

SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCION final de la investigación antidumping sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, con independencia del país de procedencia.

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

RESOLUCION FINAL DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE VAJILLAS Y PIEZAS SUELTAS DE VAJILLAS DE CERAMICA, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 6912.00.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LAS REPUBLICAS DE COLOMBIA, ECUADOR E INDONESIA, CON INDEPENDENCIA DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver el expediente administrativo 24/01, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Presentación de la solicitud

1. El 19 de septiembre de 2001, Cerámica Santa Anita, S.A. de C.V., en lo sucesivo Santa Anita, por conducto de su representante legal, compareció ante la Secretaría de Economía, en lo sucesivo la Secretaría, para solicitar el inicio de la investigación antidumping y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, originarias de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, independientemente del país de procedencia.

2. La solicitante manifestó que en el periodo comprendido de julio de 2000 a junio de 2001, las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, originarias de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que ha causado un daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39, 40 y 42 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE.

Empresa solicitante

3. Santa Anita es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en Vicente Suárez número 42, despacho 2, colonia Condesa, código postal 06140, en México, D.F., cuyo objeto social consiste principalmente en la fabricación, producción, compra, distribución, importación y exportación de todo tipo de vajillas de cerámica, incluyendo las de cerámica de gres, en inglés stoneware, así como la producción, fabricación, compra, venta, arrendamiento, importación y exportación por cuenta propia o de terceros de cualesquiera otros productos similares para usos industriales, comerciales, domésticos y agrícolas.

4. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, la solicitante manifestó durante el periodo investigado representó el 66 por ciento de la producción nacional del producto investigado.

Investigaciones relacionadas

5. El 25 de mayo de 1992 se publicó en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, la Resolución definitiva sobre las importaciones de vajillas o piezas sueltas de porcelana y cerámica comprendidas en las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la entonces Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Popular de China, independientemente del país de procedencia, la cual impuso las siguientes cuotas compensatorias:

- A. Para las vajillas o piezas sueltas de porcelana, originarias de la República Popular de China, independientemente del país de procedencia, 26 por ciento.
- B. Para las vajillas y piezas sueltas de cerámica, originarias de la República Popular de China, independientemente del país de procedencia, 23 por ciento.

6. El 31 de octubre de 1997 se publicaron en el DOF las resoluciones finales de la 2a. revisión de las cuotas mencionadas en el punto 5 de esta Resolución. Con base en dichas resoluciones se sustituyeron las cuotas compensatorias definitivas de 26 y 23 por ciento por otras de 99.81 y 95.06 por ciento, respectivamente, las cuales se encuentran vigentes a la fecha.

Información sobre el producto

Descripción del producto

7. El nombre genérico del producto investigado nacional y de importación es vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y las principales características y especificaciones técnicas que los describen son peso, dimensiones, capacidad, resistencia al choque térmico y al impacto, absorción de agua, tipo de decorado y número de tintas. Dichas características y especificaciones técnicas nunca son idénticas para los fabricantes en el mundo, pues se trata de productos comúnmente diferenciados.

8. Con base en información de publicaciones especializadas, Santa Anita definió el producto nacional y el importado como vajillas de cerámica, identificadas en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la Tarifa del Impuesto General de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE.

9. En la etapa preliminar, Locería Colombiana, S.A., en lo sucesivo Locería Colombiana, y Cerámica Andina, C.A., en lo sucesivo Cerámica Andina, indicaron que la definición de producto objeto de esta investigación por parte de la solicitante era imprecisa, lo que llevó a la Secretaría a una delimitación errónea de los alcances de la investigación, puesto que Santa Anita se refiere a la "cerámica", cuando en realidad pretende que se investigue a la "loza", que es un tipo de cerámica y es el producto que exportan al mercado mexicano.

10. En apoyo a su aseveración, con base en las publicaciones especializadas "Introducción a la Tecnología de la Cerámica", y una parte del documento señalado como "Diccionario de Cerámica", presentaron los argumentos que se señalan en el apartado de información de producto de la resolución preliminar publicada en el DOF del 17 de septiembre de 2002.

11. Con base en los argumentos y la información aportados por las partes comparecientes, así como de la que se allegó la autoridad investigadora, indicados en el apartado de información de producto de la resolución preliminar, la Secretaría definió al producto investigado, tanto el importado de las Repúblicas de Ecuador, Colombia e Indonesia clasificado por la fracción 6912.00.01 de la TIGIE como el de fabricación nacional similar, como vajillas y piezas sueltas de cerámica. En esta etapa de la investigación ninguna de las partes comparecientes presentaron argumentos adicionales y medios probatorios a fin de desvirtuar lo anterior, por lo que la Secretaría confirma dicha definición, la cual se encuentra ampliamente explicada en los puntos 8 al 36 de la resolución preliminar, los cuales se deben tener como insertados a la letra.

12. En este sentido, en la resolución preliminar la Secretaría consideró que las vajillas y piezas sueltas de cerámica investigadas que ingresan por la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, tienen características y composición semejante con respecto a las de producción nacional, independientemente de su denominación de loza o stoneware, por lo que determinó de forma preliminar la similitud entre estos productos.

13. Asimismo, en la resolución citada se aclaró que no existe producción nacional de vajillas y piezas de cerámica denominada porcelana fina o dura, las cuales deben ser clasificadas en la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE. De acuerdo con las notas explicativas de la TIGIE, éstas se definen como productos completamente vitrificados, duros y casi impermeables, incluso si no están vidriados; son blancos o coloreados artificialmente y sonoros. Lo anterior, no fue objeto de cuestionamiento por ninguna de las partes comparecientes en esta etapa de la investigación.

14. En esta etapa de la investigación, Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana, S.A. de C.V., en lo sucesivo Locería Mexicana, reiteraron los argumentos que presentaron en la etapa anterior con objeto de desvirtuar la similitud de las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica importada de las repúblicas de Colombia y Ecuador y las de fabricación nacional.

15. Argumentaron que proporcionaron argumentos técnicos y un análisis detallado de cada una de las características referidas por la solicitante que describen al producto objeto de esta investigación, lo que les permitió determinar la existencia de diferencias importantes entre los productos fabricados por Santa Anita y los importados de las repúblicas de Colombia y Ecuador en cuanto a proceso productivo para su fabricación (dispersión del material arcilloso, moldeado, homeado, estampado, decorado y de producción de pocillos), insumos utilizados y proporción en la mezcla de los mismos y diámetros de platos base de las vajillas; tales diferencias permiten que dichos productos se destinen a mercados diferenciados y por tanto no sean comercialmente intercambiables.

16. En ese sentido, solicitaron que se revisen los argumentos, información y medios probatorios que han aportado para demostrar las diferencias importantes entre los productos fabricados por la solicitante y los importados de las repúblicas de Colombia y Ecuador, en los aspectos de proceso productivo, propiedades físicas (peso, dimensión, capacidad, resistencia y grado de absorción de agua) y acabados, así como el impacto en los productos finales en cuanto a uso e intercambiabilidad.

17. Adicionalmente, en esta etapa de la investigación la exportadora P.T. Lucky Indah Keramik, en lo sucesivo P.T. Lucky, manifestó que la determinación de la Secretaría de que las vajillas y piezas sueltas originarias de Indonesia y las de fabricación nacional tienen características y usos semejantes y son comercialmente intercambiables, es inexacta, puesto que los productos que exporta a los Estados Unidos Mexicanos son piezas sueltas al mayoreo, cuyo mercado lo constituyen consumidores de estratos medio/bajo y bajo que no se encuentran en posibilidad económica de adquirir juegos de vajillas completos como los fabricados por los productores mexicanos.

18. Por ello, aun y cuando ambos productos pudiesen ser intercambiables, en la práctica no es así, puesto que resulta absurdo que los consumidores de los productos fabricados por la solicitante deseen complementar o sustituir sus juegos de vajillas con piezas sueltas de calidad notoriamente diferente como las exportadas por P.T. Lucky al mercado mexicano, por lo que la sustituibilidad entre el producto de Indonesia y el fabricado por la solicitante es inexistente.

19. Por su parte, Santa Anita reiteró que los productos originarios de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia y los de fabricación nacional son similares, de conformidad con los artículos 37 fracción II del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, y 2.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping. Indicó que la información que ha aportado, así como la proporcionada por Fábrica de Loza El Anfora, S.A. de C.V., en lo sucesivo El Anfora, productor nacional no solicitante, y la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, A.C., en lo sucesivo CANACINTRA, demuestra la similitud de los productos, tomando en cuenta lo siguiente:

- A.** El proceso productivo y los insumos utilizados para la fabricación de las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica son similares; las diferencias no tienen impacto significativo en las características y composición de manera que afecten la similitud.
- B.** Locería Mexicana reconoció que el proceso para la fabricación de vajillas de cerámica es similar en todos los países en donde se localicen plantas productoras y sus características son similares y señala que dependiendo de la tecnología de cada fabricante y la mezcla de materiales se obtienen diferentes calidades de vajillas.
- C.** Las diferencias en el tamaño y forma de las piezas, así como en los costos del proceso productivo que argumenta Locería Colombiana, tampoco son elementos a considerar para determinar la similitud de los productos.
- D.** Las vajillas de cerámica originarias de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia y las similares de producción nacional tienen los mismos usos y funciones.
- E.** No existen elementos para suponer que por el grado de vitrificación de las vajillas (loza o stoneware), éstas se destinen a diferentes segmentos de mercado. Tanto las vajillas importadas de la República de Colombia como las nacionales se han vendido tanto al sector hogar como al institucional, por tanto atienden a los mismos consumidores y llegan a los mismos mercados, por lo que son mercancías comercialmente intercambiables.
- F.** Vitrocrisa, S. de R.L. de C.V., en lo sucesivo Vitrocrisa, empresa importadora de vajillas originarias de la República de Ecuador, señaló que los productos nacionales y los importados son vajillas y piezas sueltas comparables y básicamente semejantes en cuanto apariencia, uso, tamaño, modelos de piezas, resistencia al impacto, despostilladuras, astilladuras y choque térmico.

20. En apoyo a lo indicado en el punto anterior, Santa Anita aportó un estudio comparativo de las características de platos cerámicos elaborados por Locería Colombiana, Cerámica Andina, así como los elaborados en la República de Indonesia y por ella misma, realizado por el Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional, el cual a su decir, confirma que la composición y características de estos productos son similares.

21. A partir de lo argumentado por Cerámica Andina, Locería Colombiana, P.T. Lucky y Locería Mexicana, así como lo manifestado por la solicitante sobre la similitud de los cerámicos nacionales y los importados de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, la Secretaría analizó el proceso productivo y los insumos utilizados para la fabricación de los productos importados y del nacional, así como las principales características y especificaciones técnicas que los describen. Para ello, tomó en cuenta la información aportada por las partes comparecientes durante el transcurso de la investigación. El análisis referido y su conclusión en el sentido de que los productos investigados y los de fabricación nacional son similares se contienen a partir del punto 229 de la presente Resolución.

Régimen arancelario

22. Conforme a la nomenclatura arancelaria de la TIGIE, el producto investigado originario de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia ingresa por la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, cuya descripción se refiere a vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica. La unidad de medida es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales se realizan normalmente en piezas. Las importaciones que se clasifican por esta fracción no requieren de permiso previo para su importación. Asimismo, a partir del 12 de julio de 1999, estos productos están sujetos a un precio estimado.

23. Los productos que se clasifican por la fracción citada, originarios de los países con los cuales los Estados Unidos Mexicanos no tienen suscritos acuerdos comerciales como la República de Ecuador y la República de Indonesia, a partir del 1 de enero de 1999 están sujetos a un impuesto *ad valorem* del 30 por ciento. Para los países con los cuales los Estados Unidos Mexicanos tienen suscritos tratados de libre comercio aplican aranceles que oscilan de 2 a 8 por ciento, según el país que se trate, y están sujetos a desgravaciones específicas; en el caso de las importaciones originarias de la República de Colombia aplica arancel de 4.3/2.8 por ciento. Están exentos del pago de arancel las mercancías originarias de Canadá, las repúblicas de Chile, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua y la República Oriental de Uruguay.

Inicio de la investigación

24. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y el RLCE, el 21 de enero de 2002 se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, originarias y procedentes de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, para lo cual se fijó como periodo de investigación el comprendido de julio de 2000 a junio de 2001.

Convocatoria y notificaciones

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

26. Con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar el inicio de la investigación antidumping a la solicitante, a los gobiernos de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estas últimas y a los gobiernos de los países investigados, de la solicitud y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

Empresas comparecientes

27. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 25 y 26 de esta Resolución, comparecieron las empresas solicitantes, importadoras, exportadoras, cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

Solicitante

Santa Anita, con domicilio en Vicente Suárez número 42, despacho 2, colonia Condesa, código postal 06140, México, D.F.

Importadores

Vitrocisa, con domicilio en Doblado 1627 Norte, colonia Terminal, código postal 64580, Monterrey, N.L.

Locería Mexicana, con domicilio en Paseo de las Palmas número 405, piso 5, colonia Lomas de Chapultepec, código postal 11000, México, D.F.

Imcosa, S.A. de C.V., en lo sucesivo Imcosa, con domicilio en Bernardo de Balbuena número 91, interior 301, colonia Ladrón de Guevara, código postal 44600, Guadalajara, Jalisco.

Exportadores

Locería Colombiana, con domicilio en Paseo de las Palmas número 405, piso 5, colonia Lomas de Chapultepec, código postal 11000, México, D.F.

Cerámica Andina, con domicilio en Paseo de las Palmas número 405, piso 5, colonia Lomas de Chapultepec, código postal 11000, México, D.F.

P.T. Lucky, con domicilio en Jaime Balmes número 11, edificio B, piso 3 (centro comercial Plaza Polanco), colonia Los Morales, Delegación Miguel Hidalgo, código postal 11510, México, Distrito Federal.

Réplica de la solicitante

28. En ejercicio del derecho de réplica que le confiere el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, Santa Anita mediante escrito de fecha 24 de abril de 2002, compareció ante esta Secretaría para presentar sus contraargumentos respecto de la información, argumentos y pruebas presentados a esta autoridad investigadora por las demás partes interesadas.

Resolución preliminar

29. Como resultado del análisis de la información, argumentos y pruebas presentadas en la etapa preliminar del procedimiento de mérito, la Secretaría publicó la resolución preliminar en el DOF del 17 de septiembre de 2002, mediante la cual se determinó lo siguiente:

- A. Continuar el procedimiento de investigación por discriminación de precios e imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, originarias de la República de Colombia en los siguientes términos:
 - a) 6.73 por ciento para las importaciones originarias de Locería Colombiana.
 - b) 44.97 por ciento para las importaciones originarias de cualquier otro exportador.
- B. Continuar el procedimiento de investigación por discriminación de precios e imponer una cuota compensatoria provisional de 182.05 por ciento a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, originarias de la República de Indonesia.
- C. Continuar el procedimiento de investigación por discriminación de precios sin imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, originarias de la República de Ecuador.

Convocatoria y notificaciones

30. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó al productor nacional, importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese y a presentar las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 del RLCE.

31. Asimismo, con fundamento en los artículos 57 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar a los gobiernos de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, y a la empresa solicitante, importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, la resolución preliminar de la investigación antidumping, concediéndoles un plazo que venció el 29 de octubre de 2002, para que presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

Reunión técnica de información

32. Dentro del plazo establecido en el artículo 84 del RLCE, las empresas Santa Anita, Cerámica Andina, Locería Colombiana y Locería Mexicana, solicitaron la realización de reuniones técnicas de información, con el objeto de conocer la metodología utilizada por la Secretaría en la resolución preliminar para determinar los márgenes de discriminación de precios y el daño, así como la relación causal.

33. El 30 de septiembre y 1 de octubre de 2002, se celebraron reuniones técnicas con los representantes de las empresas mencionadas en el punto anterior. De estas sesiones la Secretaría levantó un reporte, mismo que obran en el expediente administrativo del caso.

Argumentos y medios de prueba de las comparecientes

34. Derivado de la convocatoria y notificaciones a que se refieren los puntos 30 y 31 de esta Resolución, para la etapa final del procedimiento comparecieron las empresas importadoras y

exportadoras que a continuación se señalan, mismas que presentaron información, argumentos y pruebas complementarias que, junto con las exhibidas en la etapa inicial de la investigación, fueron analizadas y valoradas por la autoridad investigadora.

Importadores y Exportadores

Imcosa

35. Mediante escrito de fecha 16 de octubre de 2002, Imcosa argumentó lo siguiente:

- A. Su actividad principal es la compra, venta e importación de artículos para el hogar; importó de la República de Indonesia mercancía objeto de la investigación durante el periodo investigado.
- B. El peso del producto nacional "plato sopero" es de 441 gramos, lo cual es 27 por ciento mayor que el producto investigado.
- C. No se está causando daño alguno a la industria nacional ya que existe una adecuada proporción entre peso, calidad y precio entre el producto nacional y el importado.
- D. Durante el periodo analizado compró tanto producto nacional como importado, ya que hasta febrero de 2001 contaba también con canal de distribución de medio mayoreo, productos que utilizó de manera indistinta.
- E. Los principales productores del producto investigado son la República Popular China, Estados Unidos de América, la Unión Europea, Japón, las repúblicas de Colombia, Federativa del Brasil, Indonesia y Reino Tailandia. Los principales consumidores son los Estados Unidos de América, la República Popular China, la Unión Europea, Canadá y Japón; los principales exportadores son la República Popular China, Estados Unidos de América y la Unión Europea.
- F. Las principales empresas nacionales fabricantes del producto investigado son: Santa Anita y El Anfora con el 66 y 20 por ciento de la producción, respectivamente; los principales consumidores nacionales son las tiendas de autoservicio como Wal Mart, Superama, Gigante, Soriana, tiendas especializadas en cristalería, tianguis y ferias.
- G. La demanda del producto sube de marzo a mayo y de octubre a diciembre, y baja de junio a septiembre y de enero a febrero.
- H. En cuanto a las regulaciones gubernamentales del producto objeto de investigación, es necesaria la NOM 10, prueba de contenido de Cadmio y Plomo, así como la NOM 50, que debe detallar los datos del importador, descripción del producto, instrucciones de uso y el país de fabricación.

36. Para acreditar sus afirmaciones, Imcosa presentó lo siguiente:

- A. Copia de diversas facturas y pedimentos de importación relativos al producto investigado durante el periodo analizado.
- B. Cifras estadísticas sobre las importaciones de mercancías originarias de la República de Indonesia, clasificadas en la partida arancelaria 6912 de enero de 1998 a noviembre de 2001, de la Secretaría de Economía con datos del Banco de México.
- C. Cifras estadísticas de enero de 1999 a noviembre de 2001, sobre los principales países importadores de mercancías clasificadas en la partida arancelaria 6912, de la Secretaría de Economía con datos del Banco de México.
- D. Tabla estadística sobre la balanza comercial de enero de 1999 a noviembre de 2001, de la Secretaría de Economía con datos del Banco de México.
- E. Cifras estadísticas de enero de 1999 a noviembre de 2001, sobre los principales países exportadores de mercancías clasificadas en la partida arancelaria 6912, de la Secretaría de Economía con datos del Banco de México y balances generales de Imcosa para 1998, 1999, 2000 y julio de 2001.

Locería Mexicana y Locería Colombiana

37. Mediante escrito de fecha 29 de octubre de 2002, estas compañías argumentaron lo siguiente:

- A. Locería Colombiana ha demostrado que sus productos son diferentes a los de fabricación nacional y se dirigen a mercados diferenciados.
- B. En el punto 198 de la resolución preliminar la Secretaría señaló que las diferencias en los procesos productivos, es decir, los insumos y costos utilizados no tienen impactos significativos sobre las características y composición sustantiva de las vajillas. Para llegar a dicha conclusión la autoridad no valoró la información y argumentos aportados por la empresa, y no ha realizado un análisis de similitud de productos en términos del artículo 37 fracción II del RLCE, ya que únicamente se limitó a describir la información, argumentos y pruebas presentadas por las partes, pero se abstuvo de analizar detalladamente la posición de Locería Colombiana.
- C. En esta etapa del procedimiento la Secretaría debe considerar el análisis de las diferencias en los procesos productivos, propiedades físicas y acabados entre el producto importado y el nacional.
- D. La autoridad investigadora debe reconsiderar su determinación preliminar y debe incluir dentro del análisis del mercado nacional a los productos sustitutos de vajillas de cerámica, particularmente, deberá analizar los factores que inciden en la competencia con los productos investigados, por lo que puede requerir a fabricantes de productos sustitutos y al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- E. Algunos ajustes desestimados por la Secretaría de manera preliminar, deben ser nuevamente analizados para el cálculo del valor normal y del precio de exportación reconstruido; debe aclararse que Locería Mexicana presentó un ajuste por gastos financieros y una metodología para su cálculo y aclaró que se trataba de un gasto implícito, es decir, no se trataba de una erogación registrada contablemente, por lo que de considerarse este ajuste implícito, deben ajustarse las variables financieras que dependen del valor de este gasto. Si la Secretaría decide aplicar el ajuste por gastos financieros, deberá reducir el ajuste por utilidad en la proporción correspondiente.
- F. No resulta equitativo ajustar el precio de exportación reconstruido con cifras mayores a las que arrojan los estados financieros y dejar sin cambio la utilidad que resultan de estos estados financieros; la autoridad no calculó adecuadamente los valores de los ajustes como los impuestos *ad valorem*, derechos de Trámite Aduanero, en lo sucesivo DTA, y gastos aduaneros, ya que los consideró como una proporción del volumen importado y no como una proporción de los valores pagados en aduanas.
- G. Solicita un ajuste de comisión consistente con el aplicado al precio de exportación reconstruido, ya que es procedente ajustar el valor normal teniendo en cuenta tanto el componente fijo como el variable de las remuneraciones de los empleados del área comercial.
- H. No es equitativo incluir la remuneración de la fuerza de ventas en el precio de exportación reconstruido de la empresa importadora y al mismo tiempo excluir del valor normal de la exportadora la remuneración de su fuerza de ventas, ya que ambas requieren de vendedores para el desempeño de su actividad comercial, sólo que en una es gasto variable y en la otra es fijo-variable.
- I. Es procedente el ajuste por el servicio de mercaderistas ya que es un gasto incidental a las ventas internas, es un servicio de promoción de ventas que no duplica el servicio de publicidad, y sólo se da dicho servicio cuando un cliente cumple con un estándar de compras determinado.
- J. Son procedentes los ajustes por diferencias en cargas impositivas, ya que el "Impuesto de Industria y Comercio" es un gravamen que se aplica a las ventas nacionales exclusivamente con tasas de 0.7 por ciento sobre las ventas internas al por mayor y 0.8 por ciento de las ventas al detalle.
- K. Locería Colombiana ha suscrito varios contratos de "Plan Vallejo" con el Ministerio de Comercio Exterior de la República de Colombia, mediante las cuales importa insumos sin pagar impuestos de aduana para incorporarlos a la producción con destino a la exportación, por lo tanto es procedente asumir que en las exportaciones del periodo investigado se incluyeron las materias primas importadas seis meses antes y su ahorro correspondiente, es decir, en 2000.

- L. Son procedentes los ajustes por diferencias de precios en las ventas a distintos canales debido a que los precios de venta a los diversos canales son diferentes, particularmente en el canal de negocios especiales y salas de ventas al público ya que son ventas a consumidor final. De no considerarse este ajuste se estaría comparando un precio promedio ponderado que incluye ventas al consumidor final, con el precio de las ventas a un distribuidor en los Estados Unidos Mexicanos, lo que llevaría de manera improcedente el precio doméstico a la alza.
- M. Como resultado de las modificaciones que se sugieren, la autoridad podrá establecer que el precio de exportación reconstruido sube en sus niveles; al hacer correctamente los ajustes *ad valorem* y aplicar consistentemente los conceptos de gastos financieros implícitos y utilidad, observará que el valor normal baja en sus niveles toda vez que se incorporan los ajustes de comisiones, por servicio de mercaderistas, así como de diferencias en cargas impositivas y por diferencias en los canales de comercialización, por lo que el margen de discriminación de precios es negativo.
- N. La Secretaría no analizó la situación prevaleciente en el ámbito internacional que expuso Locería Colombiana demostrando que los elementos que la solicitante presentó para probar el supuesto daño a su industria, en realidad fueron ajustes que se experimentan a escala mundial y constituyen tendencias de las cuales el mercado nacional no puede extraerse.
- O. La autoridad nuevamente deberá realizar el análisis sobre el comportamiento de las importaciones, excluyendo al 66 por ciento de las importaciones investigadas provenientes de Locería Colombiana ya que no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.
- P. No es correcto lo señalado en el punto 290 de la resolución preliminar referente al efecto sobre los precios, ya que el precio de la República de Colombia no se ubicó 19 por ciento por debajo de los precios del mercado interno, además de que el precio de transferencia entre empresas vinculadas no puede ser tomado como precio de exportación debido a que la propia autoridad ha decidido utilizar el método de precio de exportación reconstruido para compararlo con el valor normal en el mercado interno.
- Q. Si algunos clientes de El Anfora dejaron de compararle, no fue por el hecho de que Locería Colombiana ofreció un producto más barato, sino porque existían deficiencias en la calidad y entrega de sus productos.
- R. Toda vez que Locería Mexicana proporcionó la información solicitada por la Secretaría respecto a las prácticas restrictivas de Santa Anita debe hacerse un análisis puntual de dicha información.
- 38.** Para acreditar sus afirmaciones, Locería Colombiana y Locería Mexicana presentaron lo siguiente:
- A. Observaciones sobre el gasto financiero implícito, sobre el ajuste por utilidad, y sobre el ajuste *ad valorem*.
- B. Diversas declaraciones de pago del Impuesto de Industria y Comercio del Municipio de Caldas, República de Colombia, referentes a Locería Colombiana, S.A.
- C. Acuerdo número veintiuno por medio del cual se modifica y adiciona el Acuerdo número 34 de febrero 28 de 1993, sobre las normas que regulan el Impuesto de Industria y Comercio del Concejo Municipal de Caldas, Antioquia, República de Colombia.
- D. Copia del Diario Oficial de la República de Colombia del 6 de julio de 1983.
- E. Reporte de Ahorros de Locería Colombiana por declaración de importación.
- F. Copia de diversos pagos por el concepto de “Plan Vallejo”, de Locería Colombiana.
- G. Reporte de saldos históricos por insumo de Locería Colombiana.
- H. Copia de los oficios de fechas 12 de octubre de 1999 y 11 de septiembre de 2000, expedidos por el Ministerio de Comercio Exterior de la República de Colombia, consistentes en contratos del denominado “Plan Vallejo”.

Cerámica Andina

39. Mediante escrito de fecha 29 de octubre de 2002, esta empresa argumentó lo siguiente:

- A.** Cerámica Andina ha demostrado que sus productos son diferentes a los productos de fabricación nacional y se dirigen a mercados diferenciados.
- B.** En el punto 198 de la resolución preliminar la Secretaría señaló que las diferencias en los procesos productivos, es decir, los insumos y costos utilizados no tienen impactos significativos sobre las características y composición sustantiva de las vajillas. Para llegar a dicha conclusión la autoridad no valoró la información y argumentos aportados por la empresa, ni realizó un análisis de similitud de productos en términos del artículo 37 fracción II del RLCE, ya que únicamente se limitó a describir la información, argumentos y pruebas presentadas por las partes, pero se abstuvo de analizar detalladamente la posición de Cerámica Andina.
- C.** La Secretaría debe considerar el análisis de las diferencias en los procesos productivos, propiedades físicas y acabados entre los productos importados y el nacional.
- D.** La autoridad investigadora debe reconsiderar su determinación preliminar y debe incluir dentro del análisis del mercado nacional a los productos sustitutos de vajillas de cerámica, particularmente, deberá analizar los factores que inciden en la competencia con los productos investigados, por lo que puede requerir a fabricantes de productos sustitutos y al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- E.** En la resolución preliminar la Secretaría fue omisa a los argumentos de Cerámica Andina respecto al análisis de mercado internacional.
- F.** Con la información presentada por Cerámica Andina se comprobó que los elementos aportados por la solicitante para demostrar el supuesto daño a su industria, en realidad fueron ajustes que se experimentan a nivel mundial y constituyen tendencias de las cuales el mercado nacional no puede extraerse.

P.T. Lucky

40. Mediante escrito de fecha 29 de octubre de 2002, esta empresa argumentó lo siguiente:

- A.** P.T. Lucky es una empresa constituida conforme las leyes de la República de Indonesia, en cuyo objeto social se encuentra entre otras actividades, la producción y venta de diversas mercancías, dentro de las cuales se incluye el producto objeto de esta investigación, el cual exportó durante el periodo investigado.
- B.** P.T. Lucky vende sus productos a Imcosa, sin embargo, no ha firmado acuerdo alguno con ningún importador en los Estados Unidos Mexicanos.
- C.** Santa Anita ha preparado una investigación para su beneficio particular, sin contar con estudios de mercado que respondan a la realidad del comercio internacional.
- D.** La Secretaría no debe dar valor probatorio al supuesto estudio de mercado mediante el cual se pretendió probar el valor normal del producto investigado en la República de Indonesia, toda vez que no se presentaron sus respectivas traducciones, además de que carece de la rigurosidad metodológica necesaria para poder concluir que refleja fielmente los precios en el mercado interno; además, las encuestas y factura de compra referidas en dicho estudio se realizaron fuera del periodo investigado.
- E.** La Secretaría no se percató que el supuesto estudio de mercado no consideró los descuentos que se aplican a los precios de lista de los distribuidores y detallistas del producto investigado en la República de Indonesia.
- F.** Es absurdo pretender determinar el nivel o comportamiento de precios de las empresas productoras/exportadoras en un mercado, con base en una simple factura de venta, una lista de precios de un distribuidor y una encuesta sin la metodología adecuada.
- G.** La solicitante nunca demostró fehacientemente que el volumen de las ventas al mercado interno de la República de Indonesia incluido en el supuesto estudio de mercado, representarían al

menos 5 por ciento de las ventas totales del producto investigado, o que fueran de una magnitud suficiente que permitiera una comparación adecuada.

- H. Los productos que P.T. Lucky exporta a los Estados Unidos Mexicanos, son piezas sueltas al mayoreo, cuyo mercado lo constituyen consumidores de los estratos medio/bajo y que no se encuentran en posibilidad económica de adquirir los juegos de vajillas completos como los fabricados por los productores mexicanos, por lo que la sustituibilidad entre ambos productos es inexistente.
- I. La utilización de la capacidad instalada de P.T. Lucky fue de más de 80 por ciento durante el periodo investigado, por lo que no se ve en la necesidad de vender sus productos en condiciones de discriminación de precios.
- J. La fabricación en los Estados Unidos Mexicanos de productos de alta calidad a precios muy bajos, constituye una gran dificultad para que los importadores incrementen su participación en el mercado, por lo que no es posible sustentar el alegato de daño y nexo causal manifestado por la solicitante.

41. Para acreditar sus afirmaciones, P.T. Lucky presentó lo siguiente:

- A. Capacidad instalada de P.T. Lucky para la elaboración del producto investigado, de julio de 2000 a junio de 2001.
- B. Valor y volumen de la industria del país exportador y de P.T. Lucky del producto investigado, de julio de 2000 a junio de 2001.
- C. Valor y volumen de las ventas totales del producto investigado por parte de P.T. Lucky en el mercado interno de la República de Indonesia; a los Estados Unidos Mexicanos, y en los mercados de exportación distintos a los Estados Unidos Mexicanos, de julio de 2000 a junio de 2001.
- D. Precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos del producto investigado, de julio de 2000 a junio de 2001.
- E. Precios del exportador Choice Tableware a los Estados Unidos Mexicanos, del producto investigado de julio de 2000 a junio de 2001.
- F. Valor normal del producto investigado en el país de origen durante el periodo investigado.
- G. Documento denominado "Nota Técnica Confidencial".
- H. Estados financieros para 1999, 2000 y 2001 de P.T. Lucky.
- I. Documento denominado Mexico Ceramic Dinnerware, obtenido en el sitio de Internet del U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of State, www.tradeport.org/ts/countries/mexico/mrr/mark0349.html, documento de 1999.

42. Mediante escrito de fecha 21 de noviembre de 2002, P.T. Lucky manifestó que el requerimiento formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.02.2790/2 del 13 de noviembre de 2002, le fue notificado en su domicilio señalado para oír y recibir notificaciones, sin embargo no se llevó a cabo con alguna de las personas autorizadas para dichos efectos, por lo cual solicita que se fije un nuevo plazo para presentar la respuesta al requerimiento; mencionó que en el supuesto de que la autoridad considere que no se presentó en tiempo el resumen público requerido, no por ello debe desestimarse la información contenida en la "Nota Técnica Confidencial", ya que la misma obra en el expediente confidencial.

43. Mediante escrito de fecha 23 de enero de 2003, P.T. Lucky manifestó que de conformidad con el artículo 163 del RLCE, ofrece como pruebas lo siguiente:

- A. Documental consistente en diversa información técnica y económica concerniente a la operación de P.T. Lucky.
- B. Testimonial del señor José Cuervo Hernández, Director General de Imcosa, con la cual pretende probar que el segmento al cual está destinado el producto de P.T. Lucky, obedece a la demanda no satisfecha por la producción.
- C. Visita de verificación en el domicilio de P.T. Lucky.

44. Con fecha 31 de enero de 2003, P.T. Lucky argumentó lo siguiente:

- A. El periodo probatorio termina cuando el presidente de la audiencia pública declare concluida la misma, por lo que P.T. Lucky ofrece como prueba una lista de precios, piezas sueltas y una vajilla importada por Santa Anita con la que pretende acreditar que la solicitante de este procedimiento, es importador de productos originarios de la República Popular China; dicha información no la pudo proporcionar con anterioridad, por haberla conocido durante la celebración de la audiencia pública.
- B. P.T. Lucky ha acreditado la comparabilidad de los códigos de producto de sus ventas al mercado interno de la República de Indonesia con los códigos de producto de sus ventas a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.
- C. Si la autoridad no llegara a considerar la información aportada durante el periodo probatorio, implicaría una violación a las garantías de P.T. Lucky.

Solicitante

Santa Anita

45. Mediante escrito presentado el 6 de noviembre de 2002, la solicitante argumentó lo siguiente:

- A. Se debieron imponer cuotas compensatorias provisionales de 44.97 por ciento a las importaciones originarias de la República de Colombia, y 5 por ciento a las originarias de la República de Ecuador, ya que se debió desechar la información proporcionada por las exportadoras y recurrir a la mejor información disponible.
- B. La autoridad otorgó a las exportadoras demasiada oportunidad procesal al permitirles subsanar los errores de su defensa fuera de la etapa procesal, ya que les otorgó un plazo mayor a 50 días hábiles para dar respuesta al formulario oficial de investigación, y en su respuesta al requerimiento de información, los exportadores subsanaron sus errores en el formulario oficial, y más aún, el 14 de junio de 2002, nuevamente presentaron anexos impresos que fueron omitidos en su respuesta al requerimiento de información.
- C. La información presentada por las exportadoras respecto a los cálculos de discriminación de precios es incompleta e incorrecta; abusaron en el manejo de la información confidencial y no proporcionaron información pública en términos generales o resumida de la información confidencial, lo cual dejó en estado de indefensión a Santa Anita ya que la Secretaría contribuyó con las exportadoras para que no pudiera revisar el grueso de la información, al permitir que Cerámica Andina y Locería Colombiana no hicieran una clasificación adecuada de su información.
- D. Fue incorrecta la decisión de la Secretaría de no haber incluido las importaciones originarias de la República de Ecuador dentro del análisis de acumulación de las importaciones, toda vez que en el punto 127 de la resolución preliminar, la Secretaría concluyó que existió un margen de discriminación de precios de 5 por ciento aplicables a los exportadores de la República de Ecuador, distintas a Cerámica Andina, sin embargo, en el punto 244 de la resolución mencionada dispone que dichas importaciones no se incluyeron en la evaluación porque no se realizaron en condiciones de discriminación de precios, por lo que en el punto 373 de la resolución preliminar la Secretaría dejó de imponer cuotas compensatorias equivalentes al 5 por ciento para los exportadores de la República de Ecuador distintas a Cerámica Andina.
- E. Locería Colombiana y Cerámica Andina proporcionaron su información sobre la clasificación de códigos de producto, valor normal, precio de exportación y ajustes, de forma confusa, lo que pudo llevar a la Secretaría a cometer errores involuntarios; en el caso particular de la República de Ecuador se aceptó la clasificación de códigos de producto propuesta por el exportador basada en el "código principal", sin embargo, el propio exportador ecuatoriano señaló que existe otra clasificación basada en "código completo", que incluye dos atributos adicionales, la familia y la calidad, atributos que deben ser considerados para una correcta comparación entre los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los vendidos en el mercado interno de la República de Ecuador.
- F. No queda claro para Santa Anita por qué si la comparación de "códigos completos" arroja que no existe la práctica de discriminación de precios, el exportador ecuatoriano insiste en que se tomen los "códigos principales" para el análisis de dicha práctica.

