

## SECRETARIA DE ECONOMIA

**RESOLUCION de inicio del examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana, mercancía actualmente clasificada en las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, con independencia del país de procedencia.**

---

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

RESOLUCION DE INICIO DEL EXAMEN PARA DETERMINAR LAS CONSECUENCIAS DE LA SUPRESION DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS DEFINITIVAS IMPUESTAS A LAS IMPORTACIONES DE VAJILLAS Y PIEZAS SUELTAS DE VAJILLAS DE CERAMICA Y PORCELANA, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 6911.10.01 y 6912.00.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA, CON INDEPENDENCIA DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en el momento procesal que nos ocupa el expediente administrativo E.C. 13/02 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en lo sucesivo la Secretaría, se emite la presente Resolución teniendo en cuenta los siguientes:

### RESULTANDOS

#### Resolución definitiva

1. El 25 de mayo de 1992 se publicó en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, la resolución definitiva sobre la importación de vajillas o piezas sueltas de artículos de mesa y cocina, mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la entonces Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, en lo sucesivo TIGI, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia, mediante la cual se determinaron las siguientes cuotas compensatorias definitivas:

- A. Para las vajillas o piezas sueltas de porcelana: 26 por ciento.
- B. Para las vajillas o piezas sueltas de cerámica: 23 por ciento.

#### Empresas comparecientes

2. En el procedimiento antidumping de la resolución definitiva a que se refiere el punto 1 de esta Resolución, comparecieron como partes interesadas las siguientes empresas:

Productoras nacionales.

Nueva San Isidro, S.A. de C.V.; Prima Cerámica, S.A. de C.V. y Locería Jalisciense, S.A. de C.V.

Exportadores.

Tabletops Unlimited, Inc.

Importadores.

Almacenes Anfora, S.A. de C.V., Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. e Idea Industries, S.A. de C.V.

#### Revisión de cuotas compensatorias definitivas

3. El 31 de octubre de 1997 se publicaron en el DOF las resoluciones finales de la revisión a la resolución definitiva que se señala en el punto 1 de esta Resolución mediante las cuales se modificaron las cuotas compensatorias señaladas en el punto de referencia en los siguientes términos:

- A. Para las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica: 95.06 por ciento.
- B. Para las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana: 99.81 por ciento.

#### Empresas comparecientes

4. En el procedimiento de revisión a que se hace mención en el punto 3 de esta Resolución, comparecieron en tiempo y forma como partes interesadas las siguientes empresas:

Productoras nacionales

Cerámica Santa Anita, S.A. de C.V., en lo sucesivo Santa Anita, con domicilio en Tacámbaro número 32, colonia Hipódromo Condesa, código postal 06170, México, D.F.

**Exportadores**

Gibson Overseas, Inc., con domicilio en Hidalgo número 61-4, colonia San Jerónimo Lídice, código postal 10200, Delegación Magdalena Contreras, México, D.F.

**Importadores**

Universo de Regalos, S.A. de C.V., con domicilio en Miguel de Cervantes Saavedra número 169-B, colonia Ampliación Granada, código postal 11520, México, D.F.

Comercializadora México-Americana, S.A. de C.V., con domicilio en Antiguo Camino a San Mateo número 2, colonia Anexo Coamilco, Naucalpan de Juárez, código postal 53240, Edo. de México.

Districomex, S.A. de C.V., con domicilio en Fernando de Alva Ixtlilxóchitl número 27, tercer piso, colonia Obrera, código postal 06800, México, D.F.

Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V., con domicilio en Mariano Escobedo número 425, colonia Chapultepec Morales, código postal 11560, México, D.F.

Gigante, S.A. de C.V., con domicilio en Ejército Nacional número 769-A, colonia Granada, código postal 11520, México, D.F.

**Examen de cuotas compensatorias**

5. El 14 de febrero de 2002 se publicó en el DOF el Aviso sobre la eliminación de cuotas compensatorias a través del cual se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas a los productos listados en dicho Acuerdo, se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señala en el mismo, salvo que el productor nacional interesado presentara una solicitud de inicio de examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria definitiva debidamente fundada conforme a la legislación en la materia, con una antelación prudencial a la fecha mencionada, o que la Secretaría la iniciara de oficio. Dentro del listado de referencia se incluyeron las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana originarias de la República Popular China.