- G. Para la etapa final del procedimiento la Secretaría debe requerir al exportador para que aclare la clasificación utilizada para sus códigos de producto, información que debe ser verificada cuidadosamente en los registros contables de la empresa, a fin de comprobar que la comparabilidad de códigos empleada para la determinación del margen de discriminación de precios sea la correcta.
- H. Ni la metodología propuesta por Cerámica Andina ni la utilizada por la Secretaría para calcular el ajuste por flete y seguro marítimo son correctos, ya que implicaría que el gasto de flete marítimo es el mismo para todos los mercados de exportación.
- I. La Secretaría debe calcular el ajuste por flete y seguro marítimo con base en el gasto real pagado en cada una de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.
- J. En el caso de Cerámica Andina, la autoridad debió haber aceptado preliminarmente los ajustes por gasto de comisiones y/o salarios a vendedores y gastos por viaje del equipo de venta, y verificar su procedencia.
- K. Cerámica Andina no acreditó fehacientemente la improcedencia del ajuste por diferencias físicas entre el producto similar vendido en el mercado interno de la República de Ecuador y el exportado a los Estados Unidos Mexicanos.
- L. Para el precio de exportación reconstruido, la autoridad debió utilizar el método "primeras entradas, primeras salidas" (PEPS), para el análisis de las ventas de Locería Mexicana al primer cliente no relacionado durante el periodo investigado, incluyendo aquellas ventas que se pudieran haber realizado en los meses posteriores a dicho periodo, debido a la rotación de inventarios.
- M. Respecto al precio de exportación de los productos originarios de Locería Colombiana, la Secretaría debe cerciorarse que se hayan reportado la totalidad de las notas de crédito y devoluciones correspondientes a las ventas al primer cliente no relacionado, así como las que se hayan generado en las ventas de exportación de Locería Colombiana a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.
- N. Para los ajustes que se calculen mediante prorrateo, la base del prorrateo deberá ser el gasto del ajuste correspondiente efectuado durante julio de 2001 a junio de 2002, o bien, del periodo ampliado que determine la autoridad.
- O. Santa Anita no está de acuerdo con la tasa de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), utilizada por Locería Colombiana para el ajuste por gasto financiero, ya que la tasa debe ser la que se pagaría en operaciones de préstamos a corto plazo para el periodo investigado.
- P. La Secretaría debe recalcular los ajustes por impuesto *ad valorem*, DTA y gastos aduanales, con base en los gastos reales incurridos en cada operación o pedimento de importación, y no a base de prorrateos, igualmente, el ajuste por flete y seguro externo debe determinarse con base en el gasto real erogado en cada una de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, ya que son perfectamente identificables en cada operación de importación.
- Q. En la resolución final del procedimiento la Secretaría debe desestimar los gastos de renta de bodegas, equipo y oficinas, como ajustes para el valor normal en el caso de Locería Colombiana toda vez que no son gastos incidentales a la venta.

46. Para acreditar sus afirmaciones Santa Anita presentó el documento denominado "Estudio comparativo de las características de platos cerámicos elaborados por Cerámica Santa Anita, S.A. de C.V., Locería Colombiana, S.A., Cerámica Andina, C.A., y originarios de la República de Indonesia", elaborado por el Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional, Unidad Saltillo, de fecha 26 de agosto de 2002.

Contraargumentaciones y réplicas de la solicitante

47. Mediante escrito presentado el 14 de noviembre de 2002, compareció Santa Anita para presentar sus réplicas y contraargumentaciones a la información presentada por las empresas Imcosa y P.T. Lucky que se describe en los puntos 35 y 40 de esta Resolución, respectivamente, manifestando lo siguiente:

- A. Los argumentos del exportador de la República de Indonesia, para desacreditar el estudio proporcionado por la solicitante para demostrar el valor normal del producto investigado en dicho

país, deben ser desestimados ya que Santa Anita sí presentó la traducción al español del estudio de referencia, mediante escrito del 12 de noviembre de 2001.

- B.** El estudio sobre la industria de vajillas de cerámica en la República de Indonesia proporcionado por Santa Anita señala en forma precisa la forma en que se obtuvo la información y la metodología empleada.
- C.** P.T. Lucky desconoce el criterio de la autoridad cuando las referencias disponibles sobre el precio de exportación y valor normal corresponden a fechas fuera del periodo investigado, en el sentido de ajustar los precios para llevarlos a ese periodo.
- D.** La autoridad investigadora actuó correctamente al considerar como representativas la factura y lista de precios proporcionadas por Santa Anita para demostrar el valor normal.
- E.** El hecho de que P.T. Lucky exporte a los Estados Unidos Mexicanos piezas sueltas, no desacredita la similitud de los productos con los de fabricación nacional, en términos del artículo 37 fracción II del RLCE, además de que oferta al mercado mexicano tanto vajillas como piezas sueltas.
- F.** Santa Anita demostró que en el periodo investigado las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, originarias de la República de Indonesia se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, por lo que la autoridad actuó correctamente al incluir dicho país en la acumulación de las importaciones para el análisis de daño.
- G.** Santa Anita únicamente importó en el periodo investigado el 1.3 por ciento del total importado y la selección del periodo investigado obedeció al crecimiento observado de las importaciones en dicho periodo y las evidencias de la existencia de la práctica de discriminación de precios.
- H.** En el supuesto de que la Secretaría determine que las exportaciones efectuadas por P.T. Lucky a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado, no se realizaron en condiciones de discriminación de precios, la autoridad debe imponer una cuota compensatoria definitiva de 182.05 por ciento a todos los demás exportadores de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica de la República de Indonesia que no comparecieron en el presente procedimiento.

Requerimientos de información

P.T. Lucky

48. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.02.2790/2 de fecha 13 de noviembre de 2002, con fundamento en los artículos 54 de la LCE, 149, 152, 153, y 158 del RLCE y 6.5 del Acuerdo Antidumping, el 18 de diciembre de 2002, esto es, fuera del plazo concedido para dar respuesta, P.T. Lucky argumentó lo siguiente:

- A.** La autoridad investigadora se equivoca al estimar que la notificación del requerimiento formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.02.2790/2 de fecha 13 de noviembre de 2002, fue realizada de conformidad con los artículos 54 y 84 de la LCE, 153 y 158 del RLCE, ya que no basta que las notificaciones sean realizadas en el domicilio de la parte interesada, sino que es necesario que se practiquen con las personas autorizadas para dichos efectos, lo cual no ocurrió.
- B.** Según se puede constatar en el acuse de recibo del oficio citado en el inciso anterior, la firma que aparece pertenece a una persona no autorizada para recibir notificaciones, por lo que solicita se fije un nuevo plazo para la presentación del resumen público del documento denominado "Nota Técnica Confidencial", así como se deje sin efectos el acuerdo AC.0204639/1 del 28 de noviembre de 2002.

Imcosa

49. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.03.0160/2 con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 23 de enero de 2003, Imcosa presentó en medios magnéticos las ventas internas netas puestas en su bodega, para cada uno de sus clientes de julio de 2000 a junio de 2001 y el periodo comparable previo (julio de 1999 a junio de 2000).

El Anfora

50. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.03.0158/2 con fundamento en los artículos 55 y 93 fracción IV de la LCE, el 23 de enero de 2003,

El Anfora manifestó lo siguiente:

- A. El incremento de inventarios en un 35 por ciento de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, ha afectado a El Anfora al tener más producción que ventas.
- B. Existe una creciente presión por parte de los clientes directos para bajar los precios al nivel de los competidores de los tres países investigados, lo cual generó una baja de 10 por ciento en los precios para el periodo de 1999 a 2000. El Anfora no logró compensar dicha situación con una reducción proporcional en costos, lo que afectó al flujo de efectivo con incremento de inventarios y márgenes operativos menores.
- C. El Anfora tuvo que responder a la exigencia de sus clientes por mayores plazos de crédito para ofrecer alguna ventaja además del precio; algunas cadenas de tiendas dejaron de pagar 12 meses sus deudas en 2001, bajo el argumento de que el producto de Locería Colombiana era más barato, y devolvieron una cantidad muy importante del producto, lo que incrementó aún más los inventarios.
- D. En 1999 El Anfora tuvo que contratar un préstamo de 2 millones de pesos, para financiar pagos de nómina, pero debido a la competencia desleal de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, el flujo de efectivo obligó a la empresa a mantenerlo hasta diciembre de 2001, por lo que un banco en México le informó que ya no son sujetos de crédito (sic) debido a los malos indicadores operativos, por lo que se tuvo que reducir la producción.
- E. Las reservas de capital (efectivo y cajas en los estados financieros), tuvieron que ser utilizadas como fuente de financiamiento para el capital de trabajo.
- F. Para que una empresa de cerámica opere eficientemente es necesario que corra sus hornos las 24 horas de los 365 días del año, por lo que se requiere de clientes de volúmenes altos para lograr economías de escala en productos de valor agregado, lo cual conlleva a los competidores de los países investigados a la tentación de caer en competencia desleal con precios discriminados en otros países.

Visitas de verificación

51. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 82, 83 y 84 de la LCE, 146, 171, 173 y 176 del RLCE y 6.7 del Acuerdo Antidumping, la autoridad investigadora llevó a cabo las siguientes visitas de verificación con el fin de constatar la información y pruebas aportadas por esas empresas en el curso del procedimiento, así como evaluar la metodología empleada en la preparación de la información rendida, cotejar los documentos que obran en el expediente administrativo y obtener detalles sobre los mismos:

- A. Del 11 al 16 de noviembre de 2002, al exportador Locería Colombiana, en su domicilio ubicado en la República de Colombia.
- B. Del 18 al 22 de noviembre de 2002, al exportador Cerámica Andina, en su domicilio ubicado en la República de Ecuador.
- C. Del 2 al 4 de diciembre de 2002, al solicitante Santa Anita, en su domicilio ubicado en Saltillo, Coahuila.
- D. Del 9 al 18 de diciembre de 2002, al importador Locería Mexicana, en su domicilio ubicado en México, D.F.

52. El desarrollo de las visitas de verificación consta en las respectivas actas circunstanciadas que obran en el expediente del caso, las que, para efectos del procedimiento, constituyen documentos públicos de eficacia probatoria plena, en términos de los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria.

Comentarios a las actas de verificación

Locería Colombiana

53. Mediante escrito de fecha 26 de noviembre de 2002, Locería Colombiana en relación con la visita de verificación que se le practicó, señaló lo siguiente:

- A. Durante la visita de verificación la Secretaría pudo constatar que el presupuesto que Locería Colombiana destina por concepto de publicidad, se define como un porcentaje de las ventas esperadas y es utilizado para promover la marca, los puntos de venta y las características de los productos frente a los de la competencia, y que el gasto por publicidad no está relacionado como gastos de garantía, asistencia técnica y servicios postventa, por lo que no se duplican.
- B. Locería Colombiana no ha manifestado que los gastos por concepto de arrendamiento y publicidad son variables; el artículo 54 del RLCE no regula el supuesto de que todos los ajustes deban ser variables, sino que esta característica sólo debe atribuirse a los ajustes por salarios pagados a vendedores.
- C. Los gastos por manejo de producto en el centro de distribución nacional corresponden a los arrendamientos pagados por bodegas y equipos de movimiento de carga donde se almacenan, al igual que los arrendamientos de oficinas diferentes a la sede principal, son incidentales a las ventas en el mercado doméstico y se relacionan directamente con el mercado bajo investigación, en virtud de que los centros de distribución son usados exclusivamente para distribuir el producto en el mercado interno, mientras que las mercancías de exportación utilizan instalaciones separadas por cuestiones de seguridad.
- D. La Secretaría debe aceptar los ajustes independientemente de si pueden ser o no considerados como gastos variables.
- E. Los gastos por publicidad consisten en material publicitario y se realizan por medio de una agencia especializada, contratada para promover las ventas a nivel nacional; la mayoría de los gastos de publicidad son para el mercado interno y los que se relacionan con el mercado externo son marginales y se clasifican contablemente en un centro de costos diferente, por lo que se propone distribuir el gasto de publicidad de acuerdo con la determinación de un porcentaje que resulta de dividir los gastos de publicidad entre las ventas totales de la empresa sin tomar en cuenta las partidas marginales de gastos en el mercado externo.
- F. La autoridad debería considerar que en el precio de exportación sí está calculado el ajuste por publicidad, por lo que debiera incluirse para los cálculos de valor normal.
- G. La autoridad constató que existen diferencias de precios en los productos dependiendo si el canal de comercio es el de los mayoristas, ya que reciben bonificaciones de Locería Colombiana al alcanzar metas de ventas al mayoreo.
- H. La autoridad pudo verificar la existencia de una sala de ventas en la que se expende el producto investigado al público consumidor directamente, y que contablemente cada venta registra un código mediante el cual se puede identificar el canal de comercialización al que pertenece el cliente.
- I. La Secretaría no pudo verificar que los gastos laborales del periodo investigado eran variables, debido a que a la contabilidad llegan los pagos laborales unificados en una cuenta de devengados por nómina y sólo el subsistema de nómina podía discriminar la parte fija y la parte variable de lo pagado, a lo que Locería Colombiana explicó que el personal de nómina ya no se encontraba laborando, sin embargo, explicó que tiene una política laboral que parte de un salario fijo y se le agrega una parte variable por bonificaciones.
- J. El ajuste por comisiones debe aplicarse ya que las comparaciones entre el precio de exportación y el valor normal deben realizarse sobre una base equitativa, aplicando el mismo concepto a ambos precios cuando sea procedente, además la práctica internacional de las autoridades investigadoras ha sido de considerar las comisiones en forma análoga en el mercado de exportación y en el interno, sin embargo, si la Secretaría mantiene su criterio expuesto en la resolución preliminar consistente en ajustar el valor normal únicamente por su componente variable, Locería Colombiana solicita que determine el componente variable del gasto en la misma cuantía utilizada para la determinación de este gasto para la empresa importadora vinculada Locería Mexicana.
- K. La cuenta contable de mercaderistas incluye algunos valores poco significativos relacionados con actividades en mercados externos, pero imputados a centros de costos diferentes a los de las ventas nacionales que no involucran actividades de mercaderistas, sino de personal temporal para atender ferias en el exterior, sin embargo dichas cantidades no fueron sumadas dentro del ajuste correspondiente, por lo que en la etapa final del procedimiento la Secretaría debe reconsiderar este ajuste.
- L. Para realizar el ajuste por fletes internos se separaron los gastos en dos conceptos, uno por el flete de la planta de producción al centro de distribución nacional y otro por flete del centro de

distribución nacional al cliente final; el valor del ajuste por fletes de entrega a clientes debe ser el total de los fletes nacionales, menos el valor de los fletes al centro de distribución, los fletes resultantes se deben dividir entre el total de las ventas netas internas para obtener el porcentaje de fletes a distribuir, en función de los valores absolutos de las ventas y las devoluciones de los productos investigados, y finalmente, prorratear el total resultante en función de los kilos transportados.

54. Para acreditar sus afirmaciones, Locería Colombiana presentó lo siguiente:

- A.** Lista comparativa de códigos con sus posibles sustitutos.
- B.** Relación de códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y su contraparte en el mercado interno de la República de Colombia.
- C.** Tabla comparativa de código sustituto seleccionado con otros sustitutos adicionales.
- D.** Listado de códigos con sus sustitutos y sustitutos adicionales.
- E.** Lista resumida del total de códigos que requieren sustitutos (sustitutos adicionales) y de los que no requieren sustitutos por existir venta representativa del producto idéntico.
- F.** Relación contable de facturas y copia de diversas facturas.
- G.** Memorándum de Locería Colombiana fechado el 12 de enero de 2000.
- H.** Copia de diversos comprobantes de nómina.
- I.** Nota explicativa sobre el tratamiento al ajuste por fletes.
- J.** Documentos relacionados en el cuadro de anexos en el acta de visita de verificación.

Cerámica Andina

55. Mediante escritos de fechas 29 de noviembre y 2 de diciembre de 2002, Cerámica Andina en relación con la visita de verificación que se le practicó, señaló lo siguiente:

- A.** Para demostrar que no se omitieron transacciones al reportar las ventas de exportación y en el mercado interno, así como para sustentar que todas las ventas reportadas corresponden con el sistema de facturación y los registros contables, Cerámica Andina presentó hojas de trabajo señalando las cuentas contables y las conciliaciones que permiten cuadrar la contabilidad con los Anexos 2A, 3A, y otros anexos.
- B.** En el acta de la visita de verificación se señala que Cerámica Andina presentó una hoja de trabajo que contiene las ventas del producto investigado reportadas por la empresa y otras reventas que no fueron reportadas previamente a la autoridad y que no fueron incorporadas al Anexo 3A, sin embargo, Cerámica Andina omitió involuntariamente reportar la existencia de tales ventas en el Diagrama 1 que presentó antes de la resolución preliminar, toda vez que partió del criterio de reportar las ventas de los productos asociados con la misma cuenta contable por la que se registran las ventas a los Estados Unidos Mexicanos, pero no se afectaron las bases de los cálculos del margen de discriminación de precios, ni se soslayaron elementos relevantes para la investigación.
- C.** La autoridad encontró una tasa de interés por crédito más alta para un ajuste que solamente ha aplicado al precio de exportación, en este sentido, ha podido constatar que las ventas a crédito son un mecanismo de operación comercial presente en las exportaciones y en el mercado interno, por lo que resulta inequitativo que solamente se aplique este ajuste al precio de exportación; si la autoridad considera que la metodología propuesta por Cerámica Andina para calcular el ajuste por crédito no es suficiente, deberá calcular este monto de acuerdo con la mejor información disponible y no contra la evidencia disponible.
- D.** La autoridad cuenta con elementos que le permiten calcular el monto del ajuste por crédito al valor normal que no puede ser igual a cero.
- E.** La asignación de fletes marítimos propuesto por Cerámica Andina no difiere del que resulta al hacer las correcciones necesarias, ya que no se corrigieron la participaciones medidas en cantidades relativas, por lo que al ser usadas como factores de prorrateo, los resultados no cambian.
- F.** En el caso del flete interno, al igual que en el flete marítimo, las cantidades absolutas de ventas difieren con respecto a las ventas en el registro contable, sin embargo, las cantidades relativas no cambian.

- G. Los gastos de flete en el mercado doméstico se subestimaron por parte de Cerámica Andina por lo que la autoridad debe recalcular los gastos de flete en los Anexos 2A y 3A; en el Anexo 2A los fletes terrestres deben ser igualados a cero pues el gasto de flete marítimo incluye este flete.
- H. Cerámica Andina subestimó el monto del ajuste por seguro interno al prorratear la suma correspondiente a la cuenta contable involucrada entre todos los mercados cuando únicamente se relaciona con el mercado interno.
- I. La Secretaría no debe determinar un ajuste por diferencias en calidades; no fue posible validar los costos de los códigos solicitados por la Secretaría debido a que si bien la contabilidad registra los costos a nivel código de producto, lo hace mediante un sistema de prorrateo por unidades de stock, lo que los convierte en un registro contable que no se corresponde con el costo real del producto a un nivel tan específico, es decir, la contabilidad refleja a nivel de empresa los costos reales y efectivos a una escala específica de código de producto, los costos directos registrados contablemente no son la mejor fuente disponible.
- J. La autoridad verificó que los productos pertenecientes a una misma familia, experimentan el mismo proceso productivo y sólo se diferencian por la aplicación final de uno u otro decorado.

56. Para acreditar sus afirmaciones, Cerámica Andina presentó lo siguiente:

- A. Copia de facturas de venta y registros contables.
- B. Información correspondiente al ajuste de crédito al valor normal.
- C. Diversos listados de códigos de producto.
- D. Disco compacto con una base de datos.
- E. Documentación relacionada en el cuadro de anexos del acta circunstanciada de la visita de verificación.

Santa Anita

57. Mediante escrito de fecha 9 de diciembre de 2002, la solicitante presentó documentación relacionada en el cuadro de anexos del acta circunstanciada de la visita de verificación.

Locería Mexicana

58. Mediante escrito de fecha 10 de enero de 2003, Locería Mexicana en relación con la visita de verificación que se le practicó, señaló lo siguiente:

- A. Una parte de las ventas al cliente no relacionado excedían a las facturas de compra y a los pedimentos, por lo que no podían ser asociados a éstos; para tener información de referencia se añadió en una relación de los registros del Anexo 2B, el sufijo "REF" al pedimento originalmente vinculado a tales registros; al corregir la imprecisión se observa que la única columna que se modificó corresponde al valor en dólares de los Estados Unidos de América de la importación, que a su vez repercutió en la determinación de los ajustes como DTA, el impuesto *ad valorem*, y los gastos aduanales.
- B. Los registros a los que se asoció el sufijo "REF" son ventas que se sustentan en compras realizadas por Locería Mexicana fuera del periodo investigado, por lo que no debieran ser considerados en la determinación del margen de discriminación de precios.
- C. Las comparaciones entre el precio de exportación y el valor normal deben realizarse sobre una base equitativa, aplicando el mismo concepto de ajuste a ambos precios cuando sea procedente, por
o que no sería equitativo aplicar el ajuste por comisiones al precio de exportación y no aplicarlo al valor normal.
- D. Es práctica internacional que las autoridades investigadoras en materia de comercio consideren las remuneraciones a la fuerza de ventas en forma análoga en el mercado de exportación y en el mercado interno.
- E. El ajuste por gastos financieros no debería tomarse en cuenta, toda vez que los estados financieros de Locería Mexicana registran gastos financieros negativos.
- F. Si la Secretaría debiera aplicar el ajuste por gastos financieros, también debiera aceptar reducir el ajuste por utilidad en el mismo porcentaje por cuanto que no resulta lógico ajustar el precio de exportación reconstruido con cifras mayores a las que arrojan los estados financieros,

pues se presentaron como ajustes la totalidad de los costos y gastos de la compañía en el periodo investigado.

- G. La omisión de Locería Mexicana de algunos reembolsos para la prueba de totalidad de ventas, se debió a que la mayoría de las notas de crédito corresponden a devoluciones o a reembolsos ya sea por gastos de publicidad o de transporte otorgados a favor del cliente no relacionado.
- H. Locería Mexicana reportó los valores y volúmenes de venta que se desprenden de las facturas, los cuales ya contemplan un descuento al cliente no relacionado respecto de los precios de lista, por lo que validó que se incluyeran en forma íntegra todos los gastos que aparecen en la balanza de contabilidad, y consideró que los valores de facturas eran netos de descuentos.
- I. Locería Mexicana no encontró registros documentales que le permitieran asociar a ciertas notas de crédito correspondientes a devoluciones, una factura de venta. Las devoluciones que afectan al periodo investigado son marginales.
- J. Al modificar en algunos casos los valores de importación en aduana, también se modifican los ajustes correspondientes a gastos de importación, aunque no los fletes en virtud de que éste no dependió de dicho valor, sino del volumen importado.
- K. La autoridad pudo constatar que la información suministrada procede de los registros contables de Locería Mexicana, y aun cuando se encontraron diferencias, éstas no resultan significativas o, en su caso, se encontraron mecanismos que constituyen una base para superar dichas diferencias.

59. Para acreditar sus afirmaciones, Locería Mexicana presentó lo siguiente:

- A. Documento denominado "Nota explicativa sobre la identificación de devoluciones asociadas a facturas 0" (sic).
- B. Copia de diversas notas de crédito y facturas de Locería Mexicana.
- C. Listado de ajustes del anexo 2B y ejemplos de registros.
- D. Documentación soporte de la visita de verificación.

Audiencia Pública

60. El 31 de enero de 2003, se llevó a cabo en las oficinas de la Secretaría, la audiencia pública prevista en los artículos 81 de la LCE y 165, 166, 168, 169 y 170 del RLCE, en la que comparecieron los representantes de las empresas exportadoras Locería Colombiana, Cerámica Andina, y P.T. Lucky, de las importadoras Locería Mexicana, Imcosa, Vitrocrisa y de la solicitante Santa Anita, así como representantes

de los gobiernos de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, quienes tuvieron oportunidad de manifestar, refutar e interrogar oralmente a sus contrapartes en todo lo que a su interés convino, según consta en el acta circunstanciada levantada con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, misma que obra en el expediente administrativo del caso.

Alegatos

61. De conformidad con los artículos 82 tercer párrafo de la LCE y 172 del RLCE, la Secretaría declaró abierto el periodo de alegatos, procediendo a fijar un plazo de 8 días hábiles a efecto de que las partes interesadas manifestaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo o sobre los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento. De manera oportuna las empresas exportadoras Locería Colombiana, Cerámica Andina, P.T. Lucky, las importadoras Locería Mexicana e Imcosa y la solicitante Santa Anita presentaron sus alegatos ante la Secretaría, mismos que fueron considerados por la autoridad investigadora.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

62. Declarada la conclusión de la investigación de mérito, con fundamento en los artículos 58 de la LCE, 83 fracción I inciso I del RLCE; 16 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, el 17 de junio de 2003, la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior. En sesión del 3 de julio de 2003, el Secretario Técnico de la Comisión de Comercio Exterior, una vez constado que había quórum, en los términos del artículo 6 del RLCE, procedió a

celebrar la sesión de conformidad con el orden del día. Se concedió el uso de la palabra al representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, con el objeto de que expusiera de manera oral y sucinta, el proyecto de resolución final del presente procedimiento administrativo que previamente remitió a esa Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en esta sesión emitieran sus comentarios. Después de que ninguno de los miembros emitió comentario alguno, la Comisión de Comercio Exterior unánimemente se pronunció favorablemente sobre el sentido de la resolución.

CONSIDERANDO

Competencia

63. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 50. fracción VII y 59 de la Ley de Comercio Exterior; 83 de su Reglamento; 1, 2, 4 y 16 fracciones I y V del Reglamento Interior de la Secretaría Economía; 19 fracción I del Acuerdo Delegatorio de Facultades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y quinto transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, de la Ley Federal de Radio y Televisión, de la Ley General que establece las Bases de Coordinación del Sistema Nacional de Seguridad Pública, de la Ley de la Policía Federal Preventiva y de la Ley de Pesca, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** del 30 de noviembre de 2000.

Derecho de defensa y debido proceso

64. Conforme a la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar excepciones, defensas y alegatos en favor de su causa, los que fueron valorados en sujeción a las formalidades legales esenciales del procedimiento administrativo.

Legislación aplicable

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

Información desestimada

66. La Secretaría determinó no tomar en cuenta el documento denominado "Nota Técnica Confidencial" presentada por P.T. Lucky el 4 de noviembre de 2002, que se describe en el inciso G del punto 41 de esta Resolución, en virtud de que dicha empresa no desahogó el requerimiento formulado por la Secretaría como se describe en el punto 48 de esta Resolución, ya que no presentó dentro del plazo concedido para dichos efectos, un resumen público de la información lo suficientemente detallado que permitiera tener una comprensión razonable e integral o, en su caso, la exposición de razones por las que no podía resumirse, ni justificó ampliamente el carácter de confidencial asignado a dicho documento, lo que deja a las demás partes interesadas en estado de indefensión.

67. Asimismo, no le asiste la razón a P.T. Lucky en su argumento señalado en el punto 48 de esta Resolución, en el sentido de que la notificación del requerimiento de información no le fue notificado debidamente, toda vez que si bien fue notificado en el domicilio señalado para oír y recibir notificaciones, no se entendió con una persona autorizada para dichos efectos, pues la Secretaría llevó a cabo la notificación oportunamente y de conformidad con el artículo 84 de la LCE, toda vez que se notificó en el domicilio señalado para oír y recibir notificaciones al representante de la parte interesada a través de un medio directo, consistente en mensajería especializada. Por lo anterior, es improcedente que P.T. Lucky argumente que la notificación no se llevó a cabo correctamente, cuando expresamente el artículo 84 de referencia permite las notificaciones mediante mensajería especializada e incluso por algún medio electrónico, para lo cual resultaría prácticamente imposible cerciorarse que lo ha recibido alguna persona autorizada.

68. La Secretaría determinó no aceptar las pruebas ofrecidas por P.T. Lucky mediante escrito del 23 de enero de 2003, así como sus argumentos del 31 de enero de 2003, y que se describen en los puntos 43 y 44 de esta Resolución, respectivamente, en virtud de que si bien como lo señala dicha empresa, el artículo 163 del RLCE establece que el periodo de pruebas comprende desde el día siguiente de la publicación en el DOF del inicio de la investigación administrativa y hasta la fecha en que se declare concluida la audiencia pública, dicho periodo comprende la aceptación, valoración y desahogo de pruebas, por lo que resulta absurdo pensar que se pueden ofrecer pruebas incluso durante la audiencia pública, pues ello implicaría el dejar en estado de indefensión a las demás partes, quienes ya no tendrían oportunidad de argumentar respecto de dichas pruebas.

69. Asimismo, los artículos 81 de la LCE y 165 del RLCE establecen que para el caso de las investigaciones por discriminación de precios, la audiencia pública tiene por objeto que las partes interesadas interroguen o refuten a sus contrapartes respecto de la información, datos y pruebas que se hubieren presentado, no así que se presenten pruebas, lo cual expresamente sí dispone dicho artículo de la LCE para las investigaciones por salvaguardas.

70. Dentro del periodo probatorio, de conformidad con el artículo 164 primero y último párrafo del RLCE, el periodo para el ofrecimiento de pruebas únicamente es de 30 días posteriores a la publicación de las resoluciones de inicio y preliminar; salvo que la Secretaría lo estime necesario en otro tiempo, únicamente durante dichos periodos se pueden ofrecer pruebas. Por lo anterior, es improcedente la aceptación de las pruebas ofrecidas por P.T. Lucky, ya que se presentaron fuera de tiempo, pues el periodo de ofrecimiento de pruebas venció a las 14:00 horas del 4 de noviembre de 2002, término que comprendía los 30 días establecidos por la legislación para el ofrecimiento de pruebas y 4 días adicionales que la Secretaría otorgó a dicha empresa como prórroga mediante oficio UPCI.310.02.2709/3 del 28 de octubre de 2002.

Análisis de discriminación de precios

71. En la etapa final de la investigación, la Secretaría recibió en tiempo y forma los argumentos, información y pruebas complementarias a que se refieren los puntos 37 a 39 de esta Resolución, por parte de Cerámica Andina y Locería Colombiana, quien proporcionó también información de su empresa importadora relacionada Locería Mexicana.

72. La Secretaría también recibió la respuesta al formulario oficial por parte de Imcosa, sin embargo, esta empresa no presentó alegatos ni pruebas que desvirtuaran el análisis de discriminación de precios realizado por la Secretaría en la resolución de inicio de investigación, publicada en el DOF el 21 de enero de 2002.

73. Los cálculos de la determinación del margen de discriminación de precios para Cerámica Andina y Locería Colombiana se describen de manera detallada en los puntos 82 al 136 y del 138 al 213 de esta Resolución, respectivamente. Estos cálculos consideran la información presentada por las empresas exportadoras en sus diversas promociones e incorporan los resultados obtenidos durante las visitas de verificación practicadas a cada una de las empresas mencionadas, de las cuales se hace referencia en los puntos 51 y 52 de esta Resolución.

74. La empresa indonesia P.T. Lucky también compareció ante la Secretaría, sin embargo, se desestimó la información que se describe en los puntos 66 a 70 de esta Resolución. Por lo tanto, la Secretaría calculó el margen de discriminación de precios para esta empresa de acuerdo con los hechos de que tuvo conocimiento; tales hechos se describen en los puntos 215 a 227 de esta Resolución.

75. De conformidad con el artículo 83 fracción I inciso B del RLCE, la Secretaría no puede revelar públicamente la información de carácter confidencial presentada por cada una de las empresas, por lo que se presenta una descripción de la metodología que siguió para la determinación del valor normal y el precio de exportación, salvo la información considerada como confidencial.

Alegatos relativos al análisis de discriminación de precios

76. Santa Anita argumentó que el precio de exportación reconstruido de Locería Colombiana se debe determinar con base en el método Primeras Entradas Primeras Salidas, en lo sucesivo PEPS, considerando las ventas al primer cliente no relacionado durante o después del periodo investigado y no con el método de rotación de inventarios. A decir de la solicitante, el método PEPS evita que se incluyan en el análisis productos no investigados.

77. Durante la visita de verificación a Locería Colombiana, la Secretaría se cercioró que las operaciones de venta al primer cliente no relacionado se refirieron exclusivamente al producto investigado, así que considera que el método utilizado es adecuado, por lo que no comparte lo manifestado por la solicitante.

78. Por razones distintas, tanto Santa Anita como Locería Colombiana argumentaron que la Secretaría calculó incorrectamente los ajustes al precio de exportación reconstruido por concepto de impuesto *ad valorem*, DTA y gastos aduanales. En particular, Santa Anita manifestó que en el cálculo de estos ajustes no se consideraron los gastos reales erogados por estos conceptos. Por su parte, Locería Colombiana argumentó que la Secretaría utilizó el volumen como base del prorrateo de estos gastos en lugar del valor.

79. Durante la visita de verificación a Locería Colombiana, la Secretaría corroboró que los montos reportados por Locería Mexicana correspondientes al impuesto *ad valorem*, DTA y gastos aduanales se refieren a la totalidad de los gastos erogados por la importación de las vajillas y piezas sueltas de vajillas durante el periodo investigado.

80. Con relación al argumento de la exportadora mencionada, en la etapa preliminar de la investigación la Secretaría efectivamente utilizó el volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos del producto investigado como base del prorrateo de los gastos correspondientes al impuesto *ad valorem*, DTA y gastos aduanales en lugar del valor.

81. En esta etapa de la investigación, la Secretaría calculó el monto del impuesto *ad valorem*, DTA y gastos aduanales aplicables a cada operación de venta empleando como base de prorrateo el valor de las importaciones.

República de Ecuador

Cerámica Andina

A. Consideraciones metodológicas

82. Cerámica Andina argumentó que existen códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos que no fueron vendidos en el mercado interno o que siendo vendidos no fueron representativos en términos de lo que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, por lo que propuso emplear como valor normal para estos códigos el precio de venta en el mercado interno de un código similar. En particular, la empresa empleó la selección de un código que resultó ser el más similar de acuerdo con los criterios técnicos del producto investigado y que también fue representativo.

83. La metodología que empleó la empresa para seleccionar el código de producto “más similar” al exportado a los Estados Unidos Mexicanos y vendido en el mercado ecuatoriano se describe en los siguientes puntos.

84. La empresa explicó que el código de producto está formado por 14 dígitos que a su vez se subdividen en seis partes principales: a) la cuenta contable, b) el número de piezas, c) la línea, d) la composición, e) el decorado o familia, y f) el tipo de embalaje.

85. La empresa indicó que en la selección del código similar empleó 6 criterios técnicos en orden de importancia, para lo cual reagrupó el código de producto de acuerdo con esos criterios. Los criterios técnicos seleccionados en orden de prioridad son: cuenta contable, línea de producción o forma del producto, composición, decorado o familia, tipo de empaque y número de piezas. Para algunos de los criterios seleccionados, la empresa aplicó identificadores numéricos.

86. Después de reagrupar los códigos de producto de acuerdo con los criterios técnicos seleccionados descritos anteriormente, la empresa elaboró un método que permite, a partir de esos criterios, asignar un valor numérico tanto a los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos como los vendidos en el mercado interno. Una vez asignado dicho valor, la empresa relacionó cada uno de los valores numéricos de los códigos de producto vendidos en el mercado interno con el valor numérico de un código vendido a los Estados Unidos Mexicanos para determinar las diferencias en valor absoluto.

87. Finalmente, la empresa seleccionó aquel código de producto vendido en el mercado interno que presentó la menor diferencia en términos absolutos, es decir, el código de producto “más” similar al exportado a los Estados Unidos Mexicanos y que fuera además representativo en términos de lo establecido en la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

88. Durante la visita de verificación a Cerámica Andina, la Secretaría se cercioró de que el precio del código de producto no fuera un factor o criterio que estuviera afectando el método de selección descrito anteriormente, por lo que consideró que dicho método es adecuado para seleccionar los códigos similares.

B. Códigos de producto

89. De acuerdo con la información de Cerámica Andina, las vajillas de cerámica y piezas sueltas de cerámica se pueden clasificar de dos maneras: de acuerdo con el “código principal” o con el “código completo”. La primera clasificación describe la cuenta contable y los atributos técnicos de las mercancías tales como la línea, composición, decorado, el número de piezas y el embalaje y corresponde a la clasificación que se maneja en la contabilidad de la empresa y en su sistema de facturación.

90. Por su parte, la clasificación que tiene que ver con el “código completo” incorpora la cuenta contable y la descripción de los atributos señalados en el punto anterior así como la especificación de dos atributos adicionales: uno hace referencia a un aspecto de calidad (exportación, primera y segunda) y el

otro, a la familia de las mercancías (monocolor, bicolor, etc.). Cerámica Andina mencionó que estos dos atributos adicionales no necesariamente se ven reflejados en los registros contables o en las facturas de venta de la empresa, por lo que propuso que el análisis de discriminación de precios se realizara considerando únicamente los códigos principales.

91. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría aceptó la propuesta de clasificación de “código principal” a reserva de requerir información adicional sobre este punto en el curso de la investigación.

92. Durante la visita de verificación a la empresa, la Secretaría observó que el atributo adicional que tiene que ver con la calidad no necesariamente se ve reflejado en los registros contables de la empresa, toda vez que en la conformación de los códigos de producto no existe algún dígito que relacione el criterio de la calidad explícitamente, sin embargo, observó que este atributo se puede identificar en cada factura de venta tanto al mercado de exportación como en el mercado ecuatoriano. Con relación al criterio adicional que tiene que ver con la familia, la Secretaría observó que está estrechamente relacionado con el criterio de decorado.

93. Al considerar el criterio de calidad, se encontró que Cerámica Andina exportó a los Estados Unidos Mexicanos 179 códigos o tipos de vajillas de cerámica y piezas sueltas de cerámica.

C. Precio de exportación

94. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos promedio ponderado en dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo, para cada uno de los 179 tipos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de cada operación de venta en el volumen total por tipo de vajilla de cerámica y pieza suelta de cerámica exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

95. La Secretaría consideró el precio anterior efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, con fundamento en el artículo 51 del RLCE. La Secretaría estimó los montos relevantes según la información proporcionada por la empresa exportadora, misma que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

a. Ajustes al precio de exportación

96. Cerámica Andina propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por los conceptos de comisiones, crédito, flete y seguro marítimo, flete y seguro interno y otros gastos.