**Presentación de la solicitud**

6. El 8 de abril de 2002 compareció Santa Anita para solicitar el inicio del examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana, originarias de la República Popular China.

**Aviso sobre la presentación de la solicitud de examen de cuotas compensatorias**

7. El 14 de mayo de 2002 se publicó en el DOF el Aviso sobre la presentación de solicitudes de examen para determinar que la supresión de las cuotas compensatorias daría lugar a la continuación o repetición del dumping y del daño.

**Solicitante**

8. Santa Anita se encuentra legalmente constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, y su objeto social es la fabricación, producción, compra, distribución, importación y exportación de todo tipo de vajillas de cerámica, incluyendo las de cerámica de gres (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; señalando como domicilio para oír y recibir notificaciones el ubicado en Vicente Suárez número 42-A, despacho 2, colonia Condesa, código postal 06140, México, Distrito Federal.

9. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE, la solicitante manifestó que durante el periodo propuesto para examen representó más del 25 por ciento de la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica.

10. Para acreditar lo anterior, Santa Anita presentó lo siguiente:

A. Carta de la Sección 34, fabricantes de loza, cerámica y refractarios de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, A.C., en lo sucesivo CANACINTRA, de fecha 16 de febrero de 2001, en la que manifiesta que las empresas Cerámica Santa Anita, S.A. de C.V. y Fábrica de Loza El Anfora, S.A. de C.V., representan el 66 y 20 por ciento, respectivamente, de la producción nacional de vajillas stoneware para servicio de mesa.

**B.** Carta de la Sociedad Mexicana de Cerámica, A.C., de fecha 28 de febrero de 2001, en la que manifiesta que las empresas Cerámica Santa Anita, S.A. de C.V. y Fábrica de Loza El Anfora, S.A. de C.V., representan el 66 y 20 por ciento, respectivamente, de la producción nacional de vajillas stoneware para servicio de mesa.

### **Información sobre el producto**

#### **Descripción del producto**

**11.** El producto investigado se definió como formación de piezas de porcelana o cerámica normalmente decorada, que pueden tener múltiples presentaciones como vajillas a base de piezas básicas, tales como plato trinche/llano, plato sopero/cereal, plato ensalada/pastel, plato para taza, taza/tarro, y/o piezas complementarias, como azucarera, cremera, salsera, platonos, cafetera; se incluyen las vajillas de 16, 18, 20, 24, 30, 45 o cualesquiera otro número de piezas por caja. El producto nacional similar al importado se definió como formación de piezas de loza porosa, loza de porcelana, loza de gres (ironstone / stoneware) vajillas de loza, loza cerámica, presentadas en conjunto o en piezas sueltas.

**12.** Tanto el producto nacional como el importado son artículos fabricados principalmente de material arcilloso y feldespato sometidos a temperaturas de cocción desde 800 grados centígrados. Las características que distinguen a los productos se refieren al peso, capacidad, diámetro, choque térmico, resistencia al impacto y absorción de agua; las cuales pueden variar de un productor a otro sin que dejen de ser características muy parecidas.

#### **Régimen arancelario**

**13.** De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, el producto investigado se clasifica en las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01; la primera incluye artículos para el servicio de mesa o cocina y la segunda vajillas, piezas sueltas de vajillas.

**14.** Los productos que se clasifican por dichas fracciones están sujetos a un impuesto *ad valorem* de 30 por ciento para los países con los cuales los Estados Unidos Mexicanos no tienen suscritos acuerdos comerciales. Para los países con los cuales los Estados Unidos Mexicanos tiene suscritos tratados de libre comercio aplican aranceles que oscilan entre el 2 y 10 por ciento, según el país que se trate, y están sujetos a desgravaciones específicas. Para la fracción arancelaria 6912.00.01 están exentos del pago de arancel las mercancías originarias de Canadá, y de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua y Oriental del Uruguay. Para la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE están exentos Canadá, y las Repúblicas de Chile, Costa Rica, Bolivia y Oriental del Uruguay. Las importaciones que se clasifican por estas fracciones arancelarias no requieren de permiso previo para su importación y la unidad de medida es en kilogramo.

**15.** Santa Anita señaló que en el caso de la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE, se clasifican además del producto investigado otros artículos para el servicio de mesa o cocina; sin embargo, las importaciones efectuadas por esta fracción en 2001 fueron poco significativas y no se detectaron artículos diferentes a los investigados.