97. De conformidad con los artículos 36 de la LCE, 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría ajustó el precio de exportación únicamente por los siguientes conceptos: crédito, flete y seguro interno.

b. Ajustes admitidos

i. Crédito

98. La empresa calculó el plazo de pago a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la Secretaría utilizó la tasa promedio ponderada aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

ii. Flete interno

99. En la etapa preliminar de la investigación, la empresa argumentó que en su contabilidad no se distingue el flete interno asignado a ventas de exportación o el asignado a ventas domésticas, por lo que tuvo que identificar estos gastos para poderlos asignar a las ventas de exportación. No obstante, durante la visita de verificación a Cerámica Andina, la Secretaría encontró que la empresa registra contablemente el gasto por flete interno relacionado con las ventas domésticas en una cuenta específica mientras que el gasto por flete interno relacionado con las ventas de exportación lo registra contablemente junto con el gasto por flete marítimo.

100. Debido a que no es posible distinguir contablemente el flete interno del flete marítimo asociado a las ventas de exportación, la Secretaría determinó distribuir el gasto por flete interno por medio de aplicar la siguiente metodología: multiplicó el monto del gasto total por un factor, el cual resulta de dividir la participación de las ventas de exportación del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos entre

las ventas totales de exportación de la empresa. Cabe señalar que todas las ventas de exportación al mercado mexicano fueron realizadas en términos ex fábrica o Libre a Bordo (LAB) puerto de embarque.

101. Una vez identificado el gasto por flete interno asignable al mercado de exportación mexicano con base en la metodología anterior, se calculó el monto aplicable a cada operación al multiplicar el volumen facturado de cada transacción por el factor que resulta de dividir el gasto correspondiente al flete interno entre el volumen total del producto investigado exportado a los Estados Unidos Mexicanos. Este gasto fue aplicado únicamente a las operaciones de exportación expresadas en términos Libre a Bordo (LAB) puerto de embarque.

iii. Seguro interno

102. Cerámica Andina argumentó que en su contabilidad no se distingue el seguro interno asignado a las ventas de exportación o las ventas domésticas. Durante la visita de verificación, se constató que efectivamente los gastos por seguro interno se registran en una cuenta contable sin distinguir por mercado.

103. Para identificar el gasto para las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría multiplicó el gasto total correspondiente a este concepto por un factor, el cual resulta de dividir las ventas del producto investigado exportadas a los Estados Unidos Mexicanos entre las ventas totales, durante el periodo investigado.

104. Una vez identificado el gasto para las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos del producto investigado, la Secretaría calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el volumen facturado de cada operación por el factor que resulta de dividir el gasto correspondiente al seguro interno entre el volumen de las ventas exportadas a los Estados Unidos Mexicanos.

c. Ajustes desestimados

i. Comisiones y/o salarios

105. Cerámica Andina explicó que los gastos por comisiones se derivan de pagos de salarios y percepciones del personal de ventas que promueve la colocación del producto en los diferentes segmentos de mercado y hace posible la operación comercial de la empresa. En esta etapa de la investigación, Cerámica Andina no presentó argumentos ni pruebas para demostrar que los pagos de salarios y las percepciones del personal de ventas representan un gasto variable para la empresa, de conformidad con lo previsto en el artículo 54 del RLCE, por lo que la Secretaría determinó desestimarlo.

ii. Otros gastos (viajes del equipo de ventas)

106. Cerámica Andina explicó que para promocionar y darle seguimiento a las ventas realiza un gasto por concepto de viajes del equipo de ventas que difiere según los distintos mercados que se atienden. En esta etapa de la investigación, Cerámica Andina no presentó argumentos ni pruebas para demostrar que el gasto por concepto de viajes del equipo de ventas es incidental a las ventas y que forma parte de su precio, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE, por lo que la Secretaría determinó desestimarlo.

iii. Flete y seguro marítimo

107. Debido a que Cerámica Andina realizó todas las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos en términos ex fábrica o Libre a Bordo (LAB) puerto de embarque durante el periodo de investigación, la Secretaría determinó desestimar estos ajustes toda vez que no proceden de conformidad con los artículos 36 de la LCE, 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

D. Valor normal

108. La empresa reportó la información sobre las ventas internas en el mercado ecuatoriano tanto para sus clientes relacionados como para los no relacionados. De conformidad con el artículo 32 párrafo primero de la LCE, la Secretaría excluyó las ventas realizadas por Cerámica Andina a sus clientes relacionados.

109. Para 56 de los 179 tipos de producto que se describen en el punto 93 de esta Resolución, Cerámica Andina reportó las ventas en su mercado interno de un código idéntico al exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

110. A partir de la información proporcionada por la empresa, la Secretaría observó que estos 56 códigos de producto vendidos en el mercado interno cumplen con el requisito de cantidad suficiente para determinar el valor normal que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, por lo que la

Secretaría estableció el valor normal según el precio de venta en el país de origen, de conformidad con los artículos 31 de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping.

111. Para los restantes 123 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos para los cuales no se reportó un código de producto idéntico vendido en el mercado ecuatoriano o que aun siendo vendido, no cumplió con el requisito de cantidad suficiente para determinar el valor normal, la empresa propuso utilizar el precio de venta de un código similar. En particular, Cerámica Andina propuso utilizar las ventas de un código similar que de acuerdo con el método de selección descrito en los puntos 82 a 88 de esta Resolución, resultó ser el código de producto "más" similar al exportado a los Estados Unidos Mexicanos y también el más representativo en términos de lo establecido en la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

112. En la etapa preliminar de la investigación Cerámica Andina explicó que no existen diferencias en costos variables entre el producto propuesto como similar y el exportado a los Estados Unidos Mexicanos por lo que consideró que no era procedente un ajuste por diferencias físicas ya que la diferencia se refiere únicamente a la presentación del producto. La Secretaría aceptó no ajustar el valor normal por diferencias en las características físicas a reserva de obtener mayores elementos de prueba en el curso de la investigación.

113. Durante la visita de verificación a Cerámica Andina, la Secretaría encontró que sí existen diferencias en costos variables entre el producto propuesto como el más similar y el exportado a los Estados Unidos Mexicanos, por lo que en esta etapa de la investigación, la Secretaría determinó aplicar un ajuste por diferencias en las características físicas. Este ajuste se describe en los puntos 127 a 130 de esta Resolución.

114. Para 11 de los códigos de productos vendidos en el mercado ecuatoriano similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos se encontró que no cumplen con el requisito de cantidad suficiente para determinar el valor normal que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping. Esto resulta lógico, toda vez que al incorporar el criterio de calidad tal y como se describe en el punto 93 de esta Resolución, un código de producto principal se puede desdoblar en dos códigos de producto, uno de calidad primera y otro de calidad segunda.

115. Por la razón descrita en el punto anterior, la Secretaría decidió calcular el margen de discriminación de precios para cada uno de los 11 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos que fueron comparados con un código similar vendido en el mercado interno que resultó ser no representativo una vez que se incorporó el criterio de calidad, de acuerdo con los hechos de los que se tuvo conocimiento. Estos hechos se refieren al margen de discriminación de precios encontrado con base en la información proporcionada por la solicitante, los cuales fueron descritos en los puntos 54 al 64 de la resolución de inicio de investigación publicada en el DOF el 21 de enero de 2002.

116. De igual manera, al incorporar el criterio de calidad para propósitos de la comparación, se encontró que 32 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos de calidad primera se compararon con códigos similares vendidos en el mercado ecuatoriano de calidad segunda, por lo que la Secretaría decidió calcular el margen de discriminación de precios para estos 32 códigos de producto de acuerdo con los hechos de los que se tuvo conocimiento. Estos hechos se refieren al margen de discriminación de precios encontrado con base en la información proporcionada por la solicitante, los cuales fueron descritos en los puntos 54 a 64 de la resolución de inicio de investigación publicada en el DOF el 21 de enero de 2002.

117. Debido a que los restantes 80 códigos de producto considerados como los más similares vendidos en el mercado interno sí cumplieron con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping así como con el criterio de calidad, la Secretaría estableció el valor normal según el precio de venta en el país de origen, de conformidad con los artículos 31 de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping.

118. El valor normal para los códigos de producto descritos tanto en el punto 110 como 117 de esta Resolución fue calculado por la Secretaría a partir del precio promedio ponderado por kilogramos de las ventas en el mercado ecuatoriano realizadas durante el periodo de investigación; la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el volumen de ventas realizadas en dicho mercado por tipo de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Este precio está expresado en dólares de los Estados Unidos de América debido a que la moneda de la

República de Ecuador mantiene una paridad de uno a uno con respecto al dólar de los Estados Unidos de América.

119. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, el precio anterior se consideró neto de reembolsos y bonificaciones. La Secretaría estimó los montos relevantes según la información proporcionada por la empresa exportadora, misma que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

a. Ajustes al valor normal

120. Cerámica Andina propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular por los conceptos de comisiones, crédito, flete y seguro interno y otros ajustes.

121. De conformidad con los artículos 36 de la LCE, 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, en esta etapa de la investigación la Secretaría ajustó el valor normal únicamente por: flete y seguro interno. La Secretaría también ajustó el valor normal por las diferencias en las características físicas, de conformidad con los artículos 56 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

b. Ajustes admitidos

i. Flete interno

122. Cerámica Andina argumentó que en su contabilidad no se distingue el flete interno asignado a las ventas de exportación o las ventas domésticas. Sin embargo, durante la visita de verificación a esta empresa, se constató que los fletes internos relacionados con las ventas en el mercado ecuatoriano se registran en una cuenta específica.

123. Por lo anterior, la Secretaría calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el volumen facturado de cada operación por el factor que resulta de dividir el gasto correspondiente a este concepto entre el volumen total de las ventas internas.

ii. Seguro interno

124. Cerámica Andina argumentó que en su contabilidad no se distingue el seguro interno asignado a las ventas de exportación o las ventas domésticas. Durante la visita de verificación a esta empresa, se constató que efectivamente los gastos por seguro interno se registran en una cuenta contable sin distinguir por mercado.

125. Para identificar el gasto para las ventas en el mercado interno, la Secretaría multiplicó el gasto total correspondiente a este concepto por un factor, el cual resulta de dividir las ventas del producto investigado en el mercado ecuatoriano entre las ventas totales, durante el periodo investigado.

126. Una vez identificado el gasto para las ventas del producto investigado vendido en el mercado interno, la Secretaría calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el volumen facturado de cada operación por el factor que resulta de dividir el gasto correspondiente al seguro interno entre el volumen de las ventas domésticas del producto investigado.

iii. Diferencias físicas

127. Debido a que existen códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos que no fueron vendidos en el mercado interno o que siendo vendidos no fueron representativos en términos de lo que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, Cerámica Andina propuso emplear como valor normal para estos códigos el precio de venta en el mercado interno de un código similar.

128. Cerámica Andina argumentó que no procede aplicar un ajuste por diferencias físicas toda vez que las diferencias en los costos variables de fabricación entre los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los códigos similares vendidos en el mercado interno empleados en la comparación son marginales.

129. Durante la visita de verificación a la empresa, la Secretaría encontró que dichas diferencias no son marginales por lo que aplicó un ajuste por concepto de diferencias físicas, de conformidad con lo establecido en el artículo 56 del RLCE.

130. A partir de la información recabada en la visita de verificación, la Secretaría calculó el monto de este ajuste como el promedio simple de las diferencias en costos variables expresadas en dólares de los Estados Unidos de América por unidad, de una muestra de códigos de producto exportados a los Estados

Unidos Mexicanos y sus correspondientes códigos similares vendidos en el mercado interno de la República de Ecuador.

c. Ajustes desestimados

i. Comisiones y/o salarios

131. Cerámica Andina indicó que los gastos por comisiones se derivan de pagos de salarios y percepciones del personal de ventas que promueve la colocación del producto en los diferentes segmentos de mercado y hace posible la operación comercial de la empresa. En esta etapa de la investigación, Cerámica Andina no presentó argumentos ni pruebas para demostrar que los pagos de salarios y las percepciones del personal de ventas representan un gasto variable para la empresa, de conformidad con lo previsto en el artículo 54 del RLCE por lo que la Secretaría determinó desestimarlo.

ii. Crédito

132. En la etapa preliminar de la investigación, Cerámica Andina calculó ajustes parciales de crédito que luego fueron sumados para obtener el ajuste total por transacción argumentando que algunas transacciones tuvieron hasta tres pagos para la liquidación completa de la operación de venta. Agregó que al momento de presentar la información a la Secretaría, existían otras transacciones que estaban pendientes de pago por lo que les adjudicó como fecha de pago la fecha de su respuesta al formulario oficial de investigación. Sin embargo, la Secretaría desestimó el ajuste ya que a partir del requerimiento de una muestra de facturas de venta así como los documentos de pagos parciales asociados, encontró que el 40 por ciento de las facturas solicitadas en dicha muestra reflejan un mecanismo de cálculo que no corresponde completamente con el descrito por la empresa y el resto de las facturas no estaban incluidas en la base de datos del mercado interno, hecho que le imposibilitó validar la metodología de cálculo.

133. Adicionalmente, tal y como se describe en el punto 124 de la resolución preliminar publicada en el DOF el 17 de septiembre de 2002, la Secretaría también le requirió a la empresa para que presentara una metodología alterna para calcular los días de financiamiento para aquellas facturas pendientes de pago, sin embargo, la empresa omitió presentar la misma. De igual manera, durante el desarrollo de la visita de verificación la empresa tampoco proporcionó información complementaria que permitiera calcular un ajuste por crédito.

134. Posterior al desarrollo de la visita de verificación, durante el plazo que se le otorga a la empresa para presentar comentarios al acta circunstanciada, ésta presentó los días de rotación de cartera como metodología alterna para calcular el ajuste por crédito. Sin embargo, la Secretaría determinó no tomar en cuenta esta información toda vez que se presentaron fuera del momento procesal oportuno y no fue posible verificar los datos que sirvieron de base para calcular la rotación de cartera.

iii. Otros ajustes (viajes del equipo de venta)

135. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría determinó desestimar el ajuste por viajes del equipo de ventas toda vez que la empresa no logró demostrar su aplicabilidad, de conformidad con lo previsto en el artículo 54 del RLCE. En esta etapa de la investigación, Cerámica Andina tampoco presentó argumentos ni pruebas para demostrar que el ajuste es aplicable.

E. Margen de discriminación de precios

136. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 82 a 135 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó que las importaciones de vajillas de cerámica y piezas sueltas de cerámica, clasificadas en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, provenientes de Cerámica Andina se realizaron con un margen de discriminación de precios de 3.75 por ciento.

F. Todos los demás exportadores

137. Para las demás empresas ecuatorianas que no comparecieron en esta etapa de la investigación, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría estableció que el margen de discriminación de precios aplicable a las vajillas de cerámica y piezas sueltas de cerámica que se clasifican en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, es de 3.75 por ciento. Lo anterior con base en la información y metodología que se describe en los puntos del 82 a 135 de esta Resolución, y en virtud de que las cifras oficiales de importación del SICMEX coinciden con los volúmenes reportados por Cerámica Andina.

República de Colombia

Locería Colombiana

A. Consideraciones metodológicas

138. Locería Colombiana argumentó que existen códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos que no fueron vendidos en el mercado interno o que siendo vendidos no fueron representativos en términos de lo que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping por lo que propuso emplear como valor normal para estos códigos, el precio de venta en el mercado interno de un código similar. En particular, la empresa empleó la selección de un código que resultó ser el más similar de acuerdo con los criterios técnicos del producto investigado y también que fuera representativo, de conformidad con lo establecido en la nota de pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

139. La metodología que empleó la empresa para seleccionar el código de producto “más similar” al exportado a los Estados Unidos Mexicanos y vendido en el mercado colombiano se describe en los siguientes puntos.

140. La empresa explicó que el código de producto está formado por 12 posiciones alfanuméricas que a su vez se subdividen en cuatro partes principales: a) un prefijo que identifica el tipo de producto (vajilla, pieza o set), el tipo de material (loza o porcelana) y la calidad del producto (primeras o segundas), b) la decoración, c) un identificador cuyo significado varía según el tipo de producto: puestos y versión en el caso de vajillas; familia, forma y versión si se trata de piezas; clase y versión en el caso de sets, y d) el número de piezas.

141. La empresa indicó que en la selección del código similar empleó 7 criterios técnicos en orden de importancia, para lo cual reagrupó el código de producto de acuerdo con esos criterios. Los criterios técnicos seleccionados en orden de prioridad son: a) el tipo de producto, b) el material, c) la calidad del producto, d) la versión según se trate de vajillas o sets y versión y forma si son piezas, e) puestos, clase y familia según se trate de vajillas, sets o piezas, f) el decorado, y g) el número de piezas. Para algunos de los criterios seleccionados, la empresa aplicó identificadores numéricos.

142. Después de reagrupar los códigos de producto de acuerdo con los criterios técnicos seleccionados descritos anteriormente, la empresa elaboró un método que permite, a partir de esos criterios, asignarle un valor numérico tanto a los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos como los vendidos en el mercado interno. Una vez asignado el valor numérico, la empresa relacionó cada uno de los valores numéricos de los códigos de producto vendidos en el mercado interno con el valor numérico de un código vendido a los Estados Unidos Mexicanos para determinar las diferencias en valor absoluto.

143. Finalmente, la empresa seleccionó aquel código de producto vendido en el mercado interno que presentó la menor diferencia en términos absolutos, es decir, el código de producto “más similar” al exportado a los Estados Unidos Mexicanos y que cumpliera además el requisito de cantidad suficiente para determinar el valor normal en términos de lo establecido en la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

144. Durante la visita de verificación a esta empresa, la Secretaría se cercioró de que el precio del código de producto no constituye un factor o criterio que afecte el método de selección descrito anteriormente, por lo que consideró que el mismo es adecuado para seleccionar los códigos similares.

B. Códigos de producto

145. Locería Colombiana proporcionó la información sobre valor normal y precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de acuerdo con la clasificación de códigos de producto de 12 dígitos descrita en el punto 140 de esta Resolución. Para la reconstrucción del precio de exportación, utilizó la clasificación de códigos “compactos” que emplea su importadora relacionada Locería Mexicana en las ventas a los clientes no relacionados, los cuales son equivalentes a los códigos de 12 dígitos utilizados por Locería Colombiana.

146. De acuerdo con lo anterior, Locería Colombiana exportó a los Estados Unidos Mexicanos 191 tipos o códigos de vajillas de cerámica y piezas sueltas de cerámica.

C. Precio de exportación

147. Locería Colombiana realizó las exportaciones de vajillas de cerámica y piezas sueltas de vajillas de cerámica al mercado mexicano a través de su empresa vinculada Locería Mexicana, por tanto, el precio de exportación se calculó conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 35 de la LCE, 50 del RLCE y 2.3 del Acuerdo Antidumping.

148. La Secretaría identificó las ventas que sirvieron de base para el cálculo del precio de exportación reconstruido a partir de las ventas de Locería Mexicana al primer cliente no relacionado durante el periodo de investigación, tomando en cuenta el desfase en las ventas derivado de la aplicación de la rotación de inventarios.

149. Locería Colombiana consideró que el método de rotación de inventarios es más adecuado que el método PEPS toda vez que las ventas al cliente no relacionado se diseminan en un periodo más corto

que aquel que resulta de aplicar el método PEPS, de tal suerte que la asignación de los gastos en las operaciones de venta en el territorio mexicano resulta ser más precisa. La Secretaría aceptó la propuesta y decidió calcular el precio de exportación reconstruido tomando como base un periodo de rotación de inventarios de cinco meses calculado por la empresa.

150. Conforme a lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio de exportación neto de reembolsos y bonificaciones. La Secretaría estimó los montos relevantes según la información proporcionada por la empresa exportadora y su importadora relacionada, misma que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

151. De acuerdo con el artículo 50 del RLCE, la Secretaría dedujo del precio de exportación reconstruido todos los gastos en los que se incurrió entre la exportación de Locería Colombiana y la reventa de Locería Mexicana, incluido un monto por concepto de gastos generales de venta y administración y por gastos financieros. Adicionalmente, dedujo un monto correspondiente a la utilidad generada por la importación y distribución realizada por Locería Mexicana.

a. Deducciones al precio de exportación reconstruido

152. Conforme a lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE, 50 párrafo segundo, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría dedujo del precio de exportación reconstruido los siguientes conceptos: gastos por embalaje, comisiones, flete interno (entrega de la mercancía al cliente no relacionado), gastos por concepto de seguridad en el transporte, gastos generales de venta y administración, material de exhibición, otros gastos de venta y administración, gastos financieros, flete del puerto a la bodega, impuesto *ad valorem*, DTA, gastos aduanales (tales como manejo y almacenamiento en puerto, seguridad y honorarios del agente aduanal), flete y seguro externos de la República de Colombia a los Estados Unidos Mexicanos, flete interno de la fábrica al puerto de embarque y publicidad. Adicionalmente, la Secretaría dedujo del precio de exportación reconstruido un monto correspondiente a la utilidad por las actividades de importación y distribución de Locería Mexicana.

b. Embalaje

153. Locería Colombiana indicó que en ocasiones Locería Mexicana tiene que "reempacar" el producto para venderlo al cliente no relacionado, toda vez que el empaque de las mercancías llega maltratado por el manejo que se les da en los contenedores, razón por la cual la importadora realiza un gasto adicional correspondiente a la compra de cajas de cartón.

154. La empresa calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el volumen facturado de cada transacción por el factor que resulta de dividir el gasto total erogado por este concepto entre el volumen total de las ventas de Locería Mexicana en el periodo bajo análisis. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

c. Comisiones

155. Locería Colombiana señaló que Locería Mexicana debe pagar un porcentaje correspondiente a las comisiones sobre las ventas netas para cubrir la remuneración de la fuerza de ventas. La empresa calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el importe neto facturado de cada transacción por este porcentaje y la Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

d. Flete de la bodega al cliente no relacionado

156. La empresa calculó el monto aplicable al multiplicar el volumen facturado de cada transacción por el factor que resulta de dividir el gasto erogado por ese concepto entre el volumen total del producto investigado entregado a sus clientes no relacionados. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

e. Seguridad en el transporte

157. Locería Colombiana explicó que por razones de seguridad en el transporte, Locería Mexicana debe emplear personal de escoltas para la entrega de la mercancía fuera del Distrito Federal.

158. La empresa calculó el monto aplicable al multiplicar el volumen facturado de cada transacción por el factor que resulta de dividir el gasto erogado correspondiente a este concepto entre el volumen total del producto investigado entregado a sus clientes no relacionados. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

f. Material de exhibición

159. La empresa explicó que como parte de sus políticas corporativas está el suministro de sistemas de exhibición en el punto de venta de las vajillas y piezas sueltas, por lo que la empresa realiza un gasto al comprar materiales de exhibición.

160. La empresa calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el volumen facturado de cada transacción por el factor que resulta de dividir el gasto erogado correspondiente a este concepto entre el volumen total del producto investigado entregado a sus clientes no relacionados. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

g. Gastos generales de venta y administración

161. Locería Colombiana indicó que Locería Mexicana mantiene un contrato con una empresa independiente a la cual debe pagar por prestar servicios administrativos y logísticos relacionados con la recepción e internación de las mercancías importadas, el servicio de despacho así como la administración de recaudos, servicios contables, de custodia, de seguros y almacenamiento de las mercancías.

162. De acuerdo con lo señalado en el punto anterior, Locería Mexicana paga a esa empresa independiente un porcentaje del valor de las ventas netas por los servicios prestados. De esta manera, el monto aplicable a cada transacción se obtuvo por medio de multiplicar ese porcentaje por el importe neto facturado de cada operación de venta en el mercado mexicano. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

h. Otros gastos de ventas y administración

163. Locería Colombiana explicó que independientemente del porcentaje que debe pagar Locería Mexicana a la empresa que le presta los servicios que fueron mencionados en el punto 161 de esta Resolución, existen otros gastos que son propios del control y de la operación comercial de Locería Mexicana tales como honorarios por servicios profesionales, muestras, publicidad y otros gastos de mercadeo, los cuales deben deducirse del precio de exportación reconstruido.

164. La empresa calculó el monto aplicable a cada transacción, por medio de multiplicar el importe facturado de cada operación de venta en el mercado mexicano por un factor que resulta de prorratear el monto de los otros gastos de venta y administración entre el valor total de las ventas de Locería Mexicana en el periodo bajo análisis. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

i. Gastos financieros

165. Debido a que los gastos financieros que se registran en los estados financieros de Locería Mexicana son negativos, esto es, registran un ingreso neto, Locería Colombiana propuso considerar este ajuste igual a cero. En esta etapa de la investigación la Secretaría determinó aplicar un gasto financiero igual a cero toda vez que durante la visita de verificación, la autoridad observó que Locería Mexicana efectivamente registró gastos financieros menores a sus ingresos financieros.

j. Utilidad

166. La empresa calculó el monto de utilidad aplicable a cada transacción, multiplicando el importe facturado de cada operación de venta por el factor que resulta de dividir la utilidad antes de impuestos del estado de resultados entre el valor total de las ventas de Locería Mexicana en el periodo bajo análisis. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

k. Flete y seguro del puerto a la bodega del importador

167. La empresa calculó el monto aplicable a cada transacción, por medio de multiplicar el volumen facturado de cada operación de venta en el mercado mexicano por un factor que resulta de prorratear el monto de los gastos erogados por estos conceptos entre el volumen total de las ventas de Locería Colombiana a Locería Mexicana en el periodo bajo análisis. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

l. Impuesto *ad valorem*, DTA y gastos aduanales

168. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría asignó el monto del impuesto *ad valorem*, DTA y gastos aduanales con base en el volumen. Locería Colombiana señaló que la base para la asignación de dichos gastos debe ser el valor y no el volumen. En esta etapa de la investigación, la Secretaría calculó el monto de cada uno de ellos aplicable a cada transacción por medio de multiplicar el importe facturado de cada operación de venta en el mercado mexicano por un factor que resulta de prorratear cada monto de gasto erogado por concepto de *ad valorem*, DTA y gastos aduanales entre el

valor total exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría validó la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

m. Flete y seguro externo

169. Durante la visita de verificación a esta empresa, la Secretaría se percató que el gasto por concepto de seguro externo fue reportado dos veces. Es decir, la empresa calculó este gasto en una columna por separado en la base de datos del precio de exportación reconstruido y al mismo tiempo, lo incluyó en la columna correspondiente al flete externo.

170. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría calculó el monto aplicable a cada transacción, por medio de multiplicar el volumen facturado de cada operación de venta en el mercado mexicano por un factor que resulta de prorratear el monto del gasto erogado por estos conceptos reportados conjuntamente, entre el volumen total de las ventas de Locería Colombiana a Locería Mexicana durante el periodo investigado. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

n. Tipo de cambio

171. En lo referente al tipo de cambio de pesos mexicanos a dólares de los Estados Unidos de América, la empresa utilizó el tipo de cambio del día de la venta al cliente no relacionado para convertir el precio de venta al primer cliente no relacionado a dólares de los Estados Unidos de América, así como las deducciones descritas en los puntos 153 a 166 de esta Resolución.

172. Las deducciones descritas en los puntos 167 a 170 de esta Resolución fueron convertidas a dólares de los Estados Unidos de América por medio de aplicar el tipo de cambio del día de la fecha de la factura de Locería Colombiana a Locería Mexicana.

ñ. Ajustes al precio de exportación reconstruido

173. De conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría ajustó el precio de exportación reconstruido por términos y condiciones de venta; en particular, por concepto de flete interno en la República de Colombia y publicidad.

o. Flete interno de la fábrica al puerto de embarque

174. En la etapa preliminar de la investigación, Locería Colombiana argumentó que este gasto corresponde a un porcentaje del valor Libre a Bordo (LAB) de la mercancía exportada, no obstante, durante la visita de verificación, la Secretaría se percató de que el monto registrado por este concepto en la contabilidad de la empresa no corresponde con ese porcentaje.

175. En esta etapa de la investigación, la Secretaría corrigió la información y calculó el monto aplicable a cada transacción por medio de multiplicar el volumen facturado de cada operación de venta en el mercado mexicano por un factor que resulta de prorratear el monto del gasto efectivamente erogado entre el volumen total de las ventas de Locería Colombiana a Locería Mexicana en el periodo investigado. Este gasto fue convertido a dólares de los Estados Unidos de América por medio de aplicar el tipo de cambio del día en que se facturó la mercancía.

P. Publicidad

176. Durante la visita de verificación, la Secretaría se percató que la empresa registra contablemente un gasto por publicidad y propaganda relacionadas con las ventas de exportación.

177. Por lo anterior, la Secretaría decidió ajustar el precio de exportación reconstruido por este concepto y aplicó una metodología similar a la propuesta por la empresa en el cálculo del ajuste por publicidad en el mercado interno. Es decir, la Secretaría calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el importe facturado de cada operación por el factor que resulta de dividir el gasto correspondiente a este concepto entre el valor total de las ventas de exportación en el periodo investigado. Este gasto fue convertido a dólares de los Estados Unidos de América por medio de aplicar el tipo de cambio del día en que se facturó la mercancía.

D. Valor normal

178. Para 129 de los 191 códigos de producto que se describen en el punto 146 de esta Resolución, Locería Colombiana reportó las ventas en su mercado interno de un código idéntico al exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

179. A partir de la información proporcionada por la empresa, la Secretaría observó que estos 129 códigos de producto vendidos al mercado interno cumplen con el requisito de cantidad suficiente para determinar el valor normal que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

180. Para los restantes 62 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos para los cuales no se reportó un código de producto idéntico vendido en el mercado colombiano o que aun siendo vendido, éste no cumplió con el requisito de cantidad suficiente para determinar el valor normal, la empresa propuso utilizar las ventas de un código similar. En particular, Locería Colombiana propuso utilizar las ventas de un código similar que de acuerdo con el método de selección descrito en los puntos 138 a 144 de esta Resolución, resultó ser el código de producto "más similar" al exportado a los Estados Unidos Mexicanos y también representativo en términos de lo establecido en la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

181. La empresa explicó que no existen diferencias sustanciales en costos variables entre el producto propuesto como similar y el exportado a los Estados Unidos Mexicanos por lo que no es procedente un ajuste por diferencias físicas.

182. Durante la visita de verificación, la Secretaría observó que las diferencias en costos variables entre los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los costos variables de los códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos son marginales, por lo que determinó no aplicar un ajuste por diferencias en las características físicas, de conformidad con los artículos 56 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

183. Los códigos de productos vendidos en el mercado colombiano similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos también cumplen con el requisito de cantidad suficiente para determinar el valor normal que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, por lo que la Secretaría estableció el valor normal para cada uno de los 191 códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos, descritos en el punto 146 de esta Resolución, según el precio de venta en el país de origen, de conformidad con los artículos 31 de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping.

184. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los tipos de producto a los que se refieren los puntos 178 y 180 de esta Resolución, a partir del precio promedio ponderado en kilogramos de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado colombiano; la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por tipo de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

185. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, el precio anterior se consideró neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción. La Secretaría estimó los montos relevantes según la información proporcionada por la empresa exportadora, misma que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

186. El valor normal se convirtió a dólares de los Estados Unidos de América con el propósito de poderlos comparar con el precio de exportación reconstruido a los Estados Unidos Mexicanos, mismo que está expresado en esa divisa. La empresa proporcionó el tipo de cambio representativo del peso colombiano frente al dólar de los Estados Unidos de América durante el periodo investigado, tomado del Banco de la República de Colombia, entidad oficial que controla el giro de las tasas de intercambio del peso colombiano frente a las demás divisas del mundo.

a. Ajustes al valor normal

187. En esta etapa de la investigación, la empresa propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de gastos por mercaderistas o promotoras de venta, comisiones y/o sueldos pagados a los vendedores, manejo de mercancías, flete interno de la fábrica al centro de distribución, flete interno del centro de distribución al cliente, crédito y publicidad. Asimismo, propuso ajustar el valor normal por diferencias en cargas impositivas y diferencias de precios en las ventas a distintos canales de comercialización.

188. De conformidad con los artículos 36 de la LCE, 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría aceptó ajustar el valor normal únicamente por los siguientes conceptos: flete interno de la fábrica al centro de distribución, flete interno del centro de distribución al cliente, crédito, publicidad y mercaderistas o promotores de venta. Adicionalmente, la Secretaría aceptó ajustar el valor normal por diferencias en las cargas impositivas, en particular, por los impuestos de industria y comercio y ahorro de impuestos por la importación de insumos destinados a la exportación.

189. La Secretaría determinó desestimar los ajustes al valor normal por comisiones y/o sueldos pagados a los vendedores, manejo de mercancías y diferencias de precios en las ventas a distintos canales de distribución por las razones que se describen en los puntos 207 a 212 de esta Resolución.

i. Flete interno de la fábrica al centro de distribución y de éste al cliente

190. Durante la visita de verificación, la Secretaría observó que tanto el flete interno de la fábrica al centro de distribución como el flete interno del centro de distribución al cliente se registran contablemente en una misma cuenta y que el gasto erogado por estos conceptos involucra el traslado tanto de producto investigado como no investigado.

191. Por la razón anterior, la empresa calculó los fletes de la fábrica al centro de distribución y de éste al cliente a partir de la suma total de los fletes internos registrados contablemente en el periodo investigado entre las ventas internas totales de la empresa en el periodo investigado. El factor obtenido se multiplicó por el importe facturado de cada transacción para obtener el gasto aplicable a cada operación de venta. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

ii. Crédito

192. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio ponderada aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

iii. Publicidad

193. La empresa explicó que realiza publicidad por intermedio de una agencia especializada para promover sus ventas internas. Agregó que el presupuesto de publicidad y propaganda se define como un porcentaje de las ventas esperadas y que se destina para promover la marca, los puntos de venta y las características de los productos frente a los de la competencia e indicó que este gasto no tiene relación con los gastos por mercaderistas o promotoras de venta a que se refiere el punto 195 de esta Resolución.

194. La empresa calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el importe facturado de cada operación por el factor que resulta de dividir el gasto correspondiente a este concepto entre el valor total de las ventas domésticas en el periodo investigado. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

iv. Mercaderistas o promotoras de venta

195. En la etapa preliminar de la investigación, la empresa explicó que el gasto de mercaderistas o promotoras de venta corresponde a un servicio postventa y la Secretaría determinó desestimarlo toda vez que, de acuerdo con la explicación brindada por Locería Colombiana, el mismo no cumple con las características propias de un ajuste por pagos de servicios posteriores a la venta, ya que la empresa no brinda un servicio técnico al consumidor final del producto una vez que haya realizado la compra.

196. En esta etapa de la investigación, la empresa explicó que más allá del carácter postventa, el gasto por mercaderistas o promotoras de venta se refiere a una actividad promocional de las ventas domésticas, lo que permite clasificar el ajuste en condiciones similares a los gastos de publicidad descritos en el punto 193 de esta Resolución. Agregó que el trabajo de estas promotoras de venta inciden directamente en el incremento de las ventas domésticas.

197. En esta etapa de la investigación, la Secretaría aceptó ajustar el valor normal por este concepto, ya que de acuerdo con la información proporcionada por la empresa, el gasto por mercaderistas o promotoras de venta es aplicable en términos de lo que establece el artículo 54 del RLCE. Adicionalmente, durante la visita de verificación, la Secretaría observó que este gasto se registra contablemente por separado a los gastos a que se refiere el punto 193 de esta Resolución.

198. La empresa calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el importe facturado de cada operación por el factor que resulta de dividir el gasto correspondiente a este concepto entre el valor total de las ventas domésticas en el periodo investigado. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

v. Impuestos de Industria y Comercio

199. La empresa explicó que los impuestos de industria y comercio son gravámenes municipales que se liquidan sobre las ventas internas y se pagan mensualmente como porcentajes de las ventas al por mayor y al detalle. A pesar de que este ajuste es aplicable al valor normal de conformidad con el artículo 57 del RLCE, la Secretaría determinó desestimarlo en la etapa preliminar de la investigación debido a que la empresa no identificó cada uno de los canales de venta señalados ni la base de la aplicación de dichos impuestos.

200. Durante la visita de verificación, la Secretaría corroboró que los porcentajes de cálculo de los impuestos coinciden con los descritos en la legislación fiscal colombiana, que se refieren únicamente a gravámenes sobre las ventas internas y que los impuestos fueron efectivamente pagados por la empresa durante el periodo investigado. Adicionalmente, la empresa identificó cada uno de los canales de venta a los cuales se aplica uno u otro porcentaje.

201. La empresa calculó el monto aplicable a cada transacción, por medio de multiplicar el importe facturado de cada operación de venta en el mercado interno por el porcentaje del impuesto correspondiente según el canal de venta.

vi. Ahorro por impuestos de importación de insumos incorporados a productos destinados a la exportación

202. Aun cuando es procedente aplicar un ajuste por concepto de ahorro por impuestos de importación de insumos incorporados a productos destinados a la exportación, de conformidad con el artículo 57 del RLCE, la Secretaría lo desestimó en la etapa preliminar de la investigación debido a que la empresa no demostró que el monto de los impuestos derivados de la importación de insumos empleados en la fabricación de vajillas y piezas sueltas que luego fueron exportadas correspondían al ahorro de impuestos y porque el mismo fue reportado en forma conjunta con el ajuste por concepto de impuestos de industria y comercio, hecho que le imposibilitó a la Secretaría validar la metodología de cálculo, tal y como se describe en el punto 184 de la resolución preliminar publicada en el DOF el 17 de septiembre de 2002.

203. En esta etapa de la investigación, la empresa explicó que las importaciones de materias primas e insumos para la fabricación de productos destinados a la exportación están exentas de impuestos de aduana siempre y cuando se formalice un contrato denominado "Plan Vallejo" mediante el cual un importador se compromete a exportar y demostrar que dichos materiales se "reexportaron". Locería Colombiana señaló que es procedente aplicar este ajuste por concepto de ahorro de impuestos toda vez que los insumos incorporados a los productos vendidos nacionalmente no gozan de este beneficio.

204. Durante la visita de verificación, la Secretaría comprobó que la empresa no pagó el monto correspondiente a los impuestos de aduana por la importación de materias primas utilizadas para fabricar vajillas y piezas sueltas destinadas a la exportación.

205. La empresa explicó que el factor de ajuste fue determinado dividiendo el importe total de los ahorros por aranceles del año 2000 entre el importe total de las exportaciones del periodo investigado. La empresa indicó que fue considerado el importe total por aranceles del año 2000 toda vez que los insumos importados en este año fueron utilizados para fabricar los productos que se exportaron en el periodo investigado, de acuerdo con lo estipulado en el "Plan Vallejo".

206. La empresa calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el importe facturado de cada operación por el factor señalado en el punto anterior. La Secretaría validó la metodología y la información presentada por la empresa una vez que fue cotejada y revisada durante la visita de verificación.

b. Ajustes desestimados

i. Comisiones y/o sueldos pagados a los vendedores

207. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría únicamente ajustó el valor normal por el componente variable del gasto correspondiente a la remuneración que se paga a los ejecutivos de ventas, gerentes de ventas y personal del área de soporte comercial a pesar de que la empresa solicitó que el concepto se ajustara tanto por su componente fijo como variable, toda vez que el personal que recibe este ingreso solamente vende en el mercado doméstico.

208. En esta etapa de la investigación, la empresa solicitó nuevamente que tanto el componente fijo como variable del gasto por comisiones y/o sueldos pagados a los vendedores deben ser aplicados al valor normal, no obstante, la Secretaría determinó desestimar este ajuste debido a que durante la visita

de verificación la autoridad no pudo constatar que la información proporcionada por la empresa proviene de sus registros contables.

ii. Manejo de mercancías

209. La empresa explicó que este gasto corresponde a los arrendamientos de bodegas, así como a los arrendamientos de oficinas en ciudades diferentes a la sede principal con el objetivo de distribuir los productos en el mercado doméstico.

210. A pesar de que este ajuste fue aplicado al valor normal en la etapa preliminar de la investigación, con la información obtenida durante la visita de verificación, la Secretaría determinó desestimarlo en esta etapa final del procedimiento, toda vez que se trata de un gasto de carácter general y no procede su aplicación, de conformidad con lo establecido en el artículo 54 del RLCE.

iii. Diferencias de precios en las ventas a diferentes canales

211. La empresa exportadora explicó que la reventa de la mercancía en el mercado doméstico la realizan principalmente los mayoristas mientras que los canales de venta utilizados para realizar las ventas al público consumidor son los detallistas. Agregó que la empresa tiene claramente establecido las diferencias de precios entre esos canales de venta en su política de ventas.

212. Durante la visita de verificación, la Secretaría observó que a pesar de que la empresa tiene establecido las diferencias de precios entre los diferentes canales de venta en la política de ventas de la compañía, la aplicación de la política no es consistente. En particular, la Secretaría observó que algunos códigos de producto vendidos en el mercado interno durante el periodo investigado presentaron precios al público consumidor iguales o por debajo de los precios concedidos a los mayoristas, por lo que la Secretaría determinó desestimarlo, de conformidad con el artículo 55 del RLCE.

E. Margen de discriminación de precios

213. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 138 a 212 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó que las importaciones de vajillas de cerámica y piezas sueltas de cerámica, clasificadas en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, provenientes de Locería Colombiana se realizaron con un margen de discriminación de precios de cero por ciento.

F. Todos los demás exportadores

214. Para las demás empresas colombianas que no comparecieron en el curso de este procedimiento, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría estableció que el margen de discriminación de precios aplicable a las vajillas de cerámica y piezas sueltas de cerámica que se clasifica en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, es de cero por ciento. Lo anterior, con base en la información y metodología que se describe en los puntos del 130 al 212 de esta Resolución, y en virtud de que las cifras oficiales de importación del SICMEX coinciden con los volúmenes reportados por Locería Colombiana.

República de Indonesia

A. Consideraciones metodológicas

215. El artículo 39 del RLCE establece que cuando el producto investigado comprenda mercancías que no sean físicamente iguales entre sí, el margen de discriminación de precios se estimará por tipo de mercancía, de tal forma que el valor normal y el precio de exportación involucrados en cada cálculo correspondan a bienes análogos. A su vez, el margen de discriminación de precios para el producto investigado se determinará como el promedio ponderado de todos los márgenes individuales que se hayan estimado. Los tipos de mercancía son definidos por la empresa según la clasificación de productos que se reconozca en el sistema de información contable y éstos se forman con números, letras o una combinación de ambos.

216. En el caso que nos ocupa, el producto investigado comprende mercancías que no son físicamente iguales entre sí y las operaciones de exportación reportadas por P.T. Lucky involucra diferentes tipos de mercancías clasificadas según los códigos de producto definidos en su sistema de información contable. De igual manera, las operaciones de venta en el mercado interno se reportaron por tipo de mercancías, donde la integración de los dígitos y letras que componen los códigos de producto no coinciden con

aquellos empleados en la formación de los códigos de producto utilizados en las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Este hecho dificulta la identificación del tipo de mercancía vendida en el mercado interno que es idéntico al exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

217. De acuerdo con la información proporcionada por P.T. Lucky y admitida por la Secretaría, la cual se describe en los puntos 40 a 44 de esta Resolución, no existe ninguna explicación detallada del significado de cada uno de los componentes empleados en la formación de los códigos de producto que le permita a la autoridad realizar una comparación de precios de los tipos de mercancías vendidas en el mercado interno de la República de Indonesia con aquellos exportados a los Estados Unidos Mexicanos, razón por la cual no pudo determinar un margen de discriminación de precios del producto investigado específico para P.T. Lucky, de conformidad con el artículo 39 del RLCE.

218. Adicionalmente, P.T. Lucky propuso ajustar el precio de exportación y el valor normal por concepto de crédito, no obstante, de conformidad con los artículos 36 de la LCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría no pudo validar la aplicación del ajuste toda vez que la explicación de la metodología y la fuente de información empleadas por la empresa para calcular el monto del mismo están contenidas, según el dicho de la empresa, en el documento denominado "Nota Técnica Confidencial", información que no fue admitida por la autoridad por las razones que se describen en los puntos 66 a 70 de esta Resolución.

219. Por las razones descritas en los puntos del 215 al 218 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 54 de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría estableció el margen de discriminación de precios para P.T. Lucky con base en los hechos de los que tuvo conocimiento. Tales hechos se describen en el punto 227 de esta Resolución.

220. La información proporcionada por P.T. Lucky con relación a las operaciones de venta tanto en el mercado de los Estados Unidos Mexicanos como en el mercado de la República de Indonesia, se describe en los puntos subsecuentes.

B. Precio de exportación

221. P.T. Lucky presentó la base de datos correspondiente a las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos del 1 de julio de 2000 al 30 de junio de 2001. De acuerdo con esta información, la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos piezas sueltas de vajillas de cerámica que se clasifican en 3 códigos de producto según su sistema de información contable. Los precios de exportación están reportados en esa base de datos en términos Libre a Bordo (LAB) puerto de embarque.

222. Para cada uno de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares de los Estados Unidos de América por docena, de conformidad con el artículo 40 del RLCE. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de cada operación de venta en el volumen total por tipo de pieza de vajilla de cerámica exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

a. Ajustes al precio de exportación

223. De acuerdo con la información contenida en la base de datos de las operaciones de exportación a que se refiere el punto anterior, P.T. Lucky calculó un ajuste por concepto de crédito, no obstante, por la razón descrita en el punto 218 de esta Resolución, la Secretaría no pudo validar la aplicación de dicho ajuste.

C. Valor normal

224. P.T. Lucky presentó la base de datos de las operaciones de venta de piezas sueltas de vajillas de cerámica en el mercado interno de la República de Indonesia durante el periodo investigado. De acuerdo con esta información, P.T. Lucky vendió piezas sueltas de vajillas de cerámica que se clasifican en 8 códigos de producto. Los precios de las piezas de vajillas de cerámica están reportadas en esa base de datos a nivel Libre a Bordo (LAB) planta.

225. Para cada uno de los 8 códigos de producto vendidos en el mercado interno de la República de Indonesia, la Secretaría calculó un precio promedio ponderado en dólares de los Estados Unidos de América por docena, de conformidad con el artículo 40 del RLCE. La ponderación refiere la participación

relativa del volumen de cada operación de venta en el volumen total por tipo de pieza de vajilla de cerámica vendida en el mercado de la República de Indonesia.

a. Ajustes al valor normal

226. De acuerdo con la información contenida en la base de datos de las operaciones de venta a que se refiere el punto anterior, P.T. Lucky calculó un ajuste por concepto de crédito, no obstante, por la razón descrita en el punto 218 de esta Resolución la Secretaría no pudo validar la aplicación de dicho ajuste.

D. Margen de discriminación de precios

227. Debido a que no fue posible establecer una comparación adecuada y equitativa entre los precios de los tipos de mercancías vendidos en el mercado interno de la República de Indonesia con aquéllos exportados a los Estados Unidos Mexicanos, tal y como se explica en los puntos 215 a 218 de esta Resolución, la Secretaría estableció el margen de discriminación de precios para P.T. Lucky con base en los hechos de los que tuvo conocimiento, de conformidad con los artículos 54 de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping. Tales hechos se refieren al margen de discriminación de precios de 182.05 por ciento calculado con base en la información proporcionada por la solicitante y de acuerdo con la metodología que se describe en los puntos del 65 al 82 de la Resolución de inicio de investigación publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 21 de enero de 2002.

E. Todos los demás exportadores

228. Para las demás empresas de la República de Indonesia que no comparecieron en el curso de este procedimiento, con fundamento en los artículos 54 de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría estableció que el margen de discriminación aplicable a las vajillas de cerámica y piezas sueltas de cerámica que se clasifica en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, es de 182.05 por ciento. Lo anterior, con base en la información proporcionada por la solicitante y de acuerdo con la metodología que se describe en los puntos 65 a 82 de la resolución de inicio de investigación, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 21 de enero de 2002.

Análisis de daño y causalidad

Similitud de producto

Proceso productivo

229. Santa Anita argumentó que el proceso productivo para la fabricación del producto importado y el nacional es similar. De hecho, la importadora Locería Mexicana reconoce que el proceso de fabricación de vajillas de cerámica es similar en todos los países donde se localicen plantas productoras y sus características son similares, pero dependiendo de la técnica de cada fabricante y la mezcla de materiales se obtienen diferentes calidades de productos cerámicos: unos más pesados y resistentes al uso, otros más livianos y delgados, otros más absorbentes y más frágiles que son sensibles al despostillado.

230. Dicho proceso productivo se lleva a cabo en la siguiente forma: los materiales usados para la fabricación del cuerpo son mezclados y triturados en molinos hasta formar una pasta; posteriormente, los esmaltes son preparados mediante mezcla y trituración en un molino hasta obtener una pasta acuosa con las características de tono y color especificadas; los moldes se fabrican con una pasta de yeso que adoptan el diseño de la matriz; en un extrusor, el pastelón (pasta acuosa con las características de tono y color especificadas) es triturado, compactado y acondicionado para remover las burbujas de aire.

231. El Anfora y Locería Jalisciense, S.A. de C.V., en lo sucesivo Locería Jalisciense, productores nacionales no solicitantes, señalaron como principales etapas de su proceso productivo para la fabricación de sus vajillas cerámicas, entre otras, las siguientes: elaboración de moldes de yeso, molienda, formado de piezas de la vajilla, secado, tratamiento térmico (horneado), aplicación de esmalte, selección de calidad, decorado, clasificación, empaque y almacenaje.

232. Por su parte, Locería Colombiana y Cerámica Andina indicaron que existen diferencias en el proceso productivo para la fabricación de sus productos cerámicos y el utilizado por la industria nacional. Argumentaron que difieren en forma importante en lo siguiente: a) la composición del insumo arcilloso, el contenido de feldespato y el uso de wallstonita por parte de la solicitante, b) el producto importado enfrenta un proceso de dispersión y el nacional uno de molienda, c) en los procesos de moldeado, dada su diferente plasticidad, d) en el proceso de carga y operación de sus respectivos hornos, e) temperaturas, tiempos y procesos de cocción, f) el proceso de estampado o decorado, y g) medidas.

233. Estas empresas indicaron que el proceso productivo para la fabricación de sus productos se realiza básicamente en dos etapas: en la primera, la formación de piezas se realiza a partir de una rebanada de la pasta en máquinas de rolado de platos y tazas, las cuales son secadas para despegarlas del molde y posteriormente prepararlas para la cocción en hornos; a continuación, las piezas secas son horneadas para obtener una pieza lo suficientemente dura para que pueda ser manipulada sin problemas en procesos posteriores, así como contraer suficientemente las piezas para el esmaltado.

234. En la segunda etapa, las piezas son esmaltadas mediante diferentes procesos y pueden ser decoradas (mediante la técnica de color termoplástico) antes de ser horneadas por segunda ocasión; posteriormente, las piezas son horneadas para fundir el esmalte en la pieza y proporcionarles las características de acabado que lo caracterizan como vítreo y cerámico. El proceso concluye con el empaquetado de las piezas en cajas, ya sea de un mismo tipo de pieza o en vajilla, dependiendo del tipo de producto o cliente. Mencionaron que su proceso de producción les permite obtener un producto colorido con costos bajos.

235. De forma particular, Locería Colombiana señaló que el proceso productivo de los pocillos es diferente del nacional, ya que se realiza por monococción que consiste en terminar en una sola cocción todas las etapas del proceso de fabricación.

236. Como resultado de la visita de verificación a Santa Anita, la Secretaría observó que en sus instalaciones productivas, la producción de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica se lleva a cabo en la siguiente forma: a) molienda, en donde la materia prima es triturada y mezclada para formar la pasta; b) presecado o extracción de agua, mediante lo cual se forma el pastelón que es el insumo directo para la producción de piezas; c) extrusor, en el que se amasan varias piezas para integrarlas en cilindros de circunferencia específica para formar y torneear cada tipo y tamaño de pieza; d) secado de las piezas moldeadas, para después ser horneadas; e) decoración y esmaltado o, en su caso, aplicación de la calcomanía correspondiente, y f) finalmente, una vez decoradas y esmaltadas se pasan nuevamente al horno para posteriormente ser empaquetadas.

237. En cuanto a la producción de vajillas y piezas sueltas de vajillas cerámicas en las instalaciones productivas de Cerámica Andina y Locería Colombiana, la Secretaría observó que se lleva a cabo de la siguiente manera: a) molienda, en donde la materia prima es triturada y mezclada para formar la pasta para formar las piezas de cerámica; b) presecado o extracción de agua; c) vaciado en moldes para la formación de las piezas; d) secado de las piezas; esmaltado o decorado (el decorado de las vajillas se hace mediante diversas técnicas como el pad printing, -formación por prensado isostático y al proceso que permite decoración por transferencia de color- pegado de calcomanías o pintado con mano o máquina), y e) finalmente, una vez decoradas y esmaltadas las piezas se pasan a horneado.

238. A partir de la información proporcionada por Locería Colombiana, Cerámica Andina y Santa Anita sobre su proceso productivo para la fabricación de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, así como de lo observado en sus instalaciones productivas, la Secretaría no apreció que la producción de estas mercancías se lleve a cabo de forma significativamente diferente.

239. Por el contrario, esta autoridad investigadora contó con elementos suficientes para determinar que el proceso productivo para la fabricación de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica importadas de las repúblicas de Colombia, Ecuador, Indonesia, así como de las nacionales se lleva a cabo de forma similar, básicamente mediante los procesos de molienda, presecado o extracción de agua, formación y moldeado de piezas, secado, horneado, decorado y/o esmaltado o aplicación de calcomanía y horneado; las diferencias que pudieran existir en los procesos productivos en cuanto a la forma de realizarse ciertos procesos no confieren al producto final características diferentes sustanciales.

240. Por otra parte, Santa Anita manifestó que los insumos utilizados para la fabricación del producto investigado y el nacional son los mismos. Las principales materias primas son feldespato, sílica, arcilla, talco, dolomita, wallostonita, esmaltes, tintas y calcomanías, entre otras. El Anfora y Locería Jalisciense, señalaron que los insumos que utilizan para fabricar sus productos son, entre otros, feldespato, arcillas, carbonatos, esmaltes de sílice, caolín y wallostonita, así como otros materiales auxiliares como óxido de aluminio, yeso, talco y pigmentos inorgánicos.

241. Locería Colombiana y Cerámica Andina, con el apoyo de Locería Mexicana, indicaron que las vajillas cerámicas se clasifican por sus materias primas, las cuales determinan su absorción de agua, de

tal manera que una cerámica muy poco porosa se denomina “vitrificada” y una más porosa se llama “no vitrificada”. Así, la terracota tiene hasta 20 por ciento de absorción, mientras que la porcelana vitrificada tiene 0 por ciento.

242. Con base en dicha clasificación Locería Colombiana y Cerámica Andina señalaron que el producto que exportan al mercado mexicano es loza o loza porosa no vitrificada, o semivitrificada, mientras que el producto fabricado por la solicitante es el stoneware o loza vitrificada.

243. Por ello, si bien no cuestionaron la semejanza entre los insumos básicos utilizados por las repúblicas de Colombia, Ecuador y los productos de fabricación nacional, argumentaron que difieren en cuanto a la composición de los insumos principales, en particular, de los arcillosos que les da origen, lo cual hace que dichos productos presenten diferencias importantes en cuanto a peso, dimensiones, capacidad, resistencia, absorción de agua y decorado, que hace que no sean similares y se destinen a mercados diferentes, de manera que no sean comercialmente intercambiables.

244. En relación con la clasificación de vajillas cerámicas que hacen Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana, la solicitante señaló que dicha clasificación no existe técnica ni comercialmente, y aunque la Norma Ecuatoriana la establezca no significa que aplique internacionalmente, al ser sólo válida en su país.

245. De forma alternativa, con base en la publicación International Porcelain, la solicitante señaló que la cerámica se forma a temperaturas superiores a los 800 grados centígrados mediante un proceso que se llama vitrificación, del cual según la temperatura, se forman diferentes tipos de cerámica como: porcelana, stoneware y earthenware. Las características físicas principales de estos cerámicos y los rangos de temperatura que se requieren para su elaboración, se indican en el punto 16 de la resolución preliminar.

246. La solicitante señaló que las características del stoneware y el earthenware son las mismas e inclusive pueden llegar a confundirse; la diferencia ocurre en las materias primas utilizadas, pero reiteró que no tienen un impacto significativo en las características y composición de las vajillas que afecten la similitud de los productos; asimismo, las diferencias de tamaño y forma de las piezas, así como de costos del proceso productivo, tampoco son elementos a considerar para determinar la similitud. Por ello, las mercancías procedentes de las repúblicas de Ecuador y Colombia y las fabricadas por Santa Anita, deben considerarse similares en términos de lo que establece el artículo 37 del RLCE.

247. Al respecto, El Anfora indicó que clasificar la cerámica sólo por su grado de absorción de agua no es relevante ni diferencial para el consumidor final; una mejor clasificación es la Nomenclatura Combinada de la Comunidad Europea, que clasifica porcelana, stoneware y earthenware.

248. Asimismo, indicó que fabrica vajillas y piezas sueltas de vajillas de loza de color blanco, cuerpo opaco no traslúcido, esmalte brillante, libre de plomo y cadmio y de grosor variable; si clasificara sus vajillas conforme a la nomenclatura combinada serían stoneware, pero por el grado de absorción se clasificarían como semivitrificadas o porosas. Argumentó que las vajillas investigadas y las nacionales comparten características físicas y composición semejante, lo que las hace intercambiables. Por su parte, Locería Jalisciense manifestó que produce piezas sueltas de vajillas de pasta blanca y barro, en ambos casos son no vitrificadas.

249. La CANACINTRA en respuesta a requerimiento de información, señaló que la descripción de las características de las vajillas dependen del país de origen, lo que impide una clasificación estricta, al haber un sinnúmero de variedades, entre ellas la loza (las vajillas de loza también pueden ser llamadas earthenware, mayólica o faience), stoneware (también conocidas como gres, porcelana hotel, loza semivitre, loza institucional, o loza hotelera) y porcelana.

250. La Secretaría analizó los insumos utilizados para la fabricación de las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica importadas de las repúblicas de Colombia, Ecuador y las de producción nacional, así como el contenido de los mismos; asimismo, examinó las principales características y especificaciones técnicas que los describen, en los términos que se indican a continuación.

Composición y características físicas

251. Locería Colombiana y Cerámica Andina indicaron que las mercancías investigadas de las repúblicas de Colombia, Ecuador y las de fabricación nacional tienen diferentes contenidos de arcillas y de feldespato; además, en el caso de los nacionales, éstos presentan wallstonita, mientras que las importadas de las repúblicas de Colombia y Ecuador carecen de dicho mineral. Señalaron que la arcilla y

los feldespatos para la elaboración de la pasta cerámica de loza (producto importado) no son muy refinados; por su parte, la pasta que utiliza Santa Anita para fabricar la cerámica stoneware involucra una menor cantidad de arcillas, pero un mayor porcentaje de feldespatos, por lo tanto, es más pesada. De las materias primas básicas de una pasta cerámica de loza y/o stoneware, los feldespatos involucran un mayor costo.

252. Derivado de lo anterior, el producto importado de las repúblicas de Colombia y Ecuador; es decir, la loza, con respecto al producto nacional (stoneware) presenta las siguientes diferencias: es más ligera, menos resistente, presenta una absorción de agua mayor, menor costo, así como decoraciones más variadas y colores más vivos. En particular, Locería Mexicana señaló que las diferencias en la utilización de insumos, secado, cocción y decorado de las piezas que importa de la República de Colombia con respecto a las de producción nacional, hace que las primeras sean más económicas.

253. Locería Colombiana y Cerámica Andina manifestaron que una de las diferencias en el proceso productivo para la fabricación de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámicas de las repúblicas de Colombia y Ecuador y el utilizado por la industria nacional es la temperatura de cocción; por su parte, CANACINTRA señaló que la mayor diferencia en la fabricación de cerámicos es la temperatura; a su vez, la solicitante señaló que según la temperatura, se forman diferentes tipos de cerámica: porcelana, stoneware y earthenware.

254. Al respecto, las exportadoras citadas en el punto anterior señalaron que la temperatura requerida para la fabricación de loza es 1,100 grados centígrados y 1,200 a 1,250 grados centígrados para stoneware; por su parte, CANACINTRA indicó de 950 a 1,230 grados centígrados para loza y 1,200 a 1,300 grados centígrados para el otro cerámico. A partir de lo anterior, se colige que la temperatura para la fabricación de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica importadas de los países investigados y la requerida para la producción de las nacionales no difieren significativamente; además, la industria nacional fabrica mercancías de las denominadas loza por las exportadoras Locería Colombiana, Cerámica Andina y P.T. Lucky, de manera que al menos una parte del producto nacional se fabrica a temperaturas similares a las cuales se producen las vajillas de cerámica investigadas.

255. En cuanto a los principales insumos de las vajillas de cerámica (arcillas y feldespatos) de las repúblicas de Colombia, Ecuador y el nacional, Locería Colombiana y Cerámica Andina no proporcionaron medios para apreciar el contenido exacto de estos insumos. Por su parte, Santa Anita aportó un estudio comparativo sobre los componentes del cuerpo cerámico de platos cerámicos elaborados por ella, por las exportadoras señaladas y originarios de la República de Indonesia, realizado por el Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional.

256. En dicho estudio, se concluye que los platos tienen una composición general muy semejante en el cuerpo, principalmente en cuanto a dióxido de silicio y óxido de aluminio (SiO_2 y Al_2O_3 , respectivamente), compuestos que dan origen a feldespatos, uno de los principales insumos de los cerámicos, lo que permite apreciar que el contenido de este insumo en las vajillas cerámicas importadas y las nacionales no difiere significativamente; las diferencias se encuentran en los contenidos de impurezas de flúor, sodio y potasio.

257. Aunado a lo anterior, dicho estudio reporta lo siguiente: la porosidad es menor en el plato originario de la República de Indonesia que en los fabricados por Santa Anita y en la República de Ecuador; en los platos de la República de Indonesia se encontró formación de mullita; el espesor del esmalte es muy semejante en los platos elaborados por Santa Anita y la República de Ecuador y en menor medida en el plato de la República de Indonesia; el plato elaborado en la República de Colombia es el único que contiene plomo.

258. En cuanto a que el producto nacional presenta wallostonita, en su escrito de comparecencia Locería Colombiana reconoció que se trata de un compuesto para mejorar las características de los minerales empleados en la fabricación de las vajillas de cerámica, de manera que no existe evidencia de que afecte de manera determinante las características del producto.

259. Conforme a lo descrito sobre proceso productivo para la fabricación de las vajillas y piezas sueltas de cerámica importadas y de fabricación nacional, así como de los insumos y contenidos de los mismos, la Secretaría confirma que éstos presentan características muy parecidas, tomando en cuenta lo siguiente:

- A.** Las vajillas y piezas sueltas de vajillas de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia y las de fabricación nacional son cerámicos.

- B.** El proceso productivo para la fabricación de este tipo de vajillas se lleva a cabo de forma similar: molienda, presecado o extracción de agua, formación y moldeado de piezas, secado, horneado, decorado y/o esmaltado o aplicación de calcomanía y horneado. Las diferencias que pudieran existir en cuanto a la forma de realizar ciertos procesos no confieren al producto final características diferentes sustanciales.
- C.** No existen evidencias suficientes que indiquen que la temperatura para la fabricación de estas mercancías difiera significativamente.
- D.** Tanto las vajillas importadas como las nacionales utilizan para su fabricación los mismos insumos, esto es, arcilla, feldespato, sílica, talco, dolomita, tintas y calcomanías, principalmente. La forma y proporción en que se utilicen los mismos no impiden que tales productos sean similares; de hecho, no existe ordenamiento legal que indique que los insumos deban emplearse en forma y proporción de manera idéntica para que los productos finales puedan considerarse similares entre sí.
- E.** Aunado a lo anterior, la solicitante proporcionó evidencia de que la proporción de los principales insumos (arcillas y feldespatos) se encuentran en proporciones similares tanto en las vajillas importadas como en las nacionales.
- F.** No existe evidencia en el expediente administrativo que indique que la utilización de wallostonita afecte de manera determinante las características del producto.

260. En suma, las diferencias que pudieran existir en cuanto a proceso productivo como las proporciones de los principales insumos no inciden de manera determinante, de forma tal que deban considerarse productos con diferencias significativas en cuanto a composición química, como lo argumentan las importadoras y exportadoras.

261. Por otra parte, la Secretaría apreció diferencias en peso, dimensiones, capacidad, resistencia, absorción de agua y decorado entre las mercancías de las repúblicas de Colombia, Ecuador y las de fabricación nacional, lo cual fue reconocido por Santa Anita desde el inicio de la investigación, pero señaló que tales características nunca son iguales en vajillas y piezas sueltas fabricadas por los diferentes productores del mundo. En el mismo sentido, CANACINTRA argumentó que las características de las vajillas dependen del país de origen.

262. Al respecto, la Secretaría consideró que las diferencias en cuanto a características físicas que presentan las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica importadas y las de fabricación nacional no son significativas como lo argumentan Locería Colombiana, Cerámica Andina y la importadora Locería Colombiana, de manera que les impida tener los mismos usos y funciones y ser comercialmente intercambiables, tal como se describe en el apartado de usos y funciones de esta Resolución.

263. Cabe destacar que la importadora Vitrocrisa señaló que el producto nacional y el importado son semejantes básicamente en tamaños y modelos de piezas, resistencia al impacto, astilladuras y al choque térmico. Además, El Anfora y Locería Jalisciense, conforme a su dicho, fabrican vajillas y piezas sueltas de vajillas de loza, lo cual permite corroborar que las vajillas importadas y las de fabricación nacional presentan características físicas semejantes.

264. En cuanto a las diferencias en el decorado y/o estampado que pudieran existir entre los productos nacionales y los importados de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, se concluye que éstos varían comúnmente dependiendo de lo que el productor pretenda obtener, ya sea diseño, moda, requerimientos y otros elementos difícilmente predecibles o cuantificables; por ello, estas características no podrían determinar la inexistencia de similitud.

Normas técnicas

265. Las normas técnicas que aplican para el producto objeto de investigación son: NOM-010-SSA1-1993 y NOM-050-SCFI-1994. La NOM-010-SSA1-1993 establece las cantidades límite de plomo y cadmio liberadas que deben cumplir los artículos de cerámica vidriada destinados a contener alimentos y bebidas. Se aplica a cualquier tipo de vidriado, coloreado o no, con decoración o sin ella, pudiendo presentarse ésta en el interior, exterior o en ambas partes; a los artículos cuyo vidriado es horneado a temperaturas desde 900 grados centígrados. En caso de presentar una decoración, serán horneados a temperaturas desde 715 grados centígrados. Las especificaciones para los límites máximos en términos de mg/L o ppm para plomo y cadmio son, respectivamente: 7.0 y 0.50 en piezas planas; 5.0 y 0.50 en piezas huecas chicas; 2.5 y 0.25 en piezas huecas grandes; 2.5 y 0.25 en artículos para uso recreativo.

266. La Norma NOM-010-SSA1-1993 es equivalente a las siguientes normas internacionales: ISO-6486/2-1998 Ceramic ware in contact with food release of lead and cadmium-part: 2 permissible limits,

y la
ISO-7086/2-1981 Glassware and glass ceramic ware in contact with food release of lead and cadmium-
part: 2 permissible limits.

267. Por otra parte, la NOM-050-SCF-1994 tiene por objeto establecer la información comercial que deben de contener los productos de fabricación nacional o extranjera que se destinen a los consumidores en el territorio nacional y las características de dicha información.

Usos del producto

268. Santa Anita señaló que las vajillas y las piezas sueltas de vajilla de cerámica son bienes de uso final cuya función principal es la de contener alimentos (platos), bebidas calientes (tazas) y condimentos (sal, pimienta, azúcar, salsas, etc.) y se utilizan en el servicio de mesa, aunque suelen servir como elementos decorativos en el área de comedor. Estos artículos pueden ser usados tanto en hornos convencionales como de microondas.

269. Cerámica Andina, Locería Colombiana, P.T. Lucky y las importadoras comparecientes no aportaron argumentos para desvirtuar las funciones y usos del producto objeto de esta investigación. Sin embargo, argumentaron que las diferencias que presentan las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica de las repúblicas de Colombia y Ecuador en relación con las nacionales permite que esos productos se destinen a mercados diferentes, aunque sin una delimitación estricta y, por tanto, no son comercialmente intercambiables.

270. Al respecto, Locería Colombiana argumentó que el sector de consumidores de bajo ingreso basa su decisión de compra tomando en cuenta principalmente el precio y después aspectos de diseño y forma de la vajilla o pieza suelta de vajilla de cerámica, mientras que el segmento de consumidores de ingresos más elevados considera factores como marca y decoraciones exclusivas y costosas.

271. En ese sentido, mientras que las vajillas importadas se destinan a los hogares, principalmente por sus precios y un uso menos intensivo, las nacionales se dirigen al sector institucional (hoteles, restaurantes y cafeterías) donde se demanda un producto más vitrificado y, por tanto, más resistente, debido a que hacen un uso más intensivo de estos cerámicos.

272. Por su parte, P.T. Lucky manifestó que aunque en teoría los productos de la República de Indonesia y las de fabricación nacional pudieran ser intercambiables, en la práctica esto no es así puesto que resulta absurdo que los consumidores de los productos fabricados por la solicitante deseen complementar o sustituir sus juegos de vajillas con piezas sueltas de calidad diferente como las exportadas por P.T. Lucky al mercado mexicano, por lo que la sustituibilidad entre el producto de la República de Indonesia y el nacional es inexistente.

273. En relación con lo argumentado por Cerámica Andina, Locería Colombiana, P.T. Lucky y las importadoras comparecientes respecto a que las mercancías importadas y las nacionales se destinan a mercados diferentes, Santa Anita argumentó que tales aseveraciones son apreciaciones de las cuales no se aportaron los medios probatorios que las respalden.

274. En cuanto a lo señalado por P.T. Lucky, Santa Anita argumentó que el hecho de que esa empresa haya exportado al mercado mexicano únicamente piezas sueltas de vajillas cerámicas no desacredita la similitud, puesto que ella produce y vende al mercado nacional tanto vajillas de cerámica completas como piezas sueltas de vajillas de cerámica.

275. En suma, Santa Anita manifestó que las vajillas y las piezas sueltas de vajilla de cerámica de las repúblicas de Colombia, Ecuador, Indonesia y las nacionales presentan los mismos usos y funciones y se comercializan en los mismos puntos de venta, por lo que compiten entre sí, por ello, son comercialmente intercambiables.

276. Por su parte, la Secretaría analizó si las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica importadas de las repúblicas de Colombia, Ecuador, Indonesia y las nacionales se destinan a mercados diferentes; para ello, tomó en cuenta el grado de sustitución comercial entre unas y otras, considerando si los comercializadores, importadores o consumidores fueron indiferentes en adquirir producto importado investigado o nacional, en los términos que se indican a continuación.

277. Tal como se describe con mayor detalle en el apartado de análisis de daño de esta Resolución, en el periodo investigado, de julio de 2000 a junio de 2001, las importaciones realizadas por la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE originarias de los países investigados registraron un incremento de 71 por ciento en relación con el periodo anterior comparable, al tiempo que las ventas al mercado interno de la producción nacional registró una caída de 3 por ciento.

278. Al respecto, es importante destacar que los clientes de la industria nacional incrementaron sus compras a importadoras desde los países investigados. Por ejemplo, se observó que las empresas que adquirieron producto tanto de Santa Anita como de Locería Colombiana representaron en el periodo investigado el 55 y el 54 por ciento del total de sus ventas, respectivamente, o bien que aquellos que representaron el 12 por ciento del total de ventas de Santa Anita, disminuyeron sus compras en 31 por ciento mientras que incrementaron las adquisiciones realizadas a Locería Mexicana 387 por ciento, después de una caída en el precio del 7 por ciento.

279. Cabe destacar que tres principales clientes que representaron en el periodo investigado el 24 por ciento del volumen total de ventas internas de Santa Anita, registraron un incremento en las compras a este productor del 8 por ciento, sólo después de una baja en el precio de 10 por ciento (es decir, más que proporcionalmente), lo cual contrasta con las compras efectuadas a Locería Mexicana, las cuales se incrementaron 680 por ciento ante una disminución en su precio de 21 por ciento.

280. Por otra parte, se observó que 4 de los clientes de Santa Anita comenzaron a realizar importaciones de vajillas de cerámica originarias de la República de Indonesia en el periodo investigado, cuando en el periodo anterior éstas habían sido nulas. Asimismo, el principal importador de la República de Indonesia en el periodo investigado dejó de comprarle a Santa Anita en dicho periodo y, otro cliente disminuyó sus compras de producto nacional.

281. Cabe señalar que la importadora Vitrocrisa sólo proporcionó su listado de ventas a clientes para el periodo investigado, puesto que señaló que en el periodo previo no realizó importaciones ni ventas. No obstante, la Secretaría observó que 21 clientes de la importadora señalada también le compraron producto a Santa Anita.

282. Por otra parte, Santa Anita, El Anfora, Locería Mexicana e Imcosa, proporcionaron sus listados de ventas a clientes para el periodo investigado, de julio de 2000 a junio de 2001 y el periodo previo comparable; en el caso de Vitrocrisa, sólo para el periodo investigado. A partir de esos listados, la Secretaría apreció que las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica procedentes de las Repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia y las nacionales fueron adquiridas por clientes comunes, destacando tiendas departamentales y de autoservicio, de lo que se colige de manera objetiva que se vendieron en los mismos puntos de venta.

283. Además, la Secretaría requirió a la solicitante, así como a Locería Mexicana y Vitrocrisa para que, con base en su conocimiento de mercado y de acuerdo a sus clientes, indicaran el tipo de consumidor que atiende cada uno de esos clientes y una estimación sobre el destino al que dirigen sus ventas.

284. En su respuesta, Locería Mexicana indicó que los consumidores que atiende pertenecen al sector doméstico; a su vez, Vitrocrisa señaló que la totalidad de sus ventas se dirigen al mercado de hogar. Por su parte, Santa Anita presentó un listado con sus clientes en el cual indica para cada uno de ellos los porcentajes que destinan a los sectores institucional y doméstico: el primero incluye, hotelería, restaurantes y cafeterías, mientras que el doméstico representa el consumidor del hogar.

285. Con base en lo señalado en el punto anterior, la Secretaría sumó las ventas por canal de distribución de la solicitante y de las importadoras señaladas (a partir de su información), considerando que, con excepción de lo reportado como ventas al sector institucional, los demás canales destinan sus ventas a consumidores del sector hogar.

286. El ejercicio anterior arrojó los siguientes resultados: en el periodo investigado y en el anterior comparable, en promedio, el 95 por ciento de las ventas de Locería Mexicana se destinaron al sector hogar, el resto se dirigió al institucional; en el caso de Vitrocrisa, en el periodo investigado, el 100 por ciento de sus ventas se dirigieron al sector hogar. Asimismo, con base en información de ventas por cliente de Imcosa, la Secretaría apreció que el 100 por ciento de las ventas de esta empresa se dirigieron al sector hogar.