#### **Usos del producto**

**16.** El producto investigado y el similar nacional son bienes de uso final que se utilizan en el servicio de mesa; su función principal es la de contener alimentos, bebidas o condimentos, y su función secundaria consiste en decorar.

#### **Similitud de producto**

**17.** Santa Anita manifestó que la similitud entre las vajillas y piezas sueltas de porcelana y las vajillas y piezas sueltas de cerámica es una cuestión que fue probada en la investigación original y, al no haberse impugnado ni anulado, no debe ser objeto del presente examen de cuota compensatoria.

**18.** Con base en la resolución definitiva publicada en el DOF del 25 de mayo de 1992, se determinó que tanto las vajillas de cerámica como las de porcelana son similares, tomando en cuenta que los insumos, características y otras propiedades que integran su fabricación son básicamente los mismos, coinciden en razón de su uso, función y calidad, además de que compiten en el mismo mercado de consumo.

#### **Prevención**

**19.** El 31 de mayo de 2002, Santa Anita dio respuesta a la prevención formulada por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.02.0899/1, conforme a lo dispuesto en los artículos 52 fracción II de la LCE y 78 de su Reglamento, en lo sucesivo RLCE.

## **Argumentos y medios de pruebas de la solicitante**

20. A efecto de acreditar que la supresión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana, originarias de la República Popular China, darían origen a la continuación o repetición de la discriminación de precios y al daño a la producción nacional, la solicitante mediante escritos de fechas 8 de abril y 31 de mayo de 2002 argumentó lo siguiente:

- A. Santa Anita es productor nacional de un bien idéntico o similar al importado, la similitud entre productos ha sido aprobada y consentida jurídicamente por la autoridad y los importadores, por lo que no entra en este procedimiento la controversia en cuanto a dicha similitud.
- B. Tanto el producto nacional como el importado comparten identidades en cuanto las características y composición que les permite servir como utensilios para el servicio de mesa y ser comercialmente intercambiables, la única variación entre ambos productos es el diseño y los dibujos estampados en las piezas cerámicas.
- C. Santa Anita representa el 66 por ciento de la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica, por lo que acredita su interés jurídico al ser un productor legitimado para solicitar el inicio del examen de cuota.
- D. La fecha de vencimiento señalada por la autoridad en el Aviso sobre eliminación de cuotas compensatorias no es correcta ya que la fecha de vencimiento de la cuota compensatoria definitiva es el 31 de octubre de 2002, ya que debe considerarse que la fecha de vencimiento de las cuotas compensatorias ocurre a los cinco años de la última revisión, aun cuando la cuota no se hubiera modificado.
- E. No comparte el criterio de la autoridad, de que la fecha de vencimiento de la cuota compensatoria sea el 25 de mayo de 2002, dado que se aparta de la práctica administrativa y el criterio sustentado por el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa.
- F. La eliminación de la cuota compensatoria traería como consecuencia la continuación o repetición tanto del dumping como del daño causado por la práctica discriminatoria.
- G. En el caso de las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, y toda vez que la República Popular China es una economía centralmente planificada, se selecciona a la República de la India como tercer país debido a la similitud entre ambas economías respecto a la población, Producto Interno Bruto, baja productividad y costo en la mano de obra, estructura deficiente de transporte y comunicaciones y la existencia de una burocracia gubernamental y estructura regulatoria deficiente.
- H. Dado que en el mercado interno de la República de la India no se venden vajillas en juegos, el valor normal se determinó con base al precio de cada una de las piezas que conforman una vajilla de 16 y 20 piezas, el único ajuste efectuado al valor normal fue por crédito a 30 días ya que el precio es planta del fabricante al distribuidor con crédito a 30 días, utilizando una tasa de interés promedio de 12 por ciento en el segundo semestre de 2001, periodo que se propone como sujeto a examen.
- I. El mercado mexicano se ve influenciado altamente por el precio, de eliminarse la cuota compensatoria los niveles del precio se reducirían dramáticamente; la mayoría de los hogares mexicanos no cuenta con un poder adquisitivo suficiente, por lo que al eliminarse la cuota compensatoria Santa Anita no podría ser competitiva con los precios desleales de los productos chinos.
- J. De no mantenerse la cuota compensatoria la solución inmediata para Santa Anita será cerrar sus instalaciones productivas, por lo que el mercado mexicano estaría en poder de las mercancías importadas.
- K. Las importaciones originarias de la República Popular China de 1997 a 2001 mostraron un crecimiento de 60 por ciento, no obstante la cuota compensatoria, lo que aunado al crecimiento de las importaciones realizadas de otros orígenes, ocasionó durante dicho periodo una disminución en la producción nacional y de Santa Anita, no obstante que el consumo nacional aparente mostró un crecimiento.
- L. El precio promedio de las importaciones originarias de la República Popular China se ubicó por debajo de los otros cuatro principales orígenes.