287. Por su parte, Santa Anita y El Anfora también atienden ambos segmentos de mercado e incluso se encuentran orientados fundamentalmente al doméstico, puesto que destinaron en promedio al sector hogar el 89 y 82 por ciento, respectivamente, durante el periodo investigado y el anterior comparable; los porcentajes restantes corresponden a producto que se dirigió al sector institucional.

288. Con base en lo señalado en los puntos 268 al 287 de esta Resolución, la Secretaría determinó que, contrario a lo argumentado por las importadoras y exportadoras, las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica procedentes de las Repúblicas de Colombia, Ecuador, Indonesia así como las nacionales se dirigieron a los mismos mercados y atendieron a los mismos consumidores con similares canales de distribución, lo que apoya la conclusión de que estos productos son comercialmente intercambiables. En

ese sentido, es importante destacar que no se encontraron indicios para presumir que los decorados y/o estampados, calidad y costos del producto importado con respecto a los nacionales afectara la similitud y la intercambiabilidad entre dichos productos.

Vajillas de porcelana y productos de otros materiales.

289. Por otra parte, Cerámica Andina, Locería Colombiana y Locería Mexicana reiteraron el argumento de que de considerarse que los productos importados y nacionales son similares (loza y stoneware) también deberían considerarse similares las vajillas de porcelana, vidrio, plástico, melamina y metal, puesto que también compiten y tienen los mismos usos y funciones que las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica.

290. En relación con las vajillas de porcelana, con base en el artículo 50 de LCE, 75 del RLCE y 5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría confirma lo señalado en el punto 209 de la resolución preliminar, es decir, considera improcedente el alegato de las empresas señaladas en el punto anterior, ya que la solicitante no contó con información que le hiciera suponer que las importaciones de vajillas de porcelana originarias de las Repúblicas de Ecuador, Colombia e Indonesia se estuvieran realizando en condiciones de discriminación de precios para incluirlas dentro del producto investigado. Sin embargo, y atendiendo la observación de los exportadores e importadores comparecientes, para efectos del análisis de daño, la Secretaría tomó en cuenta las importaciones de vajillas de porcelana clasificadas en la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE con el objeto de determinar el mercado nacional de vajillas de cerámica y productos similares. Es importante mencionar que no existe producción nacional de vajillas de porcelana, de manera que no se altera la representatividad de la solicitante.

291. Por otra parte, la Secretaría reitera lo establecido en los puntos 207 a 212 de la resolución preliminar, en el sentido de que es improcedente la argumentación de Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana, respecto a que las vajillas de vidrio, plástico, melamina y metal deben incluirse en la investigación por el simple hecho de que tienen los mismos usos y funciones que los investigados. Al respecto, es importante destacar que estas empresas omiten que dichos productos no presentan, entre otros elementos, características y composición semejantes a las observadas por las vajillas cerámicas, requisito indispensable para determinar la similitud entre los productos, en términos de lo establecido en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37, segundo párrafo del RLCE.

292. Con base en los resultados descritos en los puntos 7 a 23 y 229 a 291 de esta Resolución, 8 a 38 y 189 a 211 de la resolución preliminar, y 8 a 19 de la resolución de inicio, la Secretaría determinó que las vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica originarias de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia y las de fabricación nacional, que se clasifican en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que determinó que son similares en términos de lo dispuesto en el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping, y 37 fracción II del RLCE.

Análisis de mercado internacional

293. Para el análisis del mercado internacional del producto investigado, la solicitante y las exportadoras Cerámica Colombiana, Cerámica Andina, P.T. Lucky y Locería Mexicana, señalaron principales productores, consumidores, importadores y exportadores de vajillas de cerámica, así como diversos argumentos tendientes a explicar el comportamiento reciente.

294. Entre los principales países productores de vajillas de cerámica figuran la República Popular China, la República Federal de Alemania, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, las Repúblicas Italiana, Francesa, y Portuguesa, el Sudeste Asiático (República de Indonesia, Reino de Tailandia, Repúblicas de Filipinas, Socialista Democrática de Sri Lanka y Popular de Bangladesh), la República de la India, Japón, los Estados Unidos de América, las Repúblicas Federativa del Brasil, de Colombia, de Ecuador y los Estados Unidos Mexicanos. Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana señalaron que entre los tipos de vajillas de cerámica que se fabrican en estos países se encuentra la porcelana, loza stoneware y/o vidrio templado, dependiendo del país.

295. Por lo que se refiere a los principales países exportadores, destacan la República Popular China, Hong Kong, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, las Repúblicas Portuguesa, Federal de Alemania, Japón, el Reino de Tailandia, las repúblicas de Indonesia, Socialista Democrática de Sri Lanka, Popular de Bangladesh, los Estados Unidos de América, las Repúblicas de Colombia, Federativa del Brasil y de Ecuador. El flujo de las exportaciones se dirigió principalmente a Estados Unidos de América, República de Indonesia, Estados Unidos Mexicanos, Canadá, Australia, República Federal de Nigeria, Emiratos Arabes Unidos, Japón, Repúblicas de Sudáfrica, Federal de Alemania, Italiana, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, las Repúblicas Unida de Tanzania, Arabe de Egipto y Reino de Arabia Saudita, principales países importadores.

296. Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana manifestaron que, con excepción de algunas regiones del Sur de Asia (Repúblicas de la India, e Islámica del Pakistán), todos los países del mundo utilizan vajillas; entre los principales consumidores figuran Estados Unidos de América, Repúblicas Federal de Alemania, Francesa, Italiana, Japón, de Indonesia, Popular China, Federal de Nigeria, de Sudáfrica, Unida de Tanzania y Arabe de Egipto, los Estados Unidos Mexicanos, Canadá, Australia, Emiratos Arabes Unidos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Reino de Arabia Saudita.

297. Por otra parte, Santa Anita señaló como principales exportadoras del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos, a las empresas Locería Colombiana y Cerámica Andina, de las Repúblicas de Colombia y Ecuador, respectivamente, así como a Choice Tableware and Accesories Co. Ltd. y P.T. Lucky de la República de Indonesia.

298. En particular, la solicitante manifestó que debido al crecimiento de la producción y la fuerte competencia de las importaciones, principalmente de la República Popular China, los productores de la República de Indonesia se han visto forzados a buscar mercados de exportación que absorban los excesos de producción. Como consecuencia de la disminución de la demanda doméstica, los productores de ese país se han mostrado más agresivos en vender hacia el mercado de exportación. Señaló que en 2000 la República de Indonesia utilizó únicamente 75 por ciento de su capacidad de producción y que la producción en ese año fue de 201 millones de piezas. En 1999 y 2000 exportó aproximadamente el 50 por ciento de su producción y los Estados Unidos Mexicanos se ubicaron en el cuarto destino en importancia.

299. De acuerdo con el catálogo de Locería Colombiana, esta empresa es una de las más grandes de América Latina, y a lo largo de la última década ha incursionado con éxito en numerosos países convirtiéndose en una de las empresas más competitivas y de mayor proyección en los mercados internacionales. Por otra parte, con base en su respuesta al formulario oficial, la Secretaría se percató que Cerámica Andina vende sus productos a las Repúblicas de Colombia, de Chile, del Perú, Portuguesa, de El Salvador, Bolivariana de Venezuela, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Repúblicas Federativa del Brasil, Helénica, Reino de Bélgica, Repúblicas Federal de Alemania y Oriental de Uruguay, y proyecta colocarlos en un corto plazo a otros importantes mercados.

300. Por lo que se refiere al comportamiento de los precios internacionales, indicaron que la industria a nivel internacional ha venido experimentando un proceso de especialización debido al impacto que tienen los costos de mano de obra en el proceso de producción. Los países más desarrollados de Europa se concentran en vajillas de porcelana de alto precio para hogar y el segmento institucional, mientras que los del Sur de Europa se concentran en la producción de loza de alto precio. Los países menos desarrollados, particularmente de América Latina, se han especializado en la oferta de productos de loza de precio intermedio. En relación con la competencia en la industria señalaron que se hace cada vez más intensa por cuanto las empresas exportadoras ofrecen cada vez mejores productos, con mayor grado de diferenciación en calidad y diseños.

301. Por otra parte, Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana reiteraron que en el periodo investigado ocurrió una reconfiguración del mercado internacional en cuanto a estructura de la oferta y demanda y cambios en las preferencias de los consumidores, de lo cual la industria mexicana no pudo sustraerse, y que aunado a la creciente apertura comercial que experimentan los Estados Unidos Mexicanos, explican el daño a la industria nacional alegado por la solicitante. Dichos argumentos, son abordados en el apartado de análisis de daño de esta Resolución.

Análisis de mercado nacional

Producción nacional

302. Santa Anita manifestó que la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas se encuentra conformada principalmente por ella, El Anfora y Porcelanas Foster, S.A. de C.V., quienes cuentan con una participación en la producción nacional del 66, 20 y 1 por ciento, respectivamente. El resto de la producción nacional está constituida por otros pequeños productores. Para acreditar la representatividad, la solicitante presentó escritos de CANACINTRA y la Sociedad Mexicana de Cerámica, A.C., de febrero de 2001.

303. Por otra parte, El Anfora proporcionó un escrito del 6 de septiembre de 2001, donde manifiesta su apoyo a la solicitud de investigación e indica que hace suyos todos y cada uno de los argumentos que esgrima la solicitante para la imposición de una cuota compensatoria sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica procedentes de las Repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, lo cual reiteró en respuesta a requerimiento de la Secretaría. Asimismo, en respuesta a requerimiento de

esta autoridad investigadora, la empresa productora de vajillas no solicitante, Locería Jalisciense también manifestó su apoyo a la solicitud de investigación promovida por Santa Anita.

304. En la etapa preliminar de la investigación, con base en la información proporcionada por la solicitante, así como de la que se allegó esta autoridad investigadora de El Anfora y Locería Jalisciense, productores no solicitantes, y de CANACINTRA, la Secretaría corroboró que en el periodo investigado, la participación de Santa Anita en la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica fue representativa al contar con el 66 por ciento de la producción nacional total; asimismo, se observó que las empresas no solicitantes, El Anfora y Locería Jalisciense, registraron en el mismo periodo una participación del 15 y 1 por ciento, respectivamente, en tanto que el restante 18 por ciento lo conforman pequeños productores. En esta etapa de la investigación, las exportadoras e importadoras comparecientes no aportaron información ni argumentos que desvirtuaran la conformación de la industria nacional, en los términos indicados.

305. Sin embargo, Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana reiteraron su cuestionamiento a la representatividad de la solicitante; para ello, argumentaron que se debió considerar dentro del análisis del mercado nacional a los productos sustitutos de las vajillas cerámicas y su participación en el mercado, tales como las vajillas de porcelana, vidrio, plástico, melamina y metal, puesto que, a su decir, ha sido práctica administrativa de la autoridad investigadora definir a la producción nacional como la suma agregada de los productos que compiten entre ellos y que son comercialmente intercambiables, independientemente de sus diferencias físicas y químicas, como fue el caso antidumping de fructosa; en este sentido, la solicitante no representaría la parte principal de la producción nacional de conformidad con lo que establece la legislación en la materia.

306. Al respecto, tal como se expuso en el apartado de similitud de producto, la Secretaría desestimó los argumentos de Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana para añadir a la producción de vajillas de cerámica la correspondiente a vajillas de vidrio, plástico, melamina y metal, puesto que estos productos no son similares entre sí, debido a que no presentan características y composición semejantes, entre otros elementos.

307. También, es importante aclarar que la práctica de la Secretaría no ha sido incluir dentro de la rama de la producción nacional relevante a todos los productos simplemente "intercambiables", pues incluso en el caso de fructosa, la autoridad llegó a la conclusión de que el azúcar y la fructosa tienen características y composición muy parecidas y cumplen con las mismas funciones y son comercialmente intercambiables.

308. Aunado a lo anterior, ninguna de las partes comparecientes proporcionó medios probatorios para sustentar que sea una práctica habitual comercial dejar de comprar vajillas de cerámica, por adquirir los productos sustitutos mencionados, de manera que no existe evidencia objetiva de intercambiabilidad comercial entre estos productos, independientemente de que no existen elementos para considerar que tienen características parecidas (químicas, físicas, insumos o componentes, entre otros).

309. Es importante reiterar que la autoridad no incluyó dentro de la rama de producción nacional a las vajillas de porcelana en virtud de que la evidencia indica que no existe producción nacional de tales productos.

310. Por otra parte, con base en el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México, en lo sucesivo SICMEX, la Secretaría observó que Santa Anita realizó importaciones de vajillas durante el periodo analizado por la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE; sin embargo, éstas fueron insignificantes (0.67 por ciento) y de orígenes distintos a los países investigados, por lo que no pudieron ser la causa del daño a la industria nacional.

311. Con base en lo establecido en los puntos 302 a 310 de esta Resolución, la Secretaría determinó que la empresa Santa Anita reunió los requisitos de representatividad y apoyo de la rama de producción nacional del producto similar, así como la legitimidad para acreditarse como solicitante de la investigación antidumping sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica originarias de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, de lo que se concluye que la solicitud fue hecha en nombre de la rama de producción nacional de conformidad con lo establecido en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60, 61 y 62 del RLCE, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

Consumidores y canales de distribución

312. Santa Anita señaló que las vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica, tanto las importadas como las de fabricación nacional, utilizan para su comercialización los mismos canales de distribución, entre ellos, los siguientes: tiendas de autoservicio, departamentales y de regalos; el comercio libre,

distribuidores mayoristas, aboneros, institucional, venta promocional y de catálogo; tianguis y ferias, así como cristalerías.

313. En particular, uno de los productores nacionales no solicitantes manifestó que destina su producción a tiendas departamentales, autoservicios, mayoristas, institucional (hoteles y restaurantes). La otra productora nacional no solicitante indicó que dirige su producto básicamente a mayoristas.

314. Agregó la solicitante que durante los meses de marzo y octubre aumentan las ventas de estos productos; por su parte, en cuanto a los ciclos económicos, las empresas Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana señalaron que las vajillas de cerámica son productos orientados al consumo de hogar y culturalmente apropiados para regalos, por lo que los ciclos de venta se concentran en las épocas de festejo y navidad, generalmente hacia los meses de mayo y diciembre, siendo estas fechas internacionalmente celebradas.

315. Lo señalado anteriormente no fue objetado por las exportadoras e importadoras comparecientes, aunque señalaron que los autoservicios siguen siendo el mayor canal de ventas de los productos de estilo casual e informal, con más del 50 por ciento de las ventas de artículos relacionados. En el mercado nacional, un factor que está dominando las ventas es la pieza suelta.

316. Indicaron que el canal de ventas al detalle sigue siendo el canal de mayor venta de productos de servicio de mesa, pero los distribuidores mayoristas siguen teniendo una participación alta en los canales de distribución. En orden de importancia le sigue el canal de ventas por departamentos y tiendas especializadas.

317. A partir de lo señalado anteriormente y lo establecido en el apartado de similitud de los productos, se concluye que tanto el producto objeto de discriminación de precios como el nacional se comercializan a través de los mismos canales de distribución, en los mismos puntos de venta y atienden a los mismos consumidores.

Análisis de daño y causalidad

318. En la solicitud de inicio, Santa Anita manifestó que en términos de los artículos 67 del RLCE y 3.3 del Acuerdo Antidumping, procede la acumulación de las importaciones de los tres países denunciados en tanto que: a) el margen de discriminación de precios de cada país proveedor es más que de mínimos; b) el volumen de las importaciones de cada país no es insignificante, y c) los productos sujetos a investigación compiten entre ellos y con los de la producción nacional.

319. Asimismo, Santa Anita señaló que a partir del primer semestre de 2000 se empezó a observar en el mercado mexicano la presencia del producto importado a precios discriminados y, como consecuencia, precios subvaluados que ocasionaron un incremento muy fuerte en el nivel de importaciones acumuladas durante el periodo investigado, desplazando a las importaciones de otros orígenes.

320. La solicitante argumentó que en el periodo investigado las importaciones acumuladas realizadas en condiciones de discriminación de precios causaron daño a la producción nacional, que se reflejó en el deterioro de sus indicadores económicos, entre ellos, producción, ventas internas, utilización de la capacidad instalada, inventarios y empleo, así como en sus estados financieros. En el mismo sentido, El Anfora, productora nacional no solicitante, manifestó que registró una disminución significativa en sus ventas de la línea de hogar hacia autoservicios y mayoristas.

321. En el punto 372 de la resolución preliminar, la Secretaría determinó que en el periodo investigado las importaciones de las Repúblicas de Colombia e Indonesia, efectuadas en condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la industria del bien similar, por lo que determinó continuar la investigación.

322. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 41 de la LCE; 64 del RLCE, 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por la solicitante, productoras nacionales no solicitantes, exportadoras e importadoras comparecientes, a fin de determinar la existencia de daño a la industria nacional en el periodo investigado por causa de las importaciones en condiciones de discriminación de precios de vajillas (o piezas sueltas) de cerámica originarias de las Repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia.

Importaciones objeto de discriminación de precios

323. En los puntos 249, 250 y 266 de la resolución preliminar, la Secretaría indicó la metodología que utilizó para estimar el valor y volumen correspondiente a vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica. En esta etapa de la investigación ninguna de las partes comparecientes objetó esta metodología tendiente a determinar el valor y volumen de las importaciones correspondiente a estos productos, por lo que se confirma y se remite para su análisis a los puntos señalados.

A. Acumulación de importaciones

324. En la etapa preliminar, para efectos de análisis de daño, la Secretaría determinó procedente acumular únicamente las importaciones originarias de las repúblicas de Colombia e Indonesia, puesto que, de acuerdo con la información que se tenía hasta el momento, las originarias de la República de Ecuador no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

325. Cerámica Andina, Locería Colombiana y Locería Mexicana manifestaron que no es procedente acumular las importaciones de la República de Colombia, puesto que, a su decir, éstas no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios. Por su parte, Santa Anita argumentó que la Secretaría debió acumular las importaciones de la República de Ecuador, en virtud de que se realizaron en condiciones de discriminación de precios, tal como se señala en el punto 127 de la resolución preliminar. En el mismo sentido, P.T. Lucky argumentó la improcedencia de acumular las importaciones originarias de la República de Indonesia para efectos del análisis de las importaciones, puesto que no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

326. De conformidad con los artículos 43 de la LCE, 67 del RLCE, 3.3 y 5.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría examinó la procedencia de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones originarias de las Repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia. Para ello, analizó el margen de discriminación de precios con el que se realizaron las importaciones originarias de cada país proveedor, los volúmenes de dichas importaciones, así como la competencia entre las mismas y el producto similar de fabricación nacional.

327. Tal como se expuso en el apartado de similitud de producto de esta Resolución, las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica procedentes de las Repúblicas de Colombia, Ecuador, Indonesia compitieron entre sí y con las nacionales, puesto que se dirigieron a los mismos mercados y consumidores, utilizando para ello los mismos canales de distribución.

328. Al respecto es importante señalar que de acuerdo con las bases de ventas de Vitrocrisa e Imcosa, se encontró que ciertos clientes adquirieron tanto el producto proveniente de Cerámica Andina como de P.T. Lucky. Asimismo, con base en el SICMEX, las importaciones provenientes de ambas exportadoras coincidieron en cuanto a que fueron realizadas en términos generales en los mismos lapsos durante el periodo analizado. Aunado a lo anterior, los niveles de precios a los cuales compitieron sus exportaciones mostraron en ambos casos márgenes importantes de subvaloración con respecto al producto nacional en el periodo investigado y el similar anterior.

329. A partir de la metodología a que se hace referencia en el punto 323 de esta Resolución, la Secretaría observó que las importaciones originarias de las Repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia representaron el 22, 12 y 11 por ciento, respectivamente de las importaciones totales de estas mercancías, de manera que los volúmenes importados de cada país proveedor no pueden considerarse insignificantes en términos de la legislación antidumping, la cual establece un umbral inferior al 3 por ciento sobre las importaciones totales para tal efecto. Aún más, el comportamiento y participación de las importaciones de vajillas de cerámica originarias de los países señalados no correspondieron a operaciones aisladas ni esporádicas en el periodo investigado.

330. Con base en lo establecido en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, la Secretaría determinó que las exportaciones realizadas por Cerámica Andina y de las exportadoras de la República de Indonesia (incluida P.T. Lucky), se realizaron con un margen de discriminación de precios de 3.75 y 182.5 por ciento, respectivamente, en contraste con las exportaciones de Locería Colombiana que se realizaron con un margen de discriminación de precios de cero por ciento.

331. A partir de lo anterior se concluye que los márgenes de discriminación de precios en que incurrieron las importaciones de las Repúblicas de Ecuador e Indonesia son superiores al umbral de mínimos de 2 por ciento, indicado en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping.

332. Cabe señalar que no se tuvo conocimiento de que otros exportadores, además de Cerámica Andina y Locería Colombiana, hubieran realizado exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos desde las Repúblicas de Ecuador y Colombia; además las cifras oficiales de importación del SICMEX coinciden con los volúmenes reportados por las dos únicas exportadoras identificadas desde estos países.

333. Aunado a lo anterior, como resultado de las visitas de verificación a las productoras Locería Colombiana y Cerámica Andina, la Secretaría se allegó de escritos de fechas 13 y 15 de noviembre de 2002 de la Asociación Nacional de Industriales y de la Cámara de Industrias de Cuenca, de las repúblicas de Colombia y Ecuador, respectivamente. La asociación citada indica que Locería Colombiana es la única empresa afiliada a la misma que en la República de Colombia fabrica loza y porcelana; por su parte, la cámara señalada establece que Cerámica Andina es la única empresa agremiada que en la República de Ecuador produce vajillas cerámicas.

334. Con base en lo señalado en los dos puntos anteriores, la Secretaría tuvo elementos suficientes para considerar que el total de importaciones que registró el SICMEX por la fracción 6912.00.01 de la TIGIE, procedentes de las Repúblicas de Ecuador y Colombia correspondieron a las empresas productoras comparecientes, Cerámica Andina y Locería Colombiana, respectivamente.

335. Con base en lo establecido en los puntos 324 al 334 de esta Resolución, y conforme a lo dispuesto en los artículos 43 de la LCE, 67 del RLCE, 3.3 y 5.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó que procede el análisis acumulativo de las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica originarias de las Repúblicas de Ecuador e Indonesia, en razón de que en el periodo investigado compitieron entre sí y con el producto similar de fabricación nacional, sus volúmenes fueron significativos y los márgenes de discriminación de precios con que se realizaron fueron mayores al de mínimos. Las importaciones originarias de la República de Colombia no se incluyen en la evaluación anterior toda vez que la Secretaría determinó que se realizaron con un margen de discriminación de precios de cero por ciento.

B. Comportamiento de las importaciones objeto de discriminación de precios

336. Conforme a lo establecido en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó si en el periodo de julio de 2000 a junio de 2001 el volumen de las importaciones de las Repúblicas de Ecuador e Indonesia, en adelante las importaciones acumuladas, aumentó tanto en términos absolutos como en relación con la producción o el consumo interno.

337. Las importaciones totales de vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica se comportaron de la siguiente manera: en el periodo de julio de 1999 a junio 2000 aumentaron 100 por ciento con respecto al mismo periodo previo, para volver a aumentar 59 por ciento en el periodo investigado, de julio de 2000 a junio de 2001. En el periodo analizado, de julio de 1998 a junio de 1999, a julio de 2000 a junio de 2001, el crecimiento acumulado fue de 218 por ciento; dicho comportamiento se explica principalmente por las importaciones que ingresaron por la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE (las cuales representaron 82 por ciento de las importaciones totales en el periodo investigado).

338. En relación con las importaciones acumuladas realizadas en condiciones de discriminación de precios, se observó que éstas mostraron un comportamiento creciente en el periodo analizado: aumentaron 448 por ciento en el periodo de julio de 1999 a junio de 2000 y 71 por ciento en el periodo investigado; en total, el crecimiento acumulado en el periodo analizado fue de 836 por ciento. El desempeño de las importaciones acumuladas se reflejó en una mayor participación dentro de las importaciones totales de cerámica: de 8 por ciento en el periodo de julio de 1998 a junio de 1999 a 23 por ciento en el periodo investigado, de julio de 2000 a junio de 2001.

339. Por lo que se refiere a las importaciones originarias de países diferentes a las repúblicas de Ecuador e Indonesia, éstas aumentaron 70 por ciento en el periodo de julio de 1999 a junio de 2000 en relación con el periodo anterior comparable, para volver a aumentar 56 por ciento en el periodo investigado, es decir, a una tasa inferior a las importaciones acumuladas en condiciones de discriminación de precios.

340. Con el fin de evaluar si en el periodo analizado se registró un crecimiento de las importaciones en relación con el consumo interno y la producción nacional, se estimó el tamaño del mercado mexicano de vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica, calculado a partir de las cifras de producción nacional de vajillas similares más importaciones realizadas por las fracciones arancelarias 6912.00.01 y 6911.10.01 de la TIGIE, menos exportaciones.

341. Las importaciones se calcularon conforme a la metodología a que se hace referencia en el punto 323 de esta Resolución; por lo que se refiere a la producción nacional, se consideraron las cifras conforme a lo indicado en el apartado de análisis de mercado nacional; en cuanto a las exportaciones totales, se consideraron las cifras de la solicitante, así como de las empresas El Anfora y Locería Jalisciense, las cuales son representativas de la producción nacional, puesto que representaron en el

periodo investigado el 82 por ciento de la producción total de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica.

342. Al respecto, las importaciones totales de vajillas de cerámica incrementaron su participación en el mercado mexicano: de representar el 16 por ciento en el consumo nacional aparente en el periodo de julio de 1998 a junio de 1999, pasaron al 28 y 39 por ciento en el periodo de julio de 1999 a junio de 2000 y el investigado, respectivamente. Este incremento fue resultado del comportamiento tanto de las importaciones acumuladas como de las procedentes de otros países.

343. Por lo que se refiere a las importaciones acumuladas realizadas en condiciones de discriminación de precios, éstas alcanzaron una participación de 9 por ciento en el periodo investigado, luego de que en el periodo de julio de 1998 a junio de 1999 registraron una participación prácticamente inexistente, cercana al 1 por ciento; es decir, incrementaron su participación en 8 puntos porcentuales en tan sólo dos años.

En relación con la producción nacional, las importaciones acumuladas incrementaron su participación en 13 puntos porcentuales del periodo de julio de 1998 a junio de 1999 al periodo investigado, al pasar de 2 al 15 por ciento.

344. El aumento en la participación de las importaciones acumuladas ocurrió al tiempo en que la producción nacional disminuyó su participación en el mercado interno en 22 puntos porcentuales en el periodo analizado: 11 puntos porcentuales de julio de 1998 a junio de 1999 al periodo de julio de 2000 a junio 2001, para volver a caer 11 puntos porcentuales en el periodo investigado. En ese sentido, tal como se señaló los puntos 278 a 288 de esta Resolución, es importante destacar que la evidencia que obra en el expediente administrativo muestra que diversos clientes de la industria nacional incrementaron sus compras a importadoras de los países investigados, al tiempo en que disminuyeron sus compras nacionales.

345. Por su parte, las importaciones originarias de otros países incrementaron su participación en el mercado nacional en 15 puntos porcentuales del periodo de julio de 1998 a junio de 1999 al periodo de julio de 2000 a junio de 2001, al pasar de 15 al 30 por ciento.

346. Cabe señalar que de las importaciones no investigadas, destacan las originarias de la República Popular China, las cuales representaron 22 por ciento de las importaciones totales de vajillas y participaron con el 8 por ciento del mercado nacional en el periodo investigado; dichas mercancías están sujetas actualmente al pago de cuotas compensatorias.

347. En relación con las importaciones de producto objeto de esta investigación procedentes de otros orígenes, desde el inicio de la investigación, Santa Anita argumentó que las importaciones originarias del resto de países no fueron la causa del daño alegado, puesto que se trata de importaciones diversificadas provenientes de varios países proveedores que concurren al mercado mexicano a precios generalmente por arriba de los que registran las importaciones investigadas y del propio precio nacional.

348. Santa Anita manifestó que si bien en el periodo propuesto para la investigación las importaciones de la República Popular China ocuparon el primer lugar dentro de todas las importaciones por país, ello se explica en buena parte debido a que dichas mercancías se han orientado a un segmento de mercado donde la participación de la producción nacional está limitada, al tratarse de promociones comerciales que se basan en pedidos extraordinarios de gran volumen. Así por ejemplo, en el primer semestre de 2001, el principal importador de vajillas chinas fue una empresa que adquirió los productos por encargo de empresas embotelladoras de refrescos para una campaña de promoción.

349. Sin embargo, argumentó que las importaciones procedentes de la República Popular China se encuentran sujetas a una cuota compensatoria, la cual contrarresta el efecto de la discriminación de precios. Por lo que se refiere a las importaciones de la República Federativa del Brasil, indicó que no tiene información de que se estén efectuando en condiciones de discriminación de precios.

350. Al respecto, Cerámica Andina, Locería Colombiana y Locería Mexicana cuestionaron que la solicitante atribuya el daño a la industria nacional a las importaciones investigadas mientras que las de las Repúblicas Federativa del Brasil y Popular China representaron el 45 por ciento.

351. En particular, Cerámica Andina y Locería Colombiana han argumentado que las importaciones chinas pudieron ser la causa del daño alegado, puesto que no se aportaron los medios probatorios para acreditar que tales importaciones se destinan únicamente a promociones comerciales, pues el tamaño de este sector no explica el volumen de más de 4,000 toneladas importadas desde dicho origen en el periodo investigado, equivalente al 31 por ciento del total de las importaciones.

352. Dichas empresas argumentaron que aun cuando las importaciones de vajillas chinas se destinaran en su mayor parte a negocios promocionales, ello implica una sustitución en el consumo de vajillas en los hogares, pues el consumidor que recibe una vajilla de regalo ya no acude al comercio formal para la compra de esos productos.

353. En relación con las importaciones de vajillas de cerámica y porcelana originarias de la República Popular China, la Secretaría observó que aumentaron 116 por ciento del periodo de julio de 1998 a junio de 1999 al periodo investigado; sin embargo, en este último periodo se incrementaron únicamente 4 por ciento con respecto al mismo periodo anterior.

354. El comportamiento de las importaciones chinas descrito en el punto anterior, se reflejó en el mercado nacional en la siguiente forma: de julio de 1998 a junio de 1999 al periodo investigado registraron una disminución de su participación en las importaciones totales del producto objeto de esta investigación de 12 puntos porcentuales, al pasar de 32 al 22 por ciento; por otra parte, en el periodo investigado, de julio de 2000 a junio de 2001, y en el anterior comparable, observaron en el mercado mexicano una participación prácticamente en el nivel de 8 por ciento (8.7 y 8.2).

355. Asimismo, a partir del listado de pedimentos de importación del SICMEX, la Secretaría corroboró que en el periodo de julio de 1999 a junio de 2000 y en el periodo investigado una empresa embotelladora realizó importaciones que representaron el 67 y 45 por ciento de las importaciones originarias de la República Popular China, es decir, una proporción significativa de éstas.

356. Además, con base en la información que obra en el expediente administrativo, se observa que éstas concurrieron al mercado mexicano a precios mayores que las importaciones de otros países, e incluso de las importaciones acumuladas en condiciones de discriminación de precios, así como de los precios de la producción nacional, tomando en cuenta que están sujetas a una cuota compensatoria, tal como se describe con mayor detalle en el apartado de efectos sobre los precios de esta Resolución.

357. Por lo que se refiere a las importaciones originarias de la República Federativa del Brasil, éstas no fueron señaladas para ser investigadas, ni las partes comparecientes aportaron medios probatorios para acreditar que se realizan en condiciones de discriminación de precios; de hecho, la solicitante argumentó que no tuvo información para suponer que se realicen en condiciones de discriminación de precios en el periodo analizado.

Efectos sobre los precios

358. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó si en el periodo investigado, las importaciones investigadas concurrieron al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar y de otros orígenes; si su efecto fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que, en otro caso, se hubiera producido, y si el nivel de precios fue determinante para explicar su comportamiento en el mercado nacional.

359. Santa Anita señaló que en el periodo investigado el precio medio de las importaciones investigadas disminuyó y se ubicó en 42 por ciento por debajo del precio medio del resto de las importaciones (sin incluir a la República Popular China) y un precio de venta considerablemente inferior al precio promedio del producto nacional.

360. Asimismo, argumentó que la competencia desleal de las importaciones investigadas provocó no sólo una contención en los precios nacionales sino una disminución en términos reales. Indicó que el bajo nivel de precios a los que concurren las importaciones investigadas fue el factor determinante para explicar el comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional, situación que llevó a la industria nacional a bajar sus precios ocasionando un deterioro en su situación financiera.

361. Por su parte, una de las empresas productoras no solicitantes manifestó que en la última década la competencia se ha centrado más en precios bajos y menos en diseño, marca y calidad. Agregó que la entrada al mercado mexicano de los productos investigados los obligó a bajar aún más sus precios y que incluso había recibido cotizaciones de producto investigado a un nivel de precios con el que no puede competir. Por su parte, otra productora nacional no solicitante manifestó que las importaciones investigadas ocasionaron distorsiones en los precios internos que ha repercutido en una baja muy importante en la producción.

362. En relación con lo manifestado por la industria nacional, Cerámica Andina y Locería Colombiana argumentaron que se deben analizar los altos precios de la solicitante en relación con los precios internacionales de productos similares, ya que al encontrarse por arriba de estos últimos han tenido que ajustarlos a la baja. Por otra parte, la República Popular China sigue siendo el principal competidor del

producto nacional, a pesar de las cuotas compensatorias a que están sujetas las importaciones de ese país. De hecho, los precios de importación de los productos chinos son los más bajos aun con la cuota compensatoria.

363. Cerámica Andina y Locería Colombiana señalaron que sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos no afectaron a los precios nacionales, puesto que los importadores compiten con precios que no están deteriorados, que tampoco presentan tendencias a la baja.

364. Dichas empresas argumentaron que el análisis comparativo de precios por piezas que realizó la autoridad es incorrecto debido a los cambios en la mezcla de productos, que genera modificaciones en las tendencias y niveles de precios, además de que omite las importantes diferencias en costos que presentan los procesos productivos de la solicitante comparados con los de las exportadoras.

365. En este sentido señalaron que el efecto distorsionante es mayor al mezclar productos de distintos oferentes y utilizar indistintamente los kilogramos como unidad de medida de las vajillas o sus piezas sueltas. Por ello, consideró que se debe comparar el precio nacional y el de importación pero producto a producto, puesto que al hacerlo por kilogramos se llega a conclusiones equívocas. Al respecto es importante señalar que Cerámica Andina no proporcionó la información producto a producto aun cuando ésta fue requerida.

366. Con el fin de respaldar su aseveración, Locería Colombiana presentó un informe de sus exportaciones por código de producto para el periodo comprendido de enero de 2000 a junio de 2001, en donde, a su decir, se observa que los precios Libre a Bordo (LAB) no variaron durante el periodo investigado sino que, por el contrario, en algunos casos incluso aumentaron, mientras que el precio promedio de las exportaciones mensuales en conjunto presentan fluctuaciones debido a la mezcla de los productos vendidos mes a mes.

367. Cerámica Andina y Locería Colombiana argumentaron que en todo caso, lo que se identifica como elemento demostrativo de daño en realidad se explica a partir de que los costos en los que incurre la solicitante son sensiblemente superiores a los costos en los que incurre la exportadora, lo cual se refleja en el precio promedio por pieza a nivel ex fábrica.

368. Por otra parte, esta exportadora argumentó que los altos precios del producto mexicano dejan amplio margen para que los importadores no reduzcan sus precios, situación que se agrava por la revaluación cercana al 10 por ciento que ha tenido el peso mexicano en los últimos años. Por ello, es fundamental tomar en cuenta el comportamiento del tipo de cambio real cuyo índice a la baja durante el periodo de investigación refleja una apreciación real del peso, que propició que las importaciones de todos los productos, incluyendo las vajillas, resulten más económicas.

369. Adicionalmente, en esta etapa de la investigación, Locería Colombiana argumentó que a partir de 2000 modificó su estrategia de comercialización en los Estados Unidos Mexicanos al tener su propia compañía distribuidora, por lo que no es correcto hacer comparaciones de precios a nivel Libre a Bordo (LAB), como se indica en el punto 287 de la resolución preliminar, ya que el precio de exportación a una compañía relacionada es un simple precio de transferencia que no puede ser considerado un precio de exportación; de hecho, la misma Secretaría determinó utilizar este precio reconstruido para compararlo con el valor normal en el mercado interno. Con base en lo anterior, manifestó que no es correcto concluir que el precio promedio de las importaciones del producto procedente de la República de Colombia se haya ubicado por debajo de los precios internos.

370. Al respecto, es conveniente aclarar que en la etapa preliminar, la utilización del precio de exportación reconstruido para compararlo con el valor normal en el mercado interno fue para efectos de determinar la existencia o no de discriminación de precios y no para evaluar el daño a la industria nacional. En este último caso, la evaluación de precios se realizó a niveles comerciales comparables, es decir, a precios puestos en bodega del importador y en planta de la industria nacional.

371. Por su parte, Santa Anita reiteró que la competencia desleal de las importaciones realizadas a precios discriminados y con tendencia decreciente, provocó una contención de precios de la producción nacional y una disminución de los mismos en términos reales, lo que se reflejó en un decremento de 3 por ciento en el periodo investigado con respecto al periodo anterior comparable.

372. Para efectos de estimar los precios correspondientes a vajillas y sus piezas sueltas sujetas a investigación, la Secretaría calculó los precios promedio de las importaciones acumuladas originarias de las repúblicas de Ecuador e Indonesia y las procedentes de otras fuentes de abastecimiento, correspondientes al periodo analizado, a partir de las cifras de valor y volumen de las importaciones totales registradas en el SICMEX, ajustadas conforme a la metodología a que se hace referencia en el punto 323 de esta Resolución.

373. Asimismo, con base en la metodología referida y lo descrito en el punto 330 de esta Resolución, la Secretaría obtuvo los precios de importación tanto en piezas como en kilogramos al cotejar las bases de pedimentos de importación con las copias de los pedimentos y facturas, en los términos que se indican a continuación:

- A.** La Secretaría reitera que los precios en piezas obtenidos del listado de pedimentos de importación son razonables, en virtud de que las transacciones que se cotejaron documentalmente registraron porcentajes representativos del 90 por ciento o más en el caso de los países investigados.
- B.** Para obtener los precios de las importaciones de la República de Ecuador, al valor de las mismas se le agregó el arancel, DTA y gastos de agente aduanal correspondientes, así como los gastos de internación (flete y seguro internos); estos últimos con base en la información proporcionada por la importadora Vitrocrista para llevar el producto a su bodega.
- C.** A las importaciones originarias de la República de Indonesia se agregó el arancel, DTA y gastos de agente aduanal correspondientes, así como los gastos de internación (flete y seguro internos); estos últimos con base en la información proporcionada por la exportadora P.T. Lucky para llevar el producto de la frontera a bodega de la importadora Imcosa.
- D.** Los precios de las importaciones originarias del resto de los países se obtuvieron del listado de pedimentos de importación más los gastos de internación referentes a arancel, DTA y gastos de agente aduanal.

374. A partir de lo descrito en el punto anterior, la Secretaría observó que los precios promedio en piezas de las importaciones objeto de discriminación de precios originarias de las repúblicas de Ecuador e Indonesia, mostraron una disminución acumulada de 44 por ciento de julio de 1999 a junio de 2000 con respecto al registrado en el periodo inmediato anterior y un incremento de 13 por ciento en el periodo investigado.

375. En el caso de la República de Ecuador se registró un descenso de 8 por ciento de julio de 1998 a junio de 1999 al siguiente periodo comparable, para volver a caer en el mismo porcentaje en el periodo investigado. Por su parte, las importaciones originarias de la República de Indonesia mostraron una caída del 51 por ciento de julio de 1999 a junio de 2000 con respecto al anterior comparable, y prácticamente mantuvieron su nivel en el periodo investigado.

376. En cuanto a los precios de las importaciones objeto de esta investigación originarias de países diferentes a las repúblicas de Ecuador e Indonesia, éstas disminuyeron 28 por ciento de julio de 1998 a junio 1999 al periodo de julio de 1999 a junio de 2000, para volver a caer 7 por ciento en el periodo investigado. No obstante dicho comportamiento, se ubicaron significativamente por arriba del precio de las importaciones acumuladas de las repúblicas de Ecuador e Indonesia, tanto en el periodo investigado como en el anterior comparable.

377. En el caso específico del precio promedio de las importaciones originarias de la República Popular China, en el periodo investigado registró un incremento de 36 por ciento después de haber registrado una caída de 28 por ciento en el periodo de julio de 1999 a junio de 2000. Asimismo, se observó que en el periodo investigado el precio promedio con arancel, DTA y gastos de agente aduanero se ubicó 47 por ciento por debajo del precio nacional; sin embargo, al incluirle el monto correspondiente a la cuota compensatoria a que están sujetas estas importaciones al haber incurrido en prácticas desleales, se ubicó 19 por ciento arriba del precio al mercado interno de la industria nacional puesto en planta. Cabe señalar que la Secretaría no tuvo información alternativa que desvirtuara este hecho; el exportador señalado se limitó a presentar su argumento sin datos o cifras específicas.

378. Lo anterior, es importante debido a que la República Popular China es el principal exportador al mercado mexicano de vajillas de cerámica, y el establecimiento de la cuota compensatoria permite que tales productos concurren en condiciones leales de competencia; actualmente la Secretaría realiza el examen para determinar la supresión las cuotas compensatorias o bien la continuación de las mismas.

379. Por otra parte, con base en las cifras proporcionadas directamente por la solicitante, El Anfora y Locería Jalisciense sobre sus ventas al mercado interno a nivel planta en términos de dólares de los Estados Unidos de América, la Secretaría observó que de julio de 1999 a junio de 2000 el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica aumentó 18 por ciento con respecto al periodo anterior comparable, para disminuir 3 por ciento en el periodo investigado; es importante destacar que las tres empresas nacionales registraron esta caída en sus precios internos, aun cuando el mercado nacional registró una expansión de 33 por ciento, en

porcentajes que oscilaron entre 3 y 7 por ciento. Es relevante señalar, por un lado, que dichos productores representaron en el periodo investigado, en conjunto, el 82 por ciento de la rama de la industria nacional de los productos señalados y, por otro, que la industria nacional fue afectada por prácticas desleales previas al periodo analizado.

380. Para efectos de la comparación de precios entre las importaciones acumuladas y los productos de la industria nacional, la Secretaría agregó al valor en el punto de entrada de las importaciones acumuladas, el arancel, DTA y gastos de agente aduanal correspondientes, así como los gastos de internación para llevar el producto a la bodega del importador, en los términos señalados en el punto 373 de esta Resolución.

381. Al respecto, se observó que en el periodo de julio de 1998 a junio de 1999, el precio de las importaciones acumuladas se ubicó 14 por ciento por arriba del precio nacional; no obstante, en el periodo de julio de 1999 a junio de 2000 y el investigado, el precio de las importaciones objeto de discriminación de precios se ubicó 45 y 36 por debajo del nacional, respectivamente, es decir, con márgenes significativos de subvaloración que incentivaron el incremento de las importaciones y propiciaron una creciente penetración en el mercado.

382. De esta manera, la evidencia que obra en el expediente administrativo muestra que el comportamiento de las importaciones acumuladas y su incremento en la participación en el mercado mexicano es resultado de los márgenes de subvaloración significativos con respecto al precio nacional y las importaciones de otros orígenes, los cuales reflejan los márgenes de discriminación de precios encontrados, pues de no haber incurrido en este tipo de prácticas se habrían ubicado en promedio a precios que serían más competitivos para la industria nacional; cabe señalar que en cumplimiento de lo establecido en los artículos 3.3 y 5.8 del Acuerdo Antidumping procedió la evaluación acumulada de los efectos de las importaciones de las repúblicas de Ecuador e Indonesia, como se explicó anteriormente.

383. Por otra parte, en lo que se refiere al argumento de que se deben analizar los presuntos altos precios y costos de la solicitante en relación con los estándares internacionales de productos similares, es importante señalar que los exportadores no presentaron información cuantitativa para sustentar su dicho (ni precios, ni costos que pudieran considerarse representativos a nivel internacional); sin embargo, las estadísticas oficiales de importaciones muestran que las empresas nacionales serían competitivas en relación con una amplia gama de países, tales como: los Estados Unidos de América, la República Italiana, el Reino de España, Canadá, el Reino de Tailandia y la Federación de Malasia, entre otros, e incluso la República Popular China y las importaciones acumuladas en esta investigación de no incurrir en prácticas de discriminación de precios, a diferencia de la situación que se enfrenta con las repúblicas de Colombia y Federativa del Brasil, países para los cuales no hay evidencia de que vendan en estas condiciones al mercado mexicano.

384. En suma, la evidencia que obra en el expediente administrativo indica que en el periodo investigado se registró una significativa subvaloración entre el precio de las importaciones acumuladas y los precios de fabricación nacional y de otras fuentes de abastecimiento; este hecho, aunado a los crecientes volúmenes de las importaciones acumuladas presionaron a los precios nacionales, los cuales se redujeron entre 3 y 7 por ciento.

Efectos sobre la producción nacional

385. De conformidad con lo previsto en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE, y 3.1 y 3.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó la repercusión de las importaciones sobre la rama de producción nacional de vajillas de cerámica, considerando los factores e índices económicos pertinentes que influyen en la condición de esta industria.

A. Efectos en los factores económicos

386. Santa Anita argumentó que en comparación con las ventas internas y el consumo nacional aparente, las importaciones investigadas se incrementaron desde 1998, lo que ocasionó un doble efecto: una disminución absoluta de la producción y ventas internas en el periodo investigado y una participación creciente de las importaciones en la demanda nacional.

387. La solicitante señaló que los efectos de las importaciones acumuladas se han materializado en el deterioro de sus principales indicadores económicos en el periodo investigado, entre ellos, producción, ventas internas, utilización de la capacidad instalada, empleo, inventarios, así como en sus resultados financieros.

388. Por su parte, El Anfora manifestó que sufrió disminuciones significativas en su volumen de venta de productos de cerámica de la línea del hogar en los canales de autoservicio y mayoristas, debido a los bajos precios del producto investigado. Asimismo, mencionó que tuvo que otorgar mayores plazos de

crédito y que incluso algunos de sus clientes dejaron de pagarle o le hicieron devoluciones argumentando que la empresa Locería Colombiana ofrecía “más barato”.

389. Al respecto, la exportadora Locería Colombiana argumentó que el hecho de que clientes le dejaran de comprar o que incluso algunos dejaran de pagarle o le hicieran devoluciones a El Anfora, fue debido a las deficiencias en calidad y entrega en que incurre este productor nacional; sin embargo, dicha exportadora no aportó los medios probatorios que sustentaran su afirmación, por lo que la Secretaría desestimó dicho argumento.

390. En esta etapa de la investigación, Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana reiteraron que el supuesto daño a la industria nacional fue resultado de ajustes que ocurrieron en el mercado internacional, de los cuales la industria nacional no pudo sustraerse, así como de la apertura comercial de los Estados Unidos Mexicanos. En apoyo a su aseveración también argumentaron que:

- A.** La solicitante concurre a un mercado abierto en el que los oferentes chinos bajan agresivamente sus precios, debido al comportamiento adverso de la economía del Sudeste asiático y de la desaceleración de la economía norteamericana.
- B.** La solicitante se enfrentó a una contracción de su demanda natural, debido a integración de oferentes para la atención global del “servicio de mesa” y reorientación de las preferencias del consumidor hacia un servicio más casual, así como a la alta sensibilidad a cambios en el ingreso de la industria turística, consumidora por excelencia del producto elaborado por el productor nacional.
- C.** El daño registrado por la solicitante podría ser atribuible a la importante reducción de sus exportaciones.

391. Por su parte, P.T. Lucky argumentó que no es posible sustentar el daño y causalidad alegado por la solicitante, puesto que las importaciones de vajillas de cerámica representan una pequeña proporción del mercado nacional de estos productos; además, la producción de los Estados Unidos Mexicanos de productos cerámicos de alta calidad a precios bajos no permite que los importadores incrementen su participación en el mercado mexicano.

392. Al respecto, Santa Anita manifestó que los argumentos señalados por Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana para explicar el daño a la industria nacional, son alegatos sin información en el expediente administrativo que los acredite, puesto que lo proporcionado por dichas empresas incluye únicamente estadísticas de importación, consumo y producción de vajillas y piezas sueltas de melamina, vidrio, plástico y metal.

393. Para efectos del análisis sobre la producción nacional, la Secretaría consideró la información verificada de los indicadores económicos que proporcionó Santa Anita, El Anfora y Locería Jalisciense, así como la información que la Secretaría se allegó. Para ventas al mercado interno, empleo, salarios, inventarios, capacidad instalada, productividad y ventas al mercado externo se consideró la información proporcionada por los productores nacionales señalados, los cuales en conjunto representaron el 85 por ciento de la rama de producción nacional, de manera que el comportamiento de dichos indicadores puede considerarse representativo de la misma.

394. Con base en lo anterior, la Secretaría observó que el mercado mexicano de vajillas de cerámica, medido a través del consumo nacional aparente en los términos señalados en los puntos 340 y 341 de esta Resolución, registró un comportamiento positivo durante el periodo analizado: de julio 1999 a junio de 2000 con respecto al periodo similar anterior aumentó 18 por ciento, para luego incrementarse en el periodo investigado en 13 por ciento.

395. El incremento observado por el consumo nacional entre julio de 1998 a junio de 1999 y el periodo investigado fue aprovechado en parte por las importaciones acumuladas realizadas en condiciones de discriminación de precios, las cuales incrementaron su participación de 1 por ciento en el periodo de julio de 1998 a junio de 1999 al 6 y 9 por ciento en el periodo de julio de 1999 a junio de 2000 y en el investigado, respectivamente; por su parte, las procedentes de orígenes distintos de las acumuladas, en los periodos señalados participaron en el mercado nacional con el 15, 22 y 30 por ciento, respectivamente.

396. En relación con las importaciones no objeto de discriminación de precios, destaca que una parte de las mismas corresponde a mercancías chinas, las cuales participaron con el 8 por ciento del mercado en el periodo investigado, y ganaron 6 puntos en el periodo analizado.

397. El desempeño observado por las importaciones se reflejó en el comportamiento de la producción nacional orientada al mercado interno. En términos absolutos este indicador aumentó 2 por ciento del

periodo de julio de 1998 a junio de 1999 al periodo de julio de 1999 a junio de 2000, pero disminuyó 5 por ciento en el periodo investigado, lo que se tradujo en una disminución de su participación en el mercado nacional: en el periodo analizado perdió 23 puntos porcentuales al pasar de una participación del 84 por ciento en julio de 1998 a junio de 1999 al 72 y 61 por ciento en el periodo de julio de 1999 a junio de 2000 y en el periodo investigado, respectivamente.

398. Por otra parte, se observó que la tendencia creciente del consumo nacional aparente también contrastó con el comportamiento de las ventas al mercado interno que en conjunto observaron Santa Anita, El Anfora y Locería Jalisciense, ya que aumentaron 3 por ciento del periodo de julio de 1998 a junio de 1999 al periodo de julio de 1999 a junio de 2000, para después caer en el mismo porcentaje en el periodo investigado.

399. La caída de las ventas al mercado interno, fue explicada en gran parte por las importaciones acumuladas en condiciones de discriminación de precios, puesto que, tal como se indica en los puntos 278 a 288 de esta Resolución, la Secretaría se percató que en el periodo investigado empresas importadoras disminuyeron sus compras a la industria nacional al tiempo que aumentaron sus importaciones de los países investigados; además, tanto las vajillas nacionales como las importadas utilizaron los mismos canales de distribución y concurrieron a los mismos clientes o mercados, hechos que apoyan el argumento de que ocurrió una sustitución de producto nacional por importado.

400. Por otra parte, las exportaciones de la industria nacional registraron una tendencia descendente: disminuyeron 36 por ciento del periodo de julio de 1998 a junio de 1999 al periodo de julio de 1999 a junio de 2000, para volver a caer 64 por ciento en el periodo investigado. Sin embargo, éstas representaron en promedio el 2 por ciento de la producción nacional orientada al mercado interno en el periodo analizado, lo cual desvirtúa el argumento de Locería Colombiana y Cerámica Andina de que sería la caída de exportaciones la causa del daño a la industria nacional.

401. El comportamiento de las ventas al mercado interno de los productores nacionales referidos se reflejó en el desempeño de su producción: en términos absolutos este indicador aumentó 1 por ciento del periodo de julio de 1998 a junio de 1999 al periodo de julio de 1999 a junio de 2000, para caer 7 por ciento en el periodo investigado. Toda vez que la capacidad instalada se mantuvo constante en el periodo analizado, el descenso registrado por la producción se tradujo en una menor utilización de la capacidad instalada, al disminuir 7 puntos porcentuales en el periodo investigado con respecto a los niveles alcanzados en el periodo anterior comparable.

402. Asimismo, la Secretaría observó que la caída en el nivel de producción y la disminución de las ventas de estos productores nacionales ocasionó un incremento en sus inventarios promedio, ya que en el periodo investigado registraron un crecimiento de 28 por ciento. Cabe señalar que los inventarios de Santa Anita, para esta etapa de la investigación, se ajustaron conforme a los resultados de la visita de verificación.

403. Por lo que respecta al nivel de empleo, éste mostró una tendencia decreciente al registrar caídas del 6 y 5 por ciento en el periodo investigado y el similar anterior. Por su parte, los salarios crecieron en 9 por ciento en el periodo investigado. Es importante destacar que para este indicador, conforme a los resultados de la visita de verificación a la solicitante, sólo considera información de El Anfora y Locería Jalisciense.

404. En cuanto a la productividad, en el periodo investigado disminuyó un punto porcentual ante la caída en la producción mayor que la baja en el empleo; este comportamiento fue contrario al observado en el periodo previo al investigado, en virtud de que la productividad se incrementó 6 puntos porcentuales.

405. En cuanto al argumento de Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana de que el daño a la industria nacional se explicaría debido a que ésta enfrentó la competencia de importaciones de vajillas chinas a precios bajos, es importante destacar que como se indica en el punto 377 de esta Resolución, dichas mercancías están sujetas a cuotas compensatorias y, con ello, las importaciones de ese país, se ubican por arriba del precio al mercado interno de la industria nacional, a diferencia de las importaciones acumuladas que ingresan con márgenes significativos de subvaloración.

406. Por lo que se refiere a una disminución de la demanda de productos a la industria nacional, debido a integración de oferentes para la atención de las preferencias del consumidor hacia un servicio de mesa más casual, por tanto más económico, la Secretaría reitera que en el expediente administrativo no existen elementos para suponer que el daño en la industria nacional de vajillas de cerámica fuera causado por cambios en las preferencias del consumidor o por la variación en el tamaño de las unidades familiares. Además, no hay razón para determinar que los productos de fabricación nacional no se hayan diversificado para ofrecer modelos más económicos o casuales; de hecho, Santa Anita cambió las

mezclas de sus vajillas y, en conjunto, la industria nacional también comercializa piezas sueltas de vajillas.

407. Por lo que se refiere a la disminución de la demanda de productos a la industria nacional, derivada de la caída de la actividad de la industria hotelera restaurantera, la Secretaría reitera que la misma no pudo ser la causa del daño a la industria nacional productora de vajillas de cerámica, puesto que, tal como se señala en el punto 287 de esta Resolución, al igual que el producto importado, la industria nacional destina más del 80 por ciento de sus productos al sector hogar y el consumo nacional aparente creció significativamente; además, en todo caso, la afectación en el consumo y la demanda real de vajillas también debería observarse en el producto investigado, situación que contrasta con el incremento en el volumen de importación de las repúblicas de Ecuador e Indonesia y su creciente participación en el mercado nacional.

408. Con base en los resultados descritos en los puntos 385 a 407 de esta Resolución, la Secretaría concluyó que la industria nacional de vajillas de cerámica registró una pérdida de participación en el mercado, así como una caída en los niveles de producción, ventas, empleo y utilización de la capacidad instalada, y un incremento en sus inventarios, debido principalmente por el incremento de las importaciones acumuladas originarias de las repúblicas de Ecuador e Indonesia realizadas en condiciones de discriminación de precios.

B. Efectos en las variables financieras

409. Derivado de la visita de verificación realizada a Santa Anita, la autoridad investigadora pudo constatar que la información del estado de costos, ventas y utilidades del producto similar proporcionada por la solicitante en el curso de la investigación proviene de los registros contables de la empresa. En dicha visita, la Secretaría detectó discrepancias en algunos rubros de dicho estado, mismas que fueron explicadas por la solicitante. En trabajo posterior a la visita, la Secretaría con base en la información proporcionada por Santa Anita, determinó las diferencias existentes (cifras reportadas contra cifras verificadas), por lo que, para los efectos de la presente Resolución se incorporaron los datos financieros del producto similar verificados.

410. De acuerdo con lo anterior y con base en la información que obra en el expediente administrativo de la investigación, la autoridad investigadora procedió con fundamento en lo que disponen los artículos 41 fracción III de la LCE, 64 fracción III inciso C del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping, a evaluar los resultados operativos y la situación financiera de la rama de producción nacional de vajillas de cerámica correspondiente a los años 1998 a 2000, así como los resultados operativos del producto de fabricación nacional similar al de importación para los años 1998 a 2000, y del periodo investigado (julio de 2000 a junio de 2001) y sus dos previos comparables.

411. Para tal efecto, con propósitos de comparabilidad financiera se actualizó la información indicada en el punto 323 de la resolución preliminar, con base en el método de cambios en el nivel general de precios, según lo que prescribe el Boletín B10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Una vez que las cifras fueron actualizadas -a pesos constantes-, se agregó la información a partir de lo cual se obtuvieron los estados financieros de la industria productora nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica.

412. De igual forma, la autoridad investigadora agregó la información actualizada del estado de costos, ventas y utilidades del producto similar correspondiente a las empresas productoras nacionales Santa Anita, El Anfora y Locería Jalisciense para los años 1998 a 2000, así como lo referente al periodo investigado y sus dos previos comparables con lo que obtuvo esta información a nivel de la industria productora nacional de vajillas de cerámica.

413. Por otro lado, la Secretaría determinó que el producto similar participó en el periodo 1998 a 2000, con el 77 por ciento de los ingresos totales de las tres empresas analizadas, por lo que concluyó que el comportamiento del producto similar influye en forma importante en los resultados y la situación financiera de la industria productora nacional.

C. Utilidades y rentabilidad

414. En la etapa preliminar El Anfora indicó que en el periodo de 1998 a 2000, los inventarios crecieron más de 35 por ciento, toda vez que a decir de la empresa ha tratado de no reducir la plantilla laboral. Por su parte, la Secretaría en el punto 330 de la resolución preliminar determinó en forma provisional que, en el año 2000 los inventarios en valor de la empresa crecieron 28 por ciento y el volumen de inventario del producto similar 26 por ciento con respecto al inventario final de 1998, señalando que en la siguiente etapa de la investigación profundizaría sobre el posible efecto favorable de los inventarios en las utilidades de dicha empresa en el periodo investigado.

415. En consecuencia, en la etapa final de la investigación requirió a El Anfora para que explicara de qué forma influyó el comportamiento del inventario en el periodo investigado sobre las utilidades de operación del producto similar y de la empresa en dicho lapso. En respuesta, esta empresa señaló que los inventarios mayores señalan claros efectos perjudiciales en las utilidades de operación de la empresa y del producto similar, entre ellos, mencionó: a) un incremento de la cartera de clientes habida cuenta de la presión por parte de clientes de otorgar más días de crédito para contrarrestar los precios más bajos de las mercancías de importación; b) crecimiento de la inversión en capital de trabajo, ya que al tratar de mantener mano de obra calificada el inventario se incrementó; c) aumento del pasivo dado que al disminuir el flujo de efectivo a causa de la competencia desleal, la empresa incurrió en incumplimiento respecto de un crédito quirografario, mismo que se mantuvo hasta diciembre de 2001, y d) uso de reservas de capital, para financiar recursos usados en capital de trabajo.

416. En relación con lo anterior, la autoridad investigadora considera que el aumento de la cartera de clientes, el incremento de la inversión en capital de trabajo, aumento de los pasivos y el uso de reservas, no están directamente vinculados al crecimiento de los inventarios como la empresa El Anfora planteó, sino que en todo caso, estos efectos estarían indirectamente vinculados con otros factores que afectan los volúmenes de ventas, los ingresos, y el flujo de efectivo.

417. Por su parte, la Secretaría observó que el inventario final en volumen en junio de 2001 -último mes del periodo investigado- fue 4 y 1 por ciento mayor que en junio de 1999 y de 2000, respectivamente, es decir, se advierte que existe un incremento en el inventario al tomar en cuenta el saldo del inventario en el último mes del periodo investigado en relación con el de los previos comparables.

418. Por otra parte, la autoridad investigadora analizó el comportamiento de los beneficios a nivel de la industria productora nacional -para efectos de esta Resolución, la suma de la información de resultados de Santa Anita, El Anfora y Locería Jalisciense- de 1998 a 2000.

419. Al respecto, observó que las utilidades de operación de la industria crecieron en 1999, advirtiéndose que el crecimiento de la utilidad operativa estuvo vinculado con el incremento de 3 por ciento en los ingresos por ventas netas, así como a una reducción de 1 por ciento en el costo de venta, y que el margen operativo se situó ligeramente arriba de 3 por ciento. En 2000, dicha utilidad se incrementó 81 por ciento, debido a que los costos de venta decrecieron 8 por ciento, aun cuando los ingresos por ventas netas disminuyeron 3 por ciento, lo cual se reflejó en que el margen de operación se incrementara 3 puntos porcentuales ubicándose en poco más de 6 por ciento.

420. El rendimiento sobre la inversión de la industria en 1999 se incrementó 2 puntos porcentuales al ubicarse en cerca de 2 por ciento; en tanto que en 2000 dicho rendimiento mostró un crecimiento de 2 puntos porcentuales al situarse en 4 por ciento. A su vez, la contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión de la industria creció 3 y medio puntos porcentuales en 1999, quedando en 0.5 por ciento, mientras que para el año 2000 dicha contribución se incrementó medio punto porcentual quedando en poco más de 1 por ciento.

421. En cuanto a la utilidad de operación de las vajillas de cerámica de fabricación nacional, la Secretaría observó que de julio de 1999 a junio de 2000, ésta creció 192 por ciento con respecto al lapso previo comparable -en el cual la industria registró pérdidas operativas-, debido a que los ingresos por ventas crecieron 6 por ciento -el precio de venta aumentó 5 por ciento en términos de pesos constantes y el volumen de venta creció 1.4 por ciento-, mientras que el costo operativo total se contrajo 11 por ciento, lo que se reflejó en que el margen de operación pasara de 10 por ciento negativo de julio de 1998 a junio de 1999, a 8 por ciento positivo en lapso de julio de 1999 a junio de 2000, es decir, un crecimiento de 18 puntos porcentuales.

422. En el periodo sujeto a investigación (julio de 2000 a junio de 2001), las utilidades de operación del producto similar mostraron para la industria una importante contracción de 124 por ciento, lo que ubicó a dicho indicador en pérdidas equivalentes al 24 por ciento de las utilidades registradas en el periodo anterior comparable. Al respecto, la autoridad investigadora advirtió que ese comportamiento adverso estuvo directamente vinculado con una disminución de 13 por ciento en los ingresos por ventas totales -el precio de venta disminuyó 9 por ciento en términos de pesos constantes y el volumen de venta se redujo 5 por ciento-, lo que ubicó al margen de operación del producto similar en 2.5 por ciento negativo, es decir, una contracción de 10 y medio puntos porcentuales.

D. Flujo de caja y capacidad para reunir capital

423. Santa Anita manifestó que el flujo de caja de la empresa mostró un balance negativo, toda vez que las cuentas por cobrar se redujeron debido a la baja en las ventas en ese lapso.

424. Asimismo, Santa Anita manifestó que los resultados de las razones de apalancamiento de corto plazo y de activos rápidos en 2000, se deben por una parte al incremento en los inventarios y, por otra, a la disminución de cuentas por cobrar. En ese sentido, la solicitante señaló que aunque el nivel de apalancamiento de la empresa no es alto, éste se ha incrementado por lo que la capacidad de reunir capital ha disminuido, así como sus resultados operativos y el flujo neto de efectivo, lo que tiende a agravarse con las continuas reducciones en producción y ventas.

425. Por su parte, El Anfora argumentó que a fines de 1999 solicitaron un crédito quirografario a una institución bancaria, mismo que no pudo ser cubierto en el plazo en virtud del bajo flujo de efectivo derivado de la competencia desleal de las importaciones, lo que obligó a la empresa a mantener dicho crédito hasta diciembre de 2001, fecha en que el banco acreedor les comunicó que debido a los malos indicadores operativos ya no son sujetos de crédito (sic).

426. La Secretaría observó en el estado de cambios en la situación financiera, que El Anfora registró en 1999 y 2000 flujos operativos negativos debido a que en 1999 se registraron pérdidas de operación, y en 2000, la empresa tuvo que incrementar su inversión en capital de trabajo, hechos que no le permitieron contar con los recursos necesarios para redimir el crédito quirografario. En este sentido, la autoridad investigadora observó en los estados financieros de 1999, que el plazo de pago del crédito venció en enero de 2000; mientras que en los estados financieros de 2000 se advierte que el crédito fue parcialmente cubierto y se pactó un nuevo vencimiento para febrero de 2001. Asimismo, se observa en el balance general preliminar de 2001, que el plazo se venció sin que el crédito fuese redimido en 2001.

427. En relación al comportamiento del flujo de caja de la industria -la agregación de Santa Anita y El Anfora-, la autoridad investigadora observó que en 1999 el flujo de caja a nivel de operación aun cuando mostró un balance positivo éste se redujo 78 por ciento con respecto al registrado en 1998, principalmente porque los resultados netos de la industria se situaron en pérdidas. En 2000, el flujo de efectivo operativo de la industria se incrementó 176 por ciento debido a que se registraron utilidades netas y a que el efectivo utilizado en capital de trabajo fue 40 por ciento menor al del año anterior.

428. En 1999, la razón de circulante de la industria creció 6 centavos al ubicarse en 3.67, para 2000 creció 30 centavos ubicándose en 3.97 pesos de cobertura de pasivos de corto plazo mediante activos circulantes, y para 2001, esta relación se ubicó en 5.34 pesos (para Santa Anita y El Anfora), es decir, la liquidez creció.

La razón conocida como prueba ácida se incrementó 20 centavos con respecto a la observada en el año 1998, quedando en 2.75 pesos de cobertura inmediata, mientras que para 2000 disminuyó a 2.67, lo que se explica por el comportamiento de los inventarios en valor, que en dicho año crecieron 30 por ciento. Para 2001, esta razón de liquidez inmediata (para Santa Anita y El Anfora) se ubicó en 3.58 pesos de activos rápidos por cada peso de deuda a corto plazo.

429. Por lo que se refiere al promedio de rotación de inventarios, la autoridad investigadora observó que en 1999 creció en 3 días al ubicarse en una rotación media de 69 días, lo que equivale a 5.2 veces al año; en tanto que para 2000, el periodo promedio de desplazamiento creció a 84 días, es decir, en dicho año la industria tardó 16 días más en "rotar" los inventarios, lo cual se entiende al tomar en cuenta que las ventas totales de la industria registraron una contracción en los años 1999 y 2000.

430. Por otra parte, la razón de endeudamiento demuestra que en 1998, la industria registró una proporción de deuda a inversión total de 8 por ciento, es decir, el 92 por ciento de la inversión total de la industria fue suministrada por los socios inversionistas; para 1999 creció a 9 por ciento y en 2000 llegó a 16 por ciento, lo que la Secretaría consideró como un nivel de endeudamiento total moderado.

431. La razón de apalancamiento financiero, es decir, la relación entre la deuda total de la empresa y la inversión neta de los accionistas, se ubicó en 1998 en 9 por ciento y para 1999 se mantuvo prácticamente en el mismo nivel, en tanto que en 2000 se incrementó hasta 19 por ciento, lo que demuestra que el nivel de apalancamiento financiero de la industria es bajo.

432. A partir de lo descrito en los puntos anteriores, la autoridad investigadora considera que la capacidad de reunir capital de la industria es buena al mostrar niveles de deuda bajos y amplia solvencia de corto plazo, aun cuando la rotación de inventarios redujo su ritmo de 1998 a 2000; sin embargo, esta capacidad de reunir capital está condicionada a la obtención de resultados operativos positivos que le permitan incrementar la capacidad de pago de nuevas deudas y la generación de flujo de efectivo que apoyen las operaciones de la industria, así como el hecho de que El Anfora logre redimir el crédito vencido a que se hace referencia en los puntos 426 y 427 de esta Resolución y restablezca la relación crediticia con el banco acreedor, a efecto de estar en posibilidad de contratar nuevos créditos en el sistema financiero.

433. Con base en lo que señalan los puntos 409 a 432 de esta Resolución, la Secretaría concluyó lo que se indica a continuación:

- A. En el periodo investigado, el producto similar registró importantes pérdidas operativas principalmente como reflejo de un menor precio de venta en el mercado doméstico, lo cual contrasta con los resultados de operación registrados en 2000, año en el cual las utilidades operativas se recuperaron, de lo que se puede afirmar que en el primer semestre de 2001 los resultados operativos del producto similar fueron especialmente adversos.
- B. La situación financiera de la industria en su conjunto mostró recuperación de 1998 a 2000, al elevarse las utilidades de operación y el flujo de caja operativo, mantener un nivel de endeudamiento moderado y adecuada liquidez de corto plazo. No obstante, la capacidad de reunir capital de la industria sufrió un deterioro en virtud de que el segundo productor más importante de la rama de producción nacional mantuvo hasta diciembre de 2001 -y durante todo el periodo investigado- una situación de incumplimiento crediticio.

Otros factores de daño

434. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 69 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó la concurrencia de otros factores distintos de las importaciones objeto de discriminación de precios que pudieran influir en la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica.

435. En el transcurso de la investigación, Locería Colombiana, Cerámica Andina y Locería Mexicana, argumentaron que el daño alegado a la industria nacional se debe a factores distintos de las importaciones investigadas, relacionados con el mercado internacional (precios de las vajillas nacionales por arriba de los observados en el mercado internacional, competencia de las importaciones de vajillas de origen chino), cambios en las preferencias de los consumidores, caída de la demanda de la industria turística y restaurantera, competencia de productos sustitutos (vajillas de melamina, vidrio, plástico y metal), así como la disminución de las exportaciones nacionales.

436. Santa Anita reiteró que lo anterior son argumentos sin información fehaciente en el expediente administrativo que los acredite.

437. Al respecto, tal como se explicó en el apartado de análisis de daño y causalidad de esta Resolución, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para considerar que el comportamiento de la industria nacional se vio afectado en medida significativa por los precios y las condiciones en que se realizaron las importaciones investigadas, más que por las condiciones del mercado internacional, de cambios en las preferencias de los consumidores y de las importaciones de origen chino, sujetas a medidas compensatorias.

438. En referencia al daño atribuible a importaciones de otras procedencias, si bien más de 50 países realizaron exportaciones de vajillas a los Estados Unidos Mexicanos entre julio de 1998 y junio de 2001, destacan las procedentes de los países investigados por discriminación de precios por su participación de mercado (9 por ciento, además de 8 por ciento de la República Popular China) y los bajos precios a los que llegaron a territorio nacional; en el periodo investigado más de 30 países vendieron por arriba de los precios de las repúblicas de Ecuador e Indonesia (discriminados), y si acaso las repúblicas de Colombia y Federativa del Brasil vendieron a precios menores que aquéllos.

439. Durante el periodo analizado, la industria nacional perdió 23 puntos porcentuales, 8 de los cuales atribuibles a las importaciones objeto de discriminación de precios acumuladas, además de 6 correspondientes a las importaciones chinas las cuales están sujetas a cuotas compensatorias.

440. De esta manera, dada la importancia relativa de las mercancías acumuladas y los bajos precios a los que concurren en el mercado nacional, la Secretaría concluyó que causaron daño importante a la rama de producción nacional, en términos de la legislación en la materia.

441. En relación con los productos sustitutos, como vajillas de melamina, vidrio, plástico y metal, tal como se explicó en el apartado de similitud de productos, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para considerar que se trató de productos no similares; asimismo, la información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática indica que la vajilla de loza ganó incluso participación de mercado

(3 puntos porcentuales), en tanto que la de vidrio perdió participación y la de plástico se mantuvo constante. Por lo que se refiere a la disminución de las exportaciones de la industria nacional, tal como se indica en el apartado de efectos sobre los indicadores nacionales, la magnitud de las mismas desvirtúa el argumento en el sentido de que sería su caída la causa del daño alegado.

442. Por otra parte, Locería Mexicana señaló que la industria tiende a procesos de formación por prensado isostático y al proceso que permite decoración por transferencia de color (pad printing). Por su parte, Locería Colombiana y Cerámica Andina argumentaron que en el mercado internacional ocurren

integraciones y fusiones en la oferta de los productos complementarios, que los diseños más casuales llevan a adquisiciones de licencias de moda; indicó que la vajillería empieza a desempeñar una función ornamental donde el producto nacional carece de competitividad.

443. En la etapa preliminar, la Secretaría determinó que no hubo elementos que indicaran que los consumidores hayan adquirido el producto investigado por cambios tecnológicos relacionados con el diseño

o el decorado de las mercancías importadas, sino más bien que cada empresa utiliza su propia técnica. Asimismo, de acuerdo con la publicación Tableware International File 1999-2003 y el estudio sobre las principales empresas de vajillería, se observó que algunas empresas internacionales han realizado procesos de integración; pero no encontró elementos que justificaran el daño causado por las importaciones objeto de discriminación de precios.

444. En relación con lo señalado en el punto anterior, en esta etapa de la investigación ninguna de las partes comparecientes proporcionó argumentos o medios probatorios que permitieran modificar tales conclusiones, por lo que la Secretaría no tuvo conocimiento de que la tecnología, competitividad, productividad u otros factores distintos pudieran haber afectado a la producción nacional.

445. Por otra parte, Cerámica Andina, Locería Colombiana y Locería Mexicana reiteraron que en otras investigaciones por discriminación de precios, los clientes de la solicitante han mencionado que ésta condiciona la venta del producto, que tiene una oferta restringida y deficiencias en tiempos de entrega. En apoyo a su aseveración, se refirió al expediente administrativo 2a. Rev. 06/96 de la revisión a la resolución definitiva por la que se impuso cuota compensatoria sobre las importaciones de vajillas o piezas de cerámica originarias de la República Popular China, mercancía comprendida en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la entonces Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, independientemente del país de procedencia.