- M.** El periodo de vigencia de la cuota compensatoria no ha sido suficiente para contrarrestar el daño a la industria nacional, ya que los precios bajos a los que exporta la República Popular China y su potencial exportador son una amenaza constante para la producción nacional.
- N.** El mercado mexicano de vajillas y piezas sueltas de cerámica ha experimentado cambios importantes en los últimos 5 años, debido a la creciente importación de productos a precios atractivos, por lo que los productores nacionales han tenido que reducir su producción, ocasionando cierre de fuentes de empleo.
- O.** Al no existir producción nacional de vajillas y piezas sueltas de porcelana, procede que la solicitud de parte interesada la haga el productor nacional de la mercancía similar que es Santa Anita.
- P.** El producto de porcelana objeto de la investigación se comercializa en piezas y la unidad de volumen utilizada es en kilogramos.
- Q.** La fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE incluye además de las vajillas o piezas sueltas de porcelana, otros artículos para el servicio de mesa o cocina, sin embargo las importaciones efectuadas por esta fracción en el 2001 fueron poco significativas y no se detectaron artículos diferentes a los sujetos a este examen.
- R.** La práctica de discriminación de precios se ha mantenido durante toda la vigencia de la cuota compensatoria; dado que las importaciones del producto de porcelana sujeto a examen fueron poco significativas en 2001, el precio de exportación no resulta representativo, por lo que no fue posible determinar si la práctica de discriminación de precios continúa (sic).
- S.** A partir del incremento de la cuota compensatoria a 99.81 por ciento impuesta en la resolución final de revisión de cuota, disminuyó de manera importante la importación de vajillas o piezas sueltas de porcelana, lo que permite concluir que los exportadores chinos sólo pueden concurrir al mercado mexicano a precios discriminatorios.
- T.** La República Popular China es el principal productor de estas mercancías en el mundo y los niveles de capacidad instalada de que dispone le permiten ser un gran exportador.
- U.** La presencia creciente de productos importados de diversas marcas ha colocado a Santa Anita en desventaja competitiva, resultado de los atractivos precios a los que están importándose dichas mercancías.
- V.** La importación más fuerte comenzó en 1999, cuando marcas colombianas, ecuatorianas y chinas penetraron en el mercado mexicano con una agresiva estrategia de precios que les ha permitido apoderarse de un segmento importante del sector.
- W.** El patrón de compra del consumidor ha cambiado; hace años el decorado y la marca eran los factores de peso, ahora el más importante es el precio, con lo cual se ha desatado una guerra de precios de la que Santa Anita es la menos beneficiada.
- X.** Los autoservicios son los canales de distribución más complejos y de mayor crecimiento en los últimos 5 años, han creado sus propios departamentos de importaciones enfocados a buscar productos novedosos y a precios muy competitivos.
- Y.** El 50 por ciento de los mayoristas se dedican a importar productos para temporadas importantes por la ventaja que representa importar mercancía de oriente, especialmente de la República Popular China.
- Z.** Los cambios que podrían ocurrir en el futuro inmediato por las condiciones de la oferta y la demanda del mercado del producto sujeto a examen, son la pérdida de competitividad de parte de los productores nacionales, el cierre de empresas productoras y la pérdida de empleos; el mercado de vajillas quedaría en manos de los importadores de productos chinos y de otros orígenes.
- AA.** La fuente de información que se utilizó para acreditar el precio de exportación de vajillas de cerámica, fue la muestra de facturas de importación para el periodo junio a noviembre de 2001 y es representativa toda vez que representa el 28 del volumen total importado de la República Popular China en dicho