446. Estas empresas señalaron que de dicho expediente se desprende que las compras a Santa Anita se encuentran condicionadas a compras mínimas de 10,000 piezas, su presentación de vajilla es de únicamente 20 piezas y cuenta con una variedad mínima de dibujos alusivos en sus piezas y solamente ofrece productos elaborados en cerámica, no tiene la variedad de modelaje ni productos para satisfacer sus necesidades, en algunos casos exige cantidades muy altas para realizar producciones especiales y no cuenta con las cantidades de vajillas que se les solicita debido a su baja producción; además, que destina un 40 por ciento de su producción a la exportación.

447. Al respecto, la Secretaría desestimó lo argumentado por Cerámica Andina, Locería Colombiana y Locería Mexicana sobre las supuestas prácticas en que incurre la solicitante, puesto que se refieren a simples alegatos presumiblemente ocurridos fuera del periodo analizado, además de que ninguno de los exportadores o importadores aportó información o medios probatorios que sustentaran que la solicitante, en el periodo analizado de esta investigación, condicionó la venta de producto, que tuvo una oferta restringida y deficiencias en tiempos de entrega u otras prácticas restrictivas que le afectaran.

Elementos adicionales

448. Por otra parte, en la audiencia pública de esta investigación, Cerámica Andina, Locería Colombiana y Locería Mexicana señalaron que la solicitante ha puesto en venta sus instalaciones y plantas, que incluso las ha ofrecido a las empresas que considera que han cometido la práctica desleal en su perjuicio. Indicaron que las cuotas compensatorias no debieran ser la estrategia de enajenación de activos por parte de la solicitante.

449. Por su parte, Santa Anita argumentó que no está vendiendo su planta, sino buscando un socio comercial y tecnológico como estrategia empresarial para lograr una mayor competitividad y mejor posicionamiento en el mercado y con ello, complementar las fortalezas y corregir debilidades.

450. Al respecto, la Secretaría consideró que la búsqueda de un socio comercial y tecnológico por parte de Santa Anita, o incluso la venta de sus instalaciones, de ser el caso, no son aspectos previstos en la legislación de investigaciones por discriminación de precios. Además de ello, la eventual imposición de una cuota compensatoria únicamente tiene por objeto restablecer las condiciones leales de competencia y corregir la distorsión en los precios generada por la concurrencia de importaciones al mercado nacional a precios en condiciones de discriminación de precios y no para otros fines.

Conclusiones de daño

451. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en los puntos 318 a 450 de esta Resolución, la Secretaría concluyó que en el periodo investigado, de julio de 2000 a junio de 2001, las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, originarias de las Repúblicas de Ecuador e Indonesia, se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la producción nacional del producto similar; entre los principales factores que llevaron a esta conclusión figuran los siguientes:

- A.** Las importaciones de las repúblicas de Ecuador e Indonesia se realizaron en condiciones de discriminación de precios, los márgenes fueron más que de mínimos y los volúmenes más que insignificantes.
- B.** Ambos productos compitieron entre sí y con los productos de fabricación nacional; atendieron los mismos sectores y utilizaron los mismos canales de distribución; dichas importaciones se realizaron durante la mayoría de los meses en el periodo investigado y se caracterizaron por ubicarse a precios menores que el resto de los competidores.
- C.** En el periodo analizado las importaciones acumuladas aumentaron 836 por ciento, lo que se reflejó en una mayor participación en el mercado, que pasó del 1 por ciento en julio de 1998 a junio de 1999 al 9 por ciento en el periodo investigado.
- D.** En el periodo investigado, se registró una significativa subvaloración del precio de las importaciones acumuladas en condiciones de discriminación de precios en relación con el precio nacional similar y el de otras fuentes de abastecimiento, lo que explicó su crecimiento y mayor participación en el mercado nacional.
- E.** El precio de venta al mercado interno de la industria nacional disminuyó y/o registró una contención como resultado del incremento de las importaciones acumuladas y las condiciones a las que concurrieron al mercado nacional.
- F.** Debido a las condiciones en que se realizaron las importaciones investigadas, los principales indicadores económicos de la industria nacional entre ellos, producción, ventas internas, empleo, la participación de mercado de la industria nacional, utilización de la capacidad instalada e inventarios registraron un deterioro en el periodo investigado.
- G.** En efecto, de julio de 2000 a junio de 2001, la producción, ventas internas y empleo registraron un descenso de 7, 3 y 6 por ciento, respectivamente; por su parte, la participación de mercado y la utilización de la capacidad instalada disminuyeron 11 y 7 puntos porcentuales, respectivamente; a su vez, los inventarios promedio aumentaron 28 por ciento. Por otra parte, en el periodo investigado el producto similar registró importantes pérdidas operativas principalmente como reflejo de un menor precio de venta en el mercado doméstico.

Conclusión

452. Con base en el análisis de discriminación de precios a que se refieren los puntos 71 a 228 de esta Resolución, del análisis de daño y causalidad descrito en los puntos 229 a 451 de esta Resolución, con los resultados del análisis de los argumentos y pruebas presentadas por las partes interesadas, así como de la información que la autoridad investigadora se allegó en el curso de la investigación, mismos que se describen en los considerandos de esta Resolución, la Secretaría concluye que durante el periodo investigado, de julio de 2000 a junio de 2001, las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica originarias de las repúblicas de Ecuador e Indonesia se realizaron en condiciones de discriminación de precios, causando daño a la rama de producción nacional.

453. Por lo anterior, con fundamento en los artículos 59 fracción I de la LCE y 83 fracción I del RLCE, es procedente emitir la siguiente:

RESOLUCION

454. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sin imponer cuotas compensatorias a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República de Colombia.

455. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y se

imponen las siguientes cuotas compensatorias a las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 6912.00.01, o por las que posteriormente se clasifique, independientemente de que ingrese por otra fracción arancelaria, incluidas las importaciones que ingresen al amparo de la regla octava de las complementarias para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, con independencia del país de procedencia, en los siguientes términos:

República de Ecuador

- A. Para las importaciones originarias de la empresa Cerámica Andina, C.A.: 3.75 por ciento.
- B. Para las importaciones originarias de todas las demás exportadoras: 3.75 por ciento.

República de Indonesia

- A. Para todas las exportadoras: 182.05 por ciento.

456. Las cuotas compensatorias a que se refiere el punto 455 de esta Resolución, se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento de importación correspondiente.

457. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias a que se refiere el punto 455 de esta Resolución, en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

458. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, los importadores del producto investigado que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias señaladas en el punto 455 de esta Resolución, no estarán obligadas a pagarla si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a las repúblicas de Ecuador e Indonesia. La comprobación de origen de las mercancías 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** del 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión los días 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 junio de 2000, 1 de marzo, 23 de marzo, 29 de junio, 2 de julio de 2001, 6 de septiembre de 2002 y 30 de mayo de 2003.

459. Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos legales correspondientes.

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

461. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

México D.F., a 4 de julio de 2003.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.

RESOLUCION por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación por subvención de precios sobre las importaciones de aceite de oliva virgen y refinado, mercancías clasificadas actualmente en las fracciones arancelarias 1509.10.99 y 1509.90.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, respectivamente, originarias de la Unión Europea (Comunidad Europea), principalmente del Reino de España y la República Italiana, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCION POR LA QUE SE ACEPTA LA SOLICITUD DE PARTE INTERESADA Y SE DECLARA EL INICIO DE LA INVESTIGACION POR SUBVENCION DE PRECIOS SOBRE LAS IMPORTACIONES DE ACEITE DE OLIVA VIRGEN

Y REFINADO, MERCANCIAS CLASIFICADAS ACTUALMENTE EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 1509.10.99 Y 1509.90.02 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, RESPECTIVAMENTE, ORIGINARIAS DE LA UNION EUROPEA (COMUNIDAD EUROPEA), PRINCIPALMENTE DEL REINO DE ESPAÑA Y LA REPUBLICA ITALIANA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en el momento procesal que nos ocupa el expediente administrativo 08/03 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución de inicio de investigación por subvención de precios de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Presentación de la solicitud

1. El 12 de marzo de 2003, la empresa Fortuny de México, S.A. de C.V., en lo sucesivo Fortuny, por conducto de sus representantes legales, compareció ante la Secretaría para solicitar el inicio de la investigación por subvención de precios y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias, sobre las importaciones de aceite de oliva virgen y refinado, originarias de la Unión Europea, principalmente del Reino de España y la República Italiana, independientemente del país de procedencia.

2. La solicitante manifestó que en el periodo comprendido de abril de 2002 a diciembre de 2002, las importaciones de aceite de oliva virgen y refinado, originarias de la Unión Europea, se efectuaron en condiciones de subvención de precios, lo que ha causado un retraso importante a la creación de una rama de la producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 37, 39 y 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE, y 16.1 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio, en lo sucesivo ASMC.

Empresa solicitante

3. Fortuny es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en el edificio Plaza Reforma, ubicado en Prolongación Paseo de la Reforma número 600, despacho 103, colonia Santa Fe Peña Blanca, código postal 01210 en México, Distrito Federal, y cuya principal actividad consiste en la producción y transformación de productos derivados del olivo, entre los cuales se encuentra el aceite de oliva virgen y refinado.

4. Asimismo, conforme a lo previsto en los artículos 11.4 y 16.1 del ASMC, la solicitante manifestó que representa el 100 por ciento de la producción nacional de aceite de oliva virgen y refinado, en virtud de que en la actualidad es la única empresa que tiene las condiciones económicas y financieras y las inversiones necesarias para crear una rama de producción nacional del producto investigado en los Estados Unidos Mexicanos. Para acreditar lo anterior presentó escritos de la Secretaría de Fomento Agropecuario del Gobierno del Estado Libre y Soberano de Baja California, en los cuales se avala la existencia de la planta productiva de la solicitante, su capacidad de producción, así como la disponibilidad de insumos para iniciar la producción y la viabilidad técnica de la misma.

Descripción del producto

5. Con fundamento en los artículos 37 y 75 fracción VIII del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, y 15.1 del ASMC, la Secretaría evaluó la similitud entre el producto investigado y el producto nacional.

6. La solicitante estableció que el producto objeto de investigación es el aceite de oliva virgen, extravirgen y refinado originario de la Unión Europea que recibe subvenciones.

Régimen arancelario

7. Con fundamento en el artículo 75 fracción VIII del RLCE, las fracciones arancelarias por las que ingresa el producto investigado son, conforme a la Tabla 1, las siguientes:

Tabla 1. Clasificación arancelaria del producto investigado

Codificación	Texto	Unidad de medida	Arancel Unión Europea	Arancel base
15.09	Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente			
1509.10	- Virgen			
1509.10.99	- Los demás	Kg	7%/6%	10%
1509.90	- Los demás			
1509.90.02	Refinado cuyo peso, incluido el envase inmediato, sea menor de 50 kilogramos	Kg	14%/12%	20%

Análisis de similitud de producto

8. De acuerdo con la solicitante el producto nacional idéntico o similar al producto objeto de la investigación es también el aceite de oliva virgen, extravirgen y refinado. Tanto el producto nacional como el producto importado de la Unión Europea se obtiene de la extracción del fruto del olivo, cumpliendo ambos con las normas internacionales aplicables al aceite de oliva. Los aceites de oliva mexicanos y europeos son procedentes del fruto del olivo (*Olea Europaea*) y se clasifican en tres tipos:

- A. Aceites de oliva vírgenes. Estos son los obtenidos exclusivamente por procedimientos mecánicos y en condiciones especialmente térmicas (sic) de las aceitunas, sin mezclas de ningún otro aceite de distinta procedencia. Se consideran los siguientes grados de calidad:
- a) Aceite de oliva extra virgen. Es de sabor absolutamente característico y con una acidez libre no mayor en 1% expresada en ácido oleico.
 - b) Aceite de oliva fino. Tiene las mismas características que el extra y sólo diferirá en cuanto a la acidez libre que no será mayor de 1.5% expresada en ácido oleico.
 - c) Aceite de oliva corriente (sic). Tiene una acidez libre que no será mayor de 3% expresada en ácido oleico.
- B. Aceite de oliva refinado. Es obtenido de los aceites de oliva vírgenes cuyo contenido de ácidos y/o características organolépticas se someten a métodos de refinación los cuales no conducen a una alteración de la estructura glicérica inicial.
- C. Aceite de oliva. Conocido también como aceite puro de oliva o 100% puro de oliva; es el aceite que resulta de las mezclas de aceite de oliva virgen y aceite de oliva refinado.

9. La solicitante señaló que de acuerdo con la Norma Mexicana NMX-F-109-1982, se entiende por aceite de oliva, el producto obtenido por medios mecánicos u otros medios físicos en condiciones especialmente térmicas (sic), de los frutos maduros y sanos del olivo *Olea Europaea*.

10. Asimismo, la solicitante argumentó que el insumo del aceite es el fruto del olivar: la aceituna. En términos genéricos podemos distinguir en los Estados Unidos Mexicanos dos tipos de aceitunas: la aceituna verde de mesa o para aderezo y la aceituna negra que es la que se utiliza para producir el aceite de oliva objeto de la investigación.

11. La solicitante señaló que de acuerdo con el programa Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), el escaso conocimiento que se tiene del olivo y su reducida dispersión, se debe a que es un cultivo confinado por condiciones de clima. La franja de producción se ubica entre los 30° y 45° de latitud en ambos hemisferios. En el hemisferio septentrional la franja se ubica únicamente en el Sur de los Estados Unidos de América y en el Norte de Estados Unidos Mexicanos. El cultivo se concentra en dos zonas de la República Mexicana: Sonora y Baja California, en donde se encuentran al menos el 98% de los olivos. Normalmente la aceituna y el aceite se procesan en las mismas zonas.

12. Asimismo, señaló que, como todo producto agrícola, la aceituna tiene ciclos y periodos de cosecha. En el caso de la aceituna verde en los Estados Unidos Mexicanos, el periodo va del 15 de agosto al 15 de octubre y, en el caso de la aceituna negra, que es la misma aceituna verde que se deja una temporada más en el árbol hasta que se torna de color violeta oscuro en lo que acumula aceite y, por lo tanto, la cosecha se alarga hasta marzo o la primera quincena de abril.

13. Finalmente, la solicitante argumentó que el aceite de oliva normalmente se distribuye en presentaciones comerciales destinadas al consumidor final para su uso directo o para la preparación de diversos alimentos. En algunos casos el aceite de oliva se utiliza en la fabricación de algunos alimentos procesados. Tanto el producto originario de la República Italiana como el originario del Reino de España se comercializan en todo el país en las principales tiendas de autoservicio.

Importadores y exportadores

14. La solicitante manifestó en su escrito que la práctica desleal de comercio internacional la han cometido en su perjuicio las siguientes empresas:

Empresas exportadoras:

Aceites Borges, Pont, S.A.
Avenida José Trepas s/n
25300, Tarrega, España

Carbonell de Córdoba, S.A.
Carretera Nacional IV
Km. 388, 14610, Alcolea
Córdoba, España

SALOV, S.p.A.
Vía Montramito 10
55049, Viareggio
Lucca, Italia

Empresas importadoras:

Importaciones y Exportaciones Orma, S.A. de C.V.
Santiago No. 33, Col. Barrio Santiago Norte
C.P. 08240, México, D.F.

Industria Agrícola Carredana, S.A. de C.V.
Cazuela No. 28, Col. Ejidos del Moral
Deleg. Iztapalapa, C.P. 09040
México, D.F.

Bodegas La Negrita, S.A de C.V.
Lago Hielmar No. 78
Col. Anáhuac,
C.P. 11320, México, D.F.

Argumentos y medios de prueba

15. Con el propósito de acreditar la existencia de la práctica desleal en su modalidad de subvención, la empresa solicitante presentó los siguientes argumentos y medios de prueba.

Precio de exportación subsidiado

16. La solicitante calculó el precio de exportación a partir de un listado de importaciones del producto investigado elaborado con datos obtenidos del Banco de México de enero de 2000 a septiembre de 2002.

Precio de exportación sin subsidio

17. La solicitante determinó el precio de exportación sin subsidio, sumando al precio de exportación subsidiado el monto de la subvención estimada por unidad de medida para el Reino de España y la República Italiana.

Daño y causalidad

18. La empresa Fortuny manifestó que:

- A. Las importaciones de aceite de oliva virgen y refinado originarias de la Unión Europea se efectuaron en condiciones de subvención, lo que ha causado un retraso a la creación de una rama de la producción nacional del producto investigado.
- B. Los apoyos otorgados por la Unión Europea principalmente al Reino de España y la República Italiana, constituyen una subvención específica a la producción del aceite de oliva.
- C. Es urgente la aplicación de medidas compensatorias a las importaciones del producto investigado en condiciones de subvención de precios, toda vez que la producción nacional de aceite de oliva no puede sobrevivir frente a los subsidios otorgados a los productores en la Unión Europea.
- D. Adicionalmente, se afecta la cadena productiva de la aceituna en las zonas agrícolas de la República Mexicana y ponen en riesgo la desaparición de los árboles de olivo.
- E. La solicitante es la única empresa que tiene las condiciones económicas, financieras y las inversiones necesarias para crear una rama de producción nacional del producto investigado.

19. Para probar su dicho, la solicitante presentó los siguientes medios de prueba:

- A. Copia certificada del instrumento notarial número 3,674 pasado ante la fe del Notario Público número 138 en México, Distrito Federal.
- B. Copia certificada del instrumento notarial número 1,484 pasado ante la fe del Notario Público número 138 en México, Distrito Federal.
- C. Documento que contiene la Norma Mexicana NMX-F-109-1982 de Aceite de Oliva, publicada el 22 de diciembre de 1982.
- D. Copia del Reglamento (CE) número 136/66/CEE del Consejo de 22 de septiembre de 1966, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las materias grasas.
- E. Copia del Reglamento (CE) número 1793/2002 de la Comisión del 9 de octubre de 2002, por el que se fijan para la campaña de comercialización 2001/02, la producción estimada de aceite de oliva y el importe de la ayuda unitaria a la producción que puede ser anticipado, publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas el 10 de octubre de 2002.
- F. Copia del Reglamento (CE) número 1513/2001 de la Comisión del 23 de julio de 2001, que modifica el Reglamento 136/66/CEE y el Reglamento (CE) número 1638/98, en lo que respecta al régimen de ayuda y a la estrategia de la calidad para el aceite de oliva, publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas el 26 de julio de 2001.
- G. Documento que contiene estimación de los márgenes de subsidios de aceite de oliva originario del Reino de España y la República Italiana, elaborado por la solicitante.

- H. Resolución 772/98 del Ministerio de Economía de Argentina, publicada el 2 de julio de 1998, mediante la cual se fijan derechos compensatorios a las importaciones de aceite de oliva originarias de la Unión Europea.
- I. Resolución 255/2001 del Ministerio de Economía de Argentina, publicada el 2 de julio de 2001, mediante la cual mantienen los derechos compensatorios a las importaciones de aceite de oliva originarias de la Unión Europea.
- J. Copia del boletín mensual del Banco de la Comunidad Europea de enero de 2003, que contiene el tipo de cambio del euro con otras monedas.
- K. Documento que contiene las importaciones del Reino de España y la República Italiana en valor, volumen y precios implícitos de enero de 2000 a septiembre de 2002, elaborado por la solicitante con datos aportados por el Banco de México al Banco de Comercio Exterior.
- L. Cartas de la Secretaría de Desarrollo Económico y de Fomento Agropecuario del Gobierno del Estado Libre y Soberano de Baja California, dirigidas al jefe de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.
- M. Copia de los reportes "Evolución del mercado mundial de los aceites de oliva" y "Situación y evolución del mercado mundial del aceite de oliva" de junio de 2000 y diciembre de 1995, respectivamente, cuya fuente es la publicación Olivae, edición española.
- N. Documento que contiene los costos y ventas de la solicitante proyectada por unidad de medida del producto investigado.
- O. Documento que contiene el estado de resultados y balance general pro-forma de Fortuny de México, S.A. de C.V.
- P. Factura de fletes y seguros de Ensenada, B.C. a la Ciudad de México.
- Q. Listado de las empresas que conforman el Grupo ADRO.
- R. Cotización de fletes, seguros, maniobras y otros de Europa al puerto de Veracruz y del puerto de Veracruz a la Ciudad de México de 7 de marzo de 2003.
- S. Documentos relacionados con las visitas y cotizaciones de Fortuny de México, S.A. de C.V. a tiendas de autoservicio.
- T. Impresiones de las páginas de Internet de las tiendas de autoservicio Superama y Gigante que contienen presentaciones y precios del aceite de oliva de España e Italia para su venta obtenidas de las direcciones electrónicas: www.superama.com.mx y www.gigante.com.mx, respectivamente.
- U. Página 70 del Decimoséptimo Informe Anual de la Comisión al Parlamento Europeo sobre las Actividades Antidumping y Antisubvenciones de la Comunidad, 1998.
- V. Copia de la publicación "El Olivo, Eco del Mediterráneo", Claridades Agropecuarias, ASERCA, junio 2002.
- W. Marca y logotipo de Fortuny para la comercialización de aceite de oliva.
- X. Formulario oficial para solicitantes de inicio de investigación por subvenciones.

Prevención

20. El 9 de mayo de 2003, Fortuny, en respuesta a la prevención realizada mediante oficio de fecha 7 de abril de 2003, presentó lo siguiente:

- A. Proyecto de reapertura de operaciones de producción de aceite de oliva de Fortuny de México, S.A. de C.V., de 2003 a 2005.
- B. Documento que contiene indicadores de producción, ventas, inventarios y empleo de Fortuny para 1999 a 2001.
- C. Información respecto a la capacidad instalada y utilizada de Fortuny para la elaboración del producto investigado de 1999 a 2002.
- D. Documento que contiene la producción efectiva de aceite de oliva de España, Italia, Grecia, Portugal y Francia, obtenida de la dirección electrónica: www.infolivo.com.
- E. Documento que contiene los estados financieros y de resultados de Fortuny de México, S.A. de C.V. para 2002 y 2001.
- F. Documento que contiene el cálculo del factor de ajuste de prima de riesgo para el mercado mexicano respecto al mercado de los Estados Unidos de América, elaborado por la solicitante.

- G. Impresión de la página de Internet Multex Investor de Yahoo, con dirección electrónica: www.yahoo.multexinvestor.com, en donde se exponen las razones financieras para la industria de procesamiento de alimentos.
- H. Estudio de precios al público de aceite de oliva en las principales tiendas de autoservicio de la Ciudad de México, elaborado con datos de la solicitante.
- I. Documento que contiene el pronóstico de la demanda de aceite de oliva en México, elaborado por la solicitante de 2000 a 2005.
- J. Documento que contiene muestra de los registros internos diarios de producción de Fortuny de México, S.A. de C.V.
- K. Descripción técnica de la maquinaria utilizada para la extracción de aceite de oliva.
- L. Información correspondiente a los estados de costos, ventas y utilidades del producto investigado, elaborado por Fortuny.

CONSIDERANDO

Competencia

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

Legitimación

22. De acuerdo con los escritos de la Secretaría de Fomento Agrícola del Gobierno del Estado Libre y Soberano de Baja California, Fortuny constituye el 100% de la rama de la producción nacional, en virtud de que en la actualidad es la única empresa que tiene las condiciones económicas, financieras y las inversiones necesarias para crear una rama de producción nacional del producto investigado en los Estados Unidos Mexicanos, con lo que se actualiza el supuesto contenido en los artículos 11.4 y 16.1 del ASMC, 40 y 50 de la LCE y 60 y 75 del RLCE.

Legislación aplicable

23. Para efectos del presente procedimiento de investigación serán aplicables la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, así como el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio, en virtud del artículo 14 de la Decisión número 2/2000 del Consejo Conjunto CE y México, contenida en Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, publicado en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, el 26 de junio de 2000.

24. En virtud de que la Unión Europea tiene su origen en las comunidades europeas y diversos tratados y acuerdos internacionales que regulan tanto su relación interna como su actuación ante terceros países, la presente investigación está dirigida a las entidades, organismos y Estados Miembros que en su conjunto forman parte de la Unión Europea, de conformidad con los artículos A, B y C del Tratado de Maastricht y 3B del Tratado de Roma, por el que se constituye la Comunidad Europea.

25. Al presente procedimiento de investigación no le son aplicables las reformas a la Ley de Comercio Exterior publicadas en el DOF el 13 de marzo de 2003, de conformidad a lo dispuesto en su tercer artículo transitorio.

Análisis de discriminación de precios

Productos exportados

26. De acuerdo con la información proporcionada por Fortuny, el aceite de oliva se importa actualmente a los Estados Unidos Mexicanos bajo las fracciones arancelarias 1509.10.99 (aceite de oliva virgen) y 1509.90.02 (aceite de oliva refinado) de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE. La solicitante propuso como periodo investigado el comprendido entre abril y diciembre de 2002.

27. Durante el periodo de investigación se registraron importaciones de aceite de oliva en los Estados Unidos Mexicanos originarias de la Unión Europea, sin embargo, casi la totalidad fueron del Reino de España y la República Italiana, por lo que el cálculo de las subvenciones se realizó para estos dos países.

Descripción del programa

28. La empresa solicitante manifestó que existe un programa de subvenciones al aceite de oliva en la Unión Europea que representa una transferencia directa de fondos de un organismo público a los productores de aceite de oliva de los países productores de las comunidades europeas, y que por lo tanto constituye una subvención de acuerdo a la definición establecida en el artículo 1.1 del ASMC.

29. Fortuny indicó en su solicitud de inicio de investigación que el programa que establece las transferencias directas de fondos a los oleicultores de los países miembros de las comunidades europeas está especificado en el Reglamento número 136/66/CE del Consejo de la Comunidad Económica Europea (hoy Consejo de la Unión Europea).

30. Asimismo, la solicitante señaló que dicho reglamento fue adoptado el 22 de septiembre de 1966 y modificado el 1 de noviembre de 2001, el cual establece en su título II las ayudas específicas para los productores de aceite de oliva de los países miembros de la Comunidad Europea. En esta modificación se estipula que para las campañas de comercialización de 1998/1999, 1999/2000, 2000/2001, 2001/2002, 2002/2003 y 2003/2004 el importe de la ayuda es de €1.3225 euros por kilogramo de aceite producido, distribuyendo a cada país productor una cantidad máxima determinada por campaña de comercialización. Esta cantidad es conocida como Cantidad Nacional Garantizada (CNG).

31. La solicitante explica que la campaña de comercialización comienza el 1 de noviembre y termina el 31 de octubre del año siguiente y que la ayuda se otorga a los productores al inicio de la campaña de comercialización. Asimismo, indica que reciben dicha ayuda en función de los kilogramos de producción estimada de aceite de oliva de cada país; las cifras de producción estimada son aportadas por cada Estado miembro.

32. Fortuny señala que la Comisión Europea especifica los montos de las ayudas para el aceite de oliva de 5 países europeos, entre los que se encuentran el Reino de España y la República Italiana y proporciona los montos de ayuda correspondientes a cada uno de estos países productores que establece el reglamento.

33. Para calcular el monto de ayuda por kilogramo de aceite de oliva aplicable al Reino de España y a la República Italiana, la solicitante multiplicó la ayuda por kilogramo por el coeficiente que resulta de dividir la CNG entre la producción estimada para cada país.

34. Finalmente, la solicitante argumentó que para calcular el subsidio total por kilogramo para cada país es necesario considerar, además del apoyo directo obtenido conforme a lo descrito en el punto anterior, el subsidio implícito que se obtiene del financiamiento para la campaña al otorgar parte de la ayuda como anticipo al inicio de dicha campaña.

35. Para sustentar lo descrito en los puntos 27 al 33 de la presente Resolución, la solicitante presentó los medios de prueba descritos en los incisos D, E y F del punto 19 de la misma.

Precio de exportación

36. Con la finalidad de cuantificar la incidencia del subsidio sobre el precio de exportación, la solicitante, de acuerdo a lo establecido en el formulario de inicio de investigación, calculó dos precios de exportación, uno se refiere al precio de exportación observado (precio subsidiado) y el otro se refiere a un precio inferido que se obtiene sumando al precio de exportación observado el monto unitario del subsidio (precio sin subsidio).

37. Para calcular el precio promedio ponderado de exportación observado a los Estados Unidos Mexicanos del producto investigado originario del Reino de España y la República Italiana, la solicitante utilizó los precios de importación obtenidos a partir de la información que reporta el Banco de México para las dos fracciones arancelarias señaladas en el punto 26 de la presente Resolución. La Secretaría comparó las cifras de las importaciones del Reino de España y la República Italiana del producto investigado, cuya fuente son los listados de pedimentos que proporciona la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con las reportadas por la solicitante sin encontrar diferencias.

Ajustes al precio de exportación

38. Debido a que los precios de exportación presentados por la solicitante se encuentran a nivel CIF (Cost, Insurance and Freight o Costo Seguro y Flete) la solicitante los ajustó por términos y condiciones de venta. En particular, ajustó el precio de exportación por concepto de flete y seguro marítimo de Europa al puerto de Veracruz y por gastos por maniobras.

39. Para documentar los ajustes antes señalados, Fortuny presentó una cotización de una empresa transportista. La Secretaría aceptó los ajustes propuestos por la solicitante con fundamento en el artículo 54 del RLCE.

Precio de exportación sin subsidio

40. La solicitante calculó el precio de exportación sin subsidio sumando al precio de exportación ajustado, el monto del subsidio unitario estimado según lo señalado en los puntos 28 a 34 de la presente Resolución.

Margen de subvención

41. Para obtener el margen de subvención aplicable al Reino de España y la República Italiana para el aceite de oliva virgen y refinado, la solicitante calculó la diferencia entre el precio de exportación ajustado sin subsidio y el precio de exportación subsidiado, relativa a este último y expresada en términos porcentuales.

42. Del análisis de la información, datos y pruebas a las que se refieren los puntos 26 a 41 de la presente Resolución y debido a que es la información razonablemente al alcance de la solicitante de acuerdo a lo establecido en el artículo 11.2 del ASMC y en la fracción XI del artículo 75 del RLCE, y después de realizar el examen de exactitud e idoneidad de las pruebas a que se refiere el artículo 11.3 del ASMC, la Secretaría concluyó:

- A. Que la ayuda otorgada por las comunidades europeas a sus productores de aceite de oliva, entre los que se incluyen el Reino de España y la República Italiana, cumple con la definición de subvención establecida en el artículo 1.1 del ASMC ya que se trata de una transferencia directa de fondos que otorgó un beneficio.
- B. Que en términos del artículo 2 del ASMC, se pudo constatar que se trata de una subvención específica en razón de que se otorgó a productores de aceite de oliva.

43. Por lo expuesto anteriormente, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para presumir que, durante el periodo de abril a diciembre de 2002, las importaciones de aceite de oliva virgen y refinado a los Estados Unidos Mexicanos, que se clasifican actualmente en las fracciones arancelarias 1509.10.99 y 1509.90.02 de la TIGIE, respectivamente, originarias y procedentes de la Unión Europea, en particular del Reino de España y la República Italiana, se realizaron a precios subvencionados.

Análisis de daño y causalidad

Mercado nacional

44. Con fundamento en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60, 61 y 62 del RLCE, 11.4 y 16.1 del ASMC, la Secretaría analizó la representatividad de los productores solicitantes, tomando en cuenta si éstos fueron importadores o si se encuentran vinculados con los exportadores o los importadores del producto investigado; asimismo, analizó si la solicitud de investigación cuenta con el apoyo para ser considerada como hecha por la rama de la producción nacional o en nombre de ella.

45. La solicitante señaló que hasta los primeros meses de 2002, es la empresa Formex Ybarra, S.A. de C.V., en lo sucesivo Formex Ybarra, razón social de su antecesora, quien constituyó la rama de producción nacional de productos similares a los importados objeto de la presente solicitud. No obstante, los activos para producir el aceite de oliva pasaron a ser propiedad de Fortuny, por lo tanto, aunque hoy no existe una rama de producción nacional (al no existir operaciones de producción y venta de un producto fabricado en los Estados Unidos Mexicanos similar al producto objeto de la investigación), existe la capacidad instalada y los insumos para producir los tipos de aceite de oliva investigados en el momento en el que su producción sea viable económicamente.

46. De acuerdo con lo señalado por la solicitante, sólo se podrá crear una rama de producción nacional si la Unión Europea elimina de inmediato los subsidios a la producción de aceite de oliva, o si se establecen a la brevedad medidas compensatorias al aceite del olivo importado subvencionado y objeto de la presente solicitud. Asimismo, señaló que los árboles de oliva y el cultivo de aceitunas para aceite

desaparecerán en los Estados Unidos Mexicanos si no existe demanda del producto, la que sólo puede provenir de Fortuny.

47. De acuerdo con lo señalado por la solicitante, ASERCA establece que la antecesora de Fortuny, mencionada como Ybarra, era la única empresa dedicada a la obtención del aceite.

48. La solicitante argumentó que hoy en día las condiciones no han cambiado y la única empresa que tiene las condiciones económicas y financieras y las inversiones necesarias para crear una rama de producción nacional del producto idéntico o similar en los Estados Unidos Mexicanos es Fortuny. Aunque existan algunas prensas manuales en ranchos con producción casera y artesanal de aceite puro de oliva, en los Estados Unidos Mexicanos la empresa Fortuny es la única que puede colocar su producto en los mismos canales de comercialización al que llega el producto investigado. Por lo tanto, y desde el punto de vista de la capacidad y las instalaciones para producir el producto más parecido o semejante (casi idéntico) al importado, Fortuny constituye el 100% de la rama de la producción nacional.

49. Es importante destacar que como sustento de su afirmación, la empresa Fortuny proporcionó en la solicitud de investigación copias de diversas cartas en las que el Gobierno del Estado Libre y Soberano de Baja California avala la existencia de la planta de Fortuny, su capacidad de producción, así como la disponibilidad de insumos para iniciar la producción y la viabilidad técnica de la misma, entre otros elementos.

50. Como respuesta a la prevención efectuada por la Secretaría, la solicitante argumentó que estima que la antecesora de Formex Ybarra, comenzó la producción de aceite de oliva en el año de 1947. De acuerdo con la información disponible por sus actuales dueños, la empresa nunca sufrió interrupciones en la producción de aceite de oliva.

51. Asimismo, la solicitante señaló que como antecedentes de la empresa Fortuny se encuentran los siguientes: en 1944 con la denominación social Distribuidora Fortuny de México, S.A.; en 1948 ésta cambió su denominación a Formex, S.A.; en 1969 Formex, S.A. cambió su denominación a Formex Ybarra; ese año se fusionaron tres empresas. El último cambio de denominación fue el realizado en octubre de 2001, cuando se aprobó la actual razón social de la empresa: Fortuny de México, S.A. de C.V.

52. Por otro lado, la Secretaría observó que Fortuny efectuó importaciones del producto investigado durante los periodos previos al investigado; sin embargo, es importante señalar que se efectuaron dichas importaciones porque la antecesora de Fortuny, Formex Ybarra además de producir el aceite de oliva, lo comercializaba, pero a partir de la creación de Fortuny (octubre 2001), ésta sólo se dedica a la producción de aceite de oliva y no realiza importaciones del producto sujeto a investigación ni está vinculada con importadores.

53. Cabe señalar que en el mes de octubre de 2001 Formex Ybarra cambió su razón social por Fortuny de México. En esta inteligencia, se destaca que para los efectos del presente análisis, se hace referencia a Fortuny por ser la entidad legal solicitante, aunque eventualmente se hagan comparaciones con información financiera que corresponde a Formex Ybarra, ya que la información de ventas y precios que la solicitante presentó como respuesta a la prevención realizada por la Secretaría corresponde a hojas de trabajo simples ya que la empresa no tiene acceso a la información contable en poder de Distribuidora Ybarra, S.A. de C.V., en lo sucesivo, Distribuidora Ybarra.

Análisis particular de daño

54. La Secretaría tomó en cuenta que en la nota 45 del ASMC, se señala que en dicho Acuerdo se entenderá por "daño", un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción.

55. En relación con lo anterior la solicitante señaló que el producto nacional enfrentó competencia desleal con el aceite de oliva importado, principalmente de origen español e italiano, debido a que estas importaciones llegan a precios subsidiados cada vez más bajos, los que llevaron a la crisis de la única empresa productora de aceite de olivo en los Estados Unidos Mexicanos, Formex Ybarra.

56. La solicitante señaló que desde hace más de dos años, la crisis condujo a sucesivas reestructuraciones de las empresas del grupo para reducir costos. Los problemas de la empresa también provocaron la separación de las distintas actividades en distintas razones sociales.

57. Según la solicitante, una vez dada la separación de actividades, la empresa distribuidora, Distribuidora Ybarra, exigió que Fortuny redujera sus precios a niveles tales que fueran comparables con los del producto importado, lo que llevó a la solicitante a emprender varias acciones, tales como iniciar el desarrollo de su propia marca e intentar colocar su producción directamente en cadenas de autoservicio sin la intermediación de Distribuidora Ybarra. Dichas acciones se encontraron con una negativa por parte de las cadenas de autoservicio para adquirir el aceite de oliva de producción nacional, con el argumento de que los precios a los que adquirirían los productos importados eran significativamente más bajos que los que ofrecía la solicitante.

58. Así, la solicitante explicó que los precios a los que estaban dispuestos a adquirir el producto nacional los compradores potenciales resultaban menores a sus costos de producción. La solicitante señaló que el nivel de los precios de las importaciones se debe a los subsidios otorgados por la Unión Europea a la producción de aceite de oliva, y estimó que los márgenes de subvención son de alrededor de 42.3% en el producto originario del Reino de España y de 70.4% en producto originario de la República Italiana.

59. A partir de lo anterior, la solicitante señaló que es claro que la producción de aceite de oliva de ningún país, por más eficiente que sea, puede sobrevivir frente a subsidios tan elevados. Debido a ello, al encontrarse imposibilitada para vender su producto en el mercado mexicano al precio que solicitaban sus compradores potenciales, lo cual significaría venderlo a precios inferiores a su costo de producción, la solicitante decidió suspender la producción de su planta desde los primeros meses de 2002.

60. Además, la solicitante señaló que debido al precio al que ingresan las importaciones originarias de la Unión Europea, no podría iniciar la producción de aceite de oliva en tanto no se apliquen derechos compensatorios a las importaciones subsidiadas de aceite de oliva de este origen, por lo que concluyó que estas importaciones causan un retraso sensible a la creación de la rama de producción nacional de productos similares, rama de producción que de otra manera existiría en los Estados Unidos Mexicanos.

Importaciones objeto de subvenciones

61. Con fundamento en los artículos 41 fracción I de la LCE, 64 fracción I del RLCE, 15.1, 15.2 y 15.7.ii) del ASMC, la Secretaría evaluó el comportamiento de las importaciones del producto investigado.

62. La solicitante argumentó que las importaciones de aceite de oliva virgen y refinado han aumentado en forma significativa en los últimos años, destacando el crecimiento de aceite de oliva refinado, en el cual se observó un incremento acumulado de 140% y en el virgen 111%, del periodo enero a septiembre de 2000 al mismo periodo de 2002. Considerando a ambos tipos de aceite, éstos aumentaron 123%.

63. Asimismo, la solicitante señaló que en el periodo enero a septiembre de 2002, el aceite de origen español representó el 64% del total de aceite de oliva virgen importado y 61% del refinado, le sigue la República Italiana con el 33% y el 28%, respectivamente. El aceite de oliva originario de ambos países representó el 89% de las importaciones totales en el periodo señalado.

64. Por su parte, con base en información del Sistema de Información Comercial, Fracción-País (SIC-FP), la Secretaría observó los volúmenes importados del producto investigado, considerando el periodo investigado, así como sus periodos comparables anteriores, como se presenta en la Tabla 2.

Tabla 2. Importaciones de aceite de oliva (kg)

Origen	2000	2001	2002	Variación porcentual		
	abril-Dic.	abril-Dic.	abril-Dic.	B/A	C/B	C/A
	A	B	C			
Unión Europea	3,075,527	4,193,342	5,697,686	36.3%	35.9%	85.3%
-España	1,729,430	2,634,988	3,870,833	52.4%	46.9%	123.8%
-Italia	1,334,300	1,550,714	1,810,192	16.2%	16.7%	35.7%
-Francia	0	0	2,000	--	--	--
-Grecia	4,542	0	86	-100.0%	--	-98.1%
-Alemania	0	2,633	60	--	-97.7%	--
-Reino Unido	0	2,218	0	--	-100.0%	--
-Portugal	0	0	2,000	--	--	--
-Austria	1,157	0	0	-100.0%	--	-100.0%
Otros *	206,313	316,859	350,822	53.6%	10.7%	70.0%
Total	3,281,840	4,510,201	6,048,508	37.4%	34.1%	84.3%
Part. UE/Total	93.71%	92.97%	94.20%			
Participación % en UE						
Unión Europea	100.00%	100.00%	100.00%			
-España	56.23%	62.84%	67.94%			
-Italia	43.38%	36.98%	31.77%			
-Francia	0.00%	0.00%	0.04%			
-Grecia	0.15%	0.00%	0.00%			
-Alemania	0.00%	0.06%	0.00%			
-Reino Unido	0.00%	0.05%	0.00%			
-Portugal	0.00%	0.00%	0.04%			
-Austria	0.04%	0.00%	0.00%			

* Otros se refiere a importaciones de los EUA, Turquía, China, Corea del Sur, Argentina, Marruecos, India, Canadá, Líbano, Tailandia, Brasil, Venezuela, Malasia, Noruega, Nueva Zelanda, Taiwán e Israel.

Fuente: SIC-FP.

65. Las cifras anteriores muestran que las importaciones procedentes de la Unión Europea, en particular del Reino de España y la República Italiana, que en conjunto representan más del 90% de las importaciones totales, han mostrado incrementos significativos en todo el periodo analizado (85%) y, en particular, en el periodo investigado de abril a diciembre de 2002 (36%) en relación con el mismo periodo del año anterior.

66. Cabe señalar que otras importaciones como las procedentes de los Estados Unidos de América, Canadá, Nueva Zelanda, Taiwán, Malasia, Repúblicas de Turquía, de Argentina, de la India, Libanesa, Federativa de Brasil, Bolivariana de Venezuela, Popular China, Popular Democrática de Corea, Reinos de Noruega, Marruecos, Tailandia y el Estado de Israel, participaron en promedio con menos del 8% dentro de las importaciones totales durante el periodo analizado.

67. Asimismo, las importaciones originarias de la Unión Europea, tal como se puede observar en la Tabla 7, aumentaron su participación en el mercado interno al pasar de 85% a 94%.

Efectos sobre los precios

68. Con fundamento en los artículos 41 fracción II de la LCE, 64 fracción II del RLCE, 15.2 y 15.7.iv) del ASMC, la Secretaría evaluó el efecto que sobre los precios de los productos similares causó o puede causar la importación de los productos investigados en condiciones de prácticas desleales. Para tal efecto, se tomó en consideración si las importaciones del producto investigado se vendieron a un precio considerablemente inferior al precio de venta comparable del producto nacional similar, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios anormalmente o impedir en la misma medida el alza razonable que en otro caso se hubiera producido.

69. Para cumplir con lo señalado, la Secretaría obtuvo la información de pedimentos del SIC-FP, los cuales contienen información de valor, volumen, aranceles pagados y Derechos de Trámite Aduanero (DTA) pagados; así, con base en dicha información la Secretaría calculó los precios de las importaciones de dos formas: una tomando el precio implícito de las importaciones en frontera y, el otro, adicionando al anterior los aranceles y derechos pagados.

70. La solicitante manifestó que se han presentado caídas significativas en los precios de las importaciones de aceite de oliva, destacando las observadas en las de origen italiano. Lo anterior, según la solicitante, ha significado un incremento del 98% en el consumo nacional aparente de aceite de oliva. Favorecen a esta reducción de precios las cuantiosas subvenciones que otorga la Unión Europea a sus productores de aceite de oliva.

71. Con base en información de importaciones del SIC-FP, la Secretaría obtuvo el precio implícito de las importaciones de aceite de oliva, obteniendo los resultados que se muestran en la Tabla 3.

Tabla 3. Precios de las importaciones (Dls./kg)

Origen	200	200	200	Variación		
	abril-2014	abril-2015	abril-2016	Porcentual		
	A	B	C	B/A	C/A	C/B
Sin Arancel y						
Difusión	\$2.	\$2.	\$2.	-	8.5	-
Europea	\$2.	\$2.	\$2.	12.0	7.2	5.6
España	\$2.	\$2.	\$2.	12.1	14.1	6.0
Italia	\$1.	\$2.	\$2.	121.5	0%	108.5
Francia	\$1.	\$2.	\$7.	0%	5.0	295.9
Grecia	\$0.	\$2.	\$11.	--	359.0	0%
Reino Unido	--	\$1.	\$15.	--	0%	--
Irlanda	--	\$6.	\$4.	--	--	--
Dinamarca	\$1.	--	\$5.	--	--	--
Otro	\$3.	\$2.	\$2.	-	8.2	-
Tot	\$2	\$2	\$2	16.7	8.5	0.0
Con Arancel y	8.8	5.1	7.2	12.0	0%	5.6
Difusión	\$3.	\$2.	\$3.	-	7.1	-
Europea	\$3.	\$2.	\$3.	14.6	5.2	2.8
España	\$3.	\$2.	\$3.	16.0	14.0	12.6
Italia	\$1.	\$2.	\$2.	124.4	0%	94.9
Francia	\$1.	\$2.	\$8.	0%	12.1	360.0
Grecia	\$0.	\$2.	\$11.	--	300.2	0%
Reino Unido	--	\$1.	\$10.	--	0%	--
Irlanda	--	\$6.	\$5.	--	--	--
Dinamarca	\$2.	--	\$1.	--	--	--
Otro	\$8.	\$2.	\$2.	-	8.1	-
Tot	\$3.	\$2.	\$3.	15.2	7.2	0.1

*Otros se refiere a importaciones de los EUA, Turquía, China, Corea del Sur, Argentina, Marruecos, Brasil, Venezuela, Malasia, Noruega, Nueva Zelanda, Canadá, Libano, Tailandia, Filipinas, Taiwán e Israel.
Fuente: SIC-FP

72. Como se aprecia en la información anterior, los precios de las importaciones originarias de la Unión Europea, en particular las del Reino de España y la República Italiana, mostraron disminuciones importantes en el periodo previo al investigado (-14.6%), aunque dichos precios aumentan ligeramente en el periodo investigado (7.12%), es decir, en el periodo en el que ya no existió competencia del producto de fabricación nacional. En el periodo analizado de tres años estas mercancías acumulan una disminución de precios del orden de 8.5%.

73. Por otro lado, con base en la información presentada en el apéndice 24 de la solicitud de investigación, la cual proviene de hojas de trabajo simples que tenía la empresa Distribuidora Ybarra, se calcularon los precios y costos nacionales y se compararon con los precios de las importaciones, obteniendo los resultados que se muestran en la Tabla 4.

Tabla 4. Subvaloración

Dólares	abril-Dic.	abril-Dic.	abril-Dic.	01/	02/	02/
Unión Europea	\$3.	\$2.	\$3.	00	7.1	00
Europa	\$3.	\$2.	\$3.	1.16	5.2	0.5
España	\$3.	\$2.	\$3.	1.60	1.0	1.6
Precio	(****10	(****00	11.	34.5	0%	22
Costos	(****	(****	0.	4.7	--	--
(****) Información	*)	*)	2	0%	--	--

Fuente: SICFP y
Continuación

74. En consecuencia, durante el periodo de análisis el precio de las importaciones investigadas originarias de la Unión Europea registran sistemáticamente márgenes significativos de subvaloración en relación con el precio del producto nacional.

75. Por otra parte, como se puede observar en la sección correspondiente al análisis sobre la existencia de márgenes de subvención, la Secretaría determinó que las importaciones procedentes de la República Italiana y del Reino de España, las que representaron el 93.9% de las importaciones totales en el periodo investigado, ingresaron al país con márgenes de subvención superiores al de 1% que el ASMC establece como margen de mínimos y que sus volúmenes no fueron insignificantes.

76. Así pues, la Secretaría determinó inicialmente que existen indicios que señalan que la existencia de subvenciones ha permitido que ingresen a los Estados Unidos Mexicanos importaciones de aceite de oliva originarias de la Unión Europea a precios inferiores a los de la producción nacional, y que ello puede explicar la significativa penetración en el mercado nacional.

77. Por otra parte, como se señaló en los puntos 57 y 58 de la presente Resolución, la solicitante argumentó que los precios a los que ingresan las importaciones originarias de la Unión Europea impiden la reanudación de sus actividades productivas.

78. Al respecto, como se puede observar en la Tabla 4, en los periodos previos al investigado los precios de las importaciones investigadas se ubicaron por debajo del costo nacional de producción prevaleciente desde abril de 2000 a diciembre de 2001, por lo que la Secretaría tomó en cuenta el argumento de la solicitante señalado en el párrafo anterior, y lo consideró razonable.

79. Por otro lado, la solicitante presentó proyecciones sobre precios y costos de producción nacional. Por su parte, la Secretaría determinó que a fin de comparar esta información con el precio de las importaciones, es razonable suponer que el precio registrado en el periodo investigado se mantendría constante hasta 2005, además, a dicho precio se le adicionaron los márgenes de subvención estimados por la solicitante (que hasta el momento es la mejor información disponible); dicha información se presenta en la Tabla 5.

Tabla 5. Precios de las importaciones y nacional proyectados (Dls./kg)

	200	200	200		05/	05/
España	\$4.2	\$4.2	\$4.2	0.0	0.0	0.0
Italia	\$5.3	\$5.3	\$5.3	0.0	0.0	0.0
Unión Europea	\$4.5	\$4.5	\$4.5	0.0	0.0	0.0
Costo Producción	(****0	(****0	(****0	0%	0%	0%
Precio	(****	(****	(****	10.0	10.0	22.2
(****) Información	*)	*)	*)	0%	1.0	1.0

Fuente: Apéndice 14,
solicitante

80. Como se aprecia en la información anterior, según lo expresado por la solicitante, de proceder la aplicación de medidas compensatorias o que la Unión Europea retire sus subvenciones a la producción de aceite de oliva, y que la solicitante haya realizado las inversiones proyectadas, el precio del producto nacional se volvería competitivo en relación con el precio de las importaciones originarias de la Unión Europea.

81. Al respecto, cabe señalar que la solicitante aportó información que indica que la Unión Europea ya ha sido investigada por subvenciones en este producto; en particular presentó la resolución 772/98 en la que el Ministerio de Economía de Argentina fija derechos compensatorios para operaciones de aceite de oliva envasado y a granel, originarias de la Unión Europea.

Efectos sobre la producción nacional

82. Con fundamento en los artículos 41 fracción III de la LCE, 64 fracción III del RLCE, y 15.1 y 15.4 del ASMC, la Secretaría analizó los efectos causados sobre los productores nacionales del producto nacional similar al investigado, considerando para ello los factores e índices económicos pertinentes que influyen en la condición de la rama de producción nacional.

83. La solicitante argumentó que el único elemento que influyó para que suspendiera su producción de aceite de oliva fueron los precios del aceite originario de la Unión Europea. Al respecto, la solicitante manifestó que los productores europeos empezaron a vender su producto a los mayoristas (brokers) y a las grandes cadenas de autoservicio a precios tan bajos que provocaron que éstos le cerraran el mercado a la solicitante, ya que ésta no pudo ni puede vender su aceite de oliva a precios que compitan con los de las importaciones subvencionadas.

84. Para apoyar su argumento, la solicitante presentó cartas de las ofertas presentadas a diversas cadenas de autoservicio; sin embargo, a decir de la solicitante, la negativa de estas empresas se debió a que los precios nacionales estaban por encima de los precios del producto importado.

85. Por otro lado, la solicitante presentó información de sus indicadores económicos con el fin de demostrar, tal como se señala en el punto 59 de la presente Resolución, que el ingreso de importaciones subvencionadas causó la suspensión de actividades de la empresa y que no le permite reanudarlas. El comportamiento de esta información se presenta en la Tabla 6.

Tabla 6. Indicadores de la producción nacional

CONCEPTO	01/00	02/01	02/00
Producción (kg)	21.0%	-100.0%	-100.0%
Ventas (kg)	-45.4%	-100.0%	-100.0%
Inventarios Prom. (kg)	-48.4%	-100.0%	-100.0%
Empleo Industrial (No.)	33.3%	-100.0%	-100.0%
Productividad (Prod./empleo)	-9.3%	-100.0%	-100.0%

Fuente: Fortuny.

86. La información anterior permite apreciar que en el periodo similar previo al investigado se registró un crecimiento de 21%, mientras que en el periodo investigado no se registra producción nacional de aceite de oliva; a decir de la solicitante, y tal como se señala en el punto 83 de la presente Resolución, los precios a los que llegaron las importaciones originarias de la Unión Europea propiciaron un incremento sustancial del volumen de éstas, lo cual llevó a la suspensión de las actividades de la solicitante en marzo de 2002.

87. Al contrario de lo observado en producción, las ventas de la empresa mostraron disminuciones en el periodo previo al investigado (-45.4%), y en el periodo investigado ya no se registran ventas de la solicitante, lo que explica que finalmente se hubiera visto en la necesidad de cerrar sus actividades de producción.

En relación con los inventarios, se observa que éstos mostraron un comportamiento similar al de las ventas.

88. En relación con el empleo, éste mostró un comportamiento similar al de la producción y ventas, esto es, que registró un crecimiento en el periodo similar previo al investigado, mientras que en el periodo investigado no se registró empleo en la rama de la producción nacional de aceite de oliva; asimismo, debido a que el empleo aumentó más que la producción el indicador de productividad se deterioró en el periodo previo al investigado.

89. En relación con la participación de la rama de la producción nacional en el mercado interno se calculó el consumo interno (CI) a través de la siguiente fórmula: $CI = \text{Ventas al mercado interno} + \text{importaciones totales}$; las cifras de las importaciones provienen del SIC-FP y las ventas al mercado

interno de información proporcionada por la solicitante. La información así obtenida se presenta en la Tabla 7.

Tabla 7. Participaciones en el consumo interno

(Kilogramos)	abril-Dic.	abril-Dic.	abril-Dic.	01/	02/	02/
Ventas a Mdo.	2000	2001	2002	00	01	02
Importaciones	*3,281.8	*4,510.2	6,048.5	47.4	134.1	184.3
*Unión	3,075.5	4,193.3	5,697.6	36.3	35.9	85.3
Europeas	1,729.4	2,634.9	3,870.8	52.4	46.9	123.8
*Extranjeras	1,334.3	1,550.7	1,810.1	16.2	16.7	35.7
Total	(****)	(****)	(****)	29.7%	28.9%	67.1%

(****) Información

Fuente: SIC-FP y

Continúa

90. Como puede observarse, en un contexto de crecimiento del consumo interno de los Estados Unidos Mexicanos, las importaciones originarias de la Unión Europea mostraron una amplia participación y un incremento sustancial al grado que sustituyó por completo a la producción nacional, de tal forma que en el periodo investigado la totalidad del mercado nacional se abasteció de importaciones; de acuerdo con lo señalado por la solicitante en el punto 83 de la presente Resolución, debido a los precios a los que ingresan estas importaciones, prácticamente no existe la posibilidad de que la rama de la producción nacional reinicie operaciones.

91. Por otra parte, la utilización de la capacidad instalada de la rama de la producción nacional se comportó de acuerdo con la información que se presenta en la Tabla 8.

Tabla 8. Utilización de la capacidad instalada

(Kilogramos)	200	200	200	01/	02/	02/
Producción	(****)	(****)	?	00	01	02
Capacidad instalada	(****)	(****)	(****)	20.0	100.0	120.0
Utilización	*21.0	*21.1	*0.0	0%	0%	0%

(****) Información

Fuente: SIC-FP y

Continúa

92. La información anterior permite apreciar una coincidencia entre la amplia penetración de importaciones a precios subvencionados en el mercado nacional con niveles importantes de subutilización de capacidad instalada al punto de provocar, a decir de la solicitante, el cierre de actividades productivas e impedir la reapertura o el reinicio de sus actividades.

93. En relación con la información financiera de la solicitante y su antecesora (Formex Ybarra), correspondiente al periodo 2000 a 2002, la Secretaría la convirtió a pesos constantes a fin de hacerla comparable, mediante el método de cambios en el nivel general de precios de acuerdo con lo que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

94. Asimismo, la Secretaría observó que en el año 2000 los ingresos totales generados por las ventas de aceite participaron en los ingresos de la antecesora de Fortuny con el 29%, y para el año 2001 con el 48% del ingreso total anualizado, lo que permite apreciar que el producto investigado influye de forma importante en los resultados y condición financiera de la empresa solicitante.

95. En el año 2000, las pérdidas de operación de la solicitante aumentaron 26%, debido a una disminución de 30% en los ingresos por venta. Para el periodo enero a septiembre de 2001, se registraron

utilidades operativas, en virtud de que los gastos de operación representan 14% en la estructura porcentual versus 55% en el año 2000, lo que ubicó al margen operativo en 15%.

96. En el año 2002, la solicitante registró pérdidas brutas y de operación, en virtud de que el costo de ventas fue 32% mayor que el ingreso por ventas netas en ese mismo año. En este sentido, es importante señalar que Fortuny suspendió la producción de aceite de oliva en marzo de 2002, lo que afectó las ventas e ingresos de la solicitante.

97. En el año 2000, Fortuny registró un rendimiento de inversión negativo de 11%. Para el periodo enero a septiembre de 2001 dicho factor se ubicó en 5.8% positivo y en el 2002 éste fue de 21% negativo.

98. En cuanto a los resultados del producto investigado, la Secretaría incorporó a los cálculos de las utilidades el valor de los inventarios de producto terminado, el cual se obtuvo considerando el costo unitario de fabricación y el volumen del inventario inicial y final de los años 2000, 2001 y 2002, aportados por la solicitante, ya que dicho valor de inventarios no fue proporcionado por Fortuny; sin embargo, en la próxima etapa de la investigación la solicitante deberá proporcionar los cálculos correspondientes.

99. De acuerdo con lo anterior, se observó que en el año 2001 la utilidad de operación del producto investigado creció 122% aun cuando los ingresos se contrajeron 18%, en virtud de que los costos operativos disminuyeron 32%, es decir, a una tasa mayor, lo que hizo que el margen de operación pasara de un rendimiento de 15% negativo en 2000 a 4% positivo. Para 2002, se registraron incipientes utilidades de operación para la línea de aceite de oliva, que equivalen a un margen operativo de 0.5%, en virtud de que el costo de venta y los gastos de operación, básicamente los administrativos, cobraron mayor importancia en la estructura del costo como reflejo de la suspensión de la producción en el mes de marzo de 2002.

100. Por otra parte, la empresa solicitante manifestó que en el caso de que se impusiera una cuota compensatoria que elimine la distorsión de precios en el mercado mexicano ocasionada por las importaciones subvencionadas, la rama de producción nacional obtendría utilidades que le darían viabilidad económica.

101. Para sustentarlo proporcionó un estado de resultados pro-forma por los años 2003 a 2005 correspondiente al producto investigado que forma parte del Plan de Negocios de Fortuny con base en el cual se calcularon los precios internos para 2003, 2004 y 2005, considerando que las importaciones concurren al mercado nacional sin subvenciones. De acuerdo con dicho estado de resultados, las utilidades en el 2003 serían equivalentes a un margen de operación de 8% y para 2004 dicho margen alcanzaría 21%. En el año 2005, el margen de operación se ubicaría en 30% al aumentar 57% el ingreso por ventas y 39% el costo de venta.

102. Cabe señalar que los renglones referentes a costo de ventas y gastos operativos que la solicitante presentó por un lado en el estado de resultados pro-forma y por otro en el flujo de efectivo del proyecto de reapertura, reflejan diferencias. Al respecto, y tomando en consideración que esta información se basa en un plan de negocios de reapertura formal, se presume inicialmente que los datos procedentes del flujo de efectivo del proyecto de reapertura son los mejores y, por lo tanto, éstos fueron los que se utilizaron para evaluar los resultados de operación de los años 2003 a 2005. De esta forma se observó que los márgenes de operación se ubicarían en 1.4% en 2003, 13% en 2004 y 22% en 2005.

103. Por otro lado, la Secretaría analizó la capacidad de reunir capital de la solicitante a través del Comportamiento de la Utilidad antes de Intereses e Impuestos más Depreciación y Amortización EBITDA (Earnings Before Interest and Taxes plus Depreciation and Amortization), toda vez que este indicador permite observar cuánto efectivo está disponible en forma de utilidades operativas y partidas virtuales, esto es, la depreciación y las amortizaciones, así como los índices de solvencia y apalancamiento financiero de Fortuny.

104. La Secretaría utilizó el EBITDA debido a que las utilidades de operación de las empresas en buena medida financian las operaciones normales, el pago de intereses derivado de las deudas, los impuestos e inclusive el pago a proveedores; de otra forma, la empresa no crearía valor para los accionistas; sin embargo, existen otras fuentes internas de financiamiento, esas son la depreciación y las amortizaciones.

105. En el periodo enero a septiembre de 2001, el EBITDA creció 173%, debido a que se registraron utilidades operativas y netas (y no pérdidas como en 2000). Para 2002, se observó que la solicitante tuvo un EBITDA negativo en virtud de que enfrentó pérdidas operativas y netas mayores a las de 2000.

106. Asimismo, la razón de circulante de 2000 fue de 0.75, es decir, la solicitante pudo haber cubierto con activos circulantes apenas 75 centavos de cada peso adeudado a corto plazo. Para septiembre de 2001, esta cifra se colocó en 1.14 pesos y en el año 2002 en 14 centavos. La prueba del ácido, registró

54 centavos en 2000, 76 centavos en septiembre de 2001 y 10 centavos en 2002, lo cual significa un nivel muy bajo de liquidez de corto plazo.

107. La razón de deuda de la solicitante indica que en el año 2000 la compañía financió su inversión con 77% de deuda; para septiembre de 2001 esta proporción se ubicó en 62% y en el año 2002 se ubicó en 142%, es decir, un nivel de endeudamiento elevado. La razón de pasivo total a capital contable mostró que en 2000 la empresa adeudaba 3.3 veces el monto de su inversión neta, para septiembre de 2001, 1.6 veces y en el 2002 esta relación pasó a 3.06 veces, lo que significa un alto nivel de apalancamiento financiero.

108. A partir de lo descrito en los puntos 103 a 107 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que la capacidad de reunir capital de Fortuny fue deficiente en el periodo analizado y de hecho se deterioró considerablemente en el año 2002.

109. Por otro lado, y con objeto de demostrar que el precio al que llegan las importaciones por efecto de la subvención otorgada por la Unión Europea impide la apertura de la rama de la producción nacional, la solicitante presentó información relativa al proyecto de reapertura de las operaciones de fabricación y venta de aceite de oliva, entre ella, la inversión inicial, los flujos de caja del proyecto, montos y fuentes del financiamiento, Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Rendimiento (TIR), la tasa de descuento utilizada, la metodología con que se proyectaron los precios y volúmenes de venta, así como los costos de producción y ventas utilizados para determinar los flujos de efectivo del proyecto de reapertura.

110. La Secretaría analizó la información que la solicitante proporcionó en su escrito de respuesta a la prevención, de lo que advirtió que dicho proyecto supone precios no subvencionados de importaciones que concurren al mercado nacional. De acuerdo con ello, se analizó la información de flujos de efectivo que el proyecto generaría, el monto de la inversión inicial, los activos fijos disponibles, la inversión en capital de trabajo, la tasa de descuento utilizada, y los resultados de la valuación económica del proyecto.

111. De esta forma, se observó que los flujos de caja se estimaron considerando unos precios de venta pronosticados de 2003 a 2005, que se ubicarían por debajo del precio de importación del Reino de España y la República Italiana no subvencionado en el periodo de enero a septiembre de 2002.

112. La Secretaría consideró inicialmente que los volúmenes de venta proyectados serían alcanzables para la solicitante, tomando en cuenta que la utilización de la capacidad productiva de la empresa se ubicaría en un promedio de 48% para el periodo 2003 a 2005, además de que la empresa dispone actualmente de los activos productivos necesarios, incluidos huertos propios de aceituna y fuentes cercanas de abastecimiento de dicho insumo básico. En este sentido, la Secretaría observó que ese volumen de venta podría absorber el 11.5% de la demanda proyectada en el periodo 2003 a 2005.

113. Por lo que se refiere a los ingresos por ventas proyectados, éstos fueron calculados tomando en cuenta los precios de venta al mercado nacional que se observan en la Tabla 5 y los volúmenes de venta descritos en el punto que antecede. De esta forma se observó que dichos ingresos crecerían 67% y 57% en 2004 y 2005, respectivamente.

114. Por lo que hace a los costos de producción y venta proyectados, se observó que el costo fijo total crecería 5% tanto en 2004 como en 2005, lo que se considera normal al tener en cuenta que la planta productiva requeriría de mantenimientos para optimizar en el mediano plazo la eficiencia de operación, mientras que el costo variable unitario permanecería constante para los tres años proyectados, lo que se considera adecuado en vista de que la empresa depende parcialmente de proveedores del insumo básico, es decir, la compañía puede eventualmente compensar los aumentos en el precio de la aceituna, con costos de explotación más competitivos de sus huertas.

115. Los gastos operativos crecen a una tasa media acumulada de 71% entre 2003 y 2005, lo que la Secretaría consideró conservador, en virtud de que los ingresos crecerían a una tasa media acumulada de 162% en el mismo periodo. Los gastos financieros se calcularon a una tasa de interés preferencial de 4% para cada año, ya que los préstamos provendrían del grupo empresarial del que Fortuny forma parte.

116. En el caso de la tasa de descuento utilizada, se observó que se trata de una tasa que es igual al costo promedio ponderado del capital de Fortuny, misma que fue calculada mediante el Modelo de Valuación de Activos de Capital, que considera el rendimiento de los activos en un mercado de capitales maduro, el riesgo implícito a dicho rendimiento, el factor Beta que mide la volatilidad media de los rendimientos del mercado, el costo del capital aportado por los inversionistas, el costo de las deudas contratadas por la empresa y los diferenciales de costos de oportunidad de invertir a tasas de interés en una moneda fuerte y la moneda del país en que se realiza el proyecto de inversión.

117. Después de hacer un análisis conjunto de la determinación de los flujos de caja y de la tasa de descuento, la Secretaría consideró inicialmente que los cálculos realizados para la obtención de los flujos

y la tasa son razonables, toda vez que se trata de un costo promedio de capital que se relaciona directamente con la estructura y condiciones de financiamiento de las inversiones de la empresa solicitante.

118. Con base en dicha información, la Secretaría observó que al aplicar el método de flujos de efectivo descontados, el proyecto generaría un valor presente neto positivo, una tasa interna de retorno de 35.5 puntos porcentuales superior al costo promedio ponderado del capital, y un período de recuperación contable de 1.7 años. Por lo que determinó inicialmente que bajo los supuestos que sustentan la reapertura de las operaciones, el proyecto de inversión es económicamente viable.

119. Asimismo, a partir de la información de costos fijos y variables la Secretaría observó que las ventas pronosticadas se ubican 1.6 veces por encima del punto de equilibrio en volumen para el 2003, 2.5 veces en 2004 y 4 veces en el 2005. Lo anterior, en principio significa que la operación de producción y venta de aceite de oliva tendría viabilidad económica, por lo que determinó de manera inicial que ello es razonablemente adecuado tomando en cuenta los pronósticos de costos.

Otros factores de daño

120. Con fundamento en los artículos 69 del RLCE, y 15.5 del ASMC la Secretaría debe analizar el comportamiento y la tendencia de otros factores que afectan a la producción nacional, con objeto de establecer la relación de causalidad entre el daño a la rama de producción nacional y la discriminación de precios registrada por las importaciones del producto investigado. Sin embargo, conforme a la información disponible no existen otros elementos que pudieran explicar la suspensión de actividades que presenta la rama de la producción nacional y la imposibilidad de que reanude sus actividades productivas.

Conclusiones

121. Con fundamento en los artículos 39 de la LCE, y 15.5 del ASMC, y por los resultados descritos en los puntos 44 a 120 de la presente Resolución, la Secretaría determinó inicialmente que existen indicios de que el daño a la rama de la producción nacional está vinculado con las subvenciones otorgadas a las importaciones originarias de la Unión Europea. Entre los principales elementos que permiten concluir que es procedente la solicitud de inicio de investigación de la empresa Fortuny figuran, entre otros, los siguientes:

- A.** Existen evidencias de subvenciones otorgadas por la Unión Europea que confieren un beneficio a las importaciones investigadas.
- B.** El margen de subvención es mayor que de mínimos y los volúmenes de importaciones no son insignificantes.
- C.** El incremento en las importaciones ha provocado que éstas obtengan una amplia participación en el mercado nacional.
- D.** Los precios de las importaciones investigadas se han ubicado sistemáticamente por debajo del precio nacional e incluso por debajo de los costos de producción.
- E.** La evidencia indica que debido a los márgenes de subvención las importaciones investigadas llegan a un precio tal que haría inviable el inicio de la producción nacional.
- F.** Los indicadores financieros de la empresa muestran un deterioro como consecuencia de la disminución en el ingreso por ventas y éste, a su vez, tuvo un efecto adverso sobre las utilidades operativas de tal forma que fue inviable continuar la producción.
- G.** La Secretaría consideró que las premisas a las que la solicitante sujetó al proyecto de reapertura de la planta productiva son razonables y hacen viable económicamente el reinicio de operaciones, siempre que se elimine la distorsión que causan las importaciones a precios subvencionados.
- H.** Además, existen indicios de que debido a las subvenciones, las importaciones originarias de la Unión Europea pudieron ingresar al mercado nacional a niveles de precios tan bajos que se ubicaron por debajo de los costos de producción de la rama de la producción nacional desalentando la continuación de actividades productivas y su reapertura.

RESOLUCION

122. Se acepta la solicitud presentada por Fortuny de México, S.A. de C.V., y se declara el inicio de la investigación por subvención de precios sobre las importaciones de aceite de oliva virgen y refinado originarias de la Unión Europea independientemente del Estado Miembro o del país de procedencia, mercancías actualmente clasificadas en la fracciones arancelarias 1509.10.99 y 1509.90.02, de la Tarifa

de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, respectivamente, o por las que posteriormente se clasifiquen, fijándose como periodo de investigación el comprendido de abril a diciembre de 2002.

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

124. Con fundamento en los artículos 53 de la Ley de Comercio Exterior y 164 de su Reglamento, se concede un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la publicación de esta Resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, a los importadores, exportadores, personas morales extranjeras o cualquier otra persona que considere tener interés en el resultado de la investigación, para que comparezcan ante la Secretaría en el domicilio señalado en el párrafo siguiente a presentar el formulario oficial de investigación a que se refiere el artículo 54 de la misma ley y a manifestar lo que a su derecho convenga. El plazo a que se refiere este párrafo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

125. Para obtener el formulario oficial de investigación a que se refiere el punto anterior, los interesados deberán acudir a la oficialía de partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja, colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, o adquirirlo en la página de Internet de la Secretaría de Economía en la dirección electrónica: www.economia.gob.mx/?p=401.

126. La audiencia pública a la que hace referencia el artículo 81 de la Ley de Comercio Exterior, se llevará a cabo el día 23 de abril de 2004, en el domicilio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales citado en el punto anterior, o en el que posteriormente determine la Secretaría.

127. Los alegatos a que se refiere el tercer párrafo del artículo 82 de la Ley de Comercio Exterior, deberán presentarse en un plazo que vencerá a las 14:00 horas del día 6 de mayo de 2004.

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

129. Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos legales correspondientes.

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

México, D.F., a 2 de julio de 2003.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.

TITULO de Asignación Minera No. 116 del lote Charcas II, Exp. Núm. 067/20828.

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

TITULO DE ASIGNACION MINERA NUMERO 116.- NOMBRE DEL LOTE.- CHARCAS II.- AGENCIA.- SAN LUIS POTOSI, SAN LUIS POTOSI

El Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Economía, con fundamento en lo preceptuado por los artículos 34 fracción XXIX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 7 fracción VI, 10 párrafo segundo, 6 y 26 de la Ley Minera, y de acuerdo con lo establecido por su Reglamento, expide el presente Título de Asignación Minera, sin perjuicio de tercero.

DATOS DE LA ASIGNACION MINERA

NUMERO DE TITULO:	116
TITULAR:	CONSEJO DE RECURSOS MINERALES
NOMBRE DEL LOTE:	CHARCAS II

SUPERFICIE: 40 Has.

MUNICIPIO Y ESTADO: CHARCAS, SAN LUIS POTOSI

LOCALIZACION DEL LOTE MINERO

PUNTO DE PARTIDA

La mojonera o señal reglamentaria se localiza en: A 20 MTS. DE LA MARGEN DERECHA DEL ARROYO HONDO.

Distancia	Rumbo	Nombre o poblados o accidentes topográficos
A 1,050 Mts.	Al SE	DEL RANCHO SAN RAFAEL
A 2,350 Mts.	Al W	DEL CERRO SAN JOSE
COORDENADAS U.T.M.:	2,552,654.030 mN	
	274,229.320 mE	

LIGA TOPOGRAFICA DEL PP AL PUNTO DE CONTROL

Número 8037:

Rumbo	NE
Gra. Min. Seg.	29°46'29.77"
Mts.	8,721.732

LIGAS TOPOGRAFICAS A LOTES MINEROS COLINDANTES:

Nombre del lote o vértice:	Z.R.M.N. CHARCAS
Número de Tít./Exp./Vert.	CAT. 192
Rumbo	SE
Gra. Min. Seg.	47°0'0"
Mts.	14.230
Nombre del lote o vértice:	EL JARAL Y ANEXAS
No. de Tít./Exp./Vert.	T-18887
Rumbo	SE
Gra. Min. Seg.	49°44'55.5"
Mts.	980.633

PERIMETRO

LINEA AUXILIAR:	Rumbo	Gra.	Min.	Seg.	Mts.
DEL PP AL PUNTO A	S	0°	0'	0"	633.627
	Rumbo	Gra.	Min.	Seg.	Mts.
DE A AL PUNTO 1	E	0°	0'	0"	598.437

LADOS, RUMBOS Y DISTANCIAS HORIZONTALES:

LADOS	Rumbo	Gra.	Min.	Seg.	Mts.
1 - 2	N	0°	0'	0"	150.000
2 - 3	E	0°	0'	0"	800.000
3 - 4	S	0°	0'	0"	500.000
4 - 5	W	0°	0'	0"	800.000
5 - 6	N	0°	0'	0"	350.000

Los datos de las colindancias del lote que ampara esta asignación obran en el expediente del presente Título.

Dado en la Ciudad de México, Distrito Federal, el dos de julio de dos mil tres, en los términos previstos por el artículo 10 párrafo segundo de la Ley Minera, procédase a su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.- El Director General de Minas, **Luis Raúl Escudero Chávez**.- Rúbrica.

La vigencia de esta Asignación Minera será de seis años improrrogables, contados a partir de la fecha de publicación del presente Título en el **Diario Oficial de la Federación**.

Inscrito bajo el acta número 116, a fojas 58, del volumen 3 del libro de Asignaciones Mineras del Registro Público de Minería, en la Ciudad de México, Distrito Federal, el tres de julio de dos mil tres.- El Registrador Público de Minería, **María Olga Gallardo Montoya**.- Rúbrica y sello de dicho Registro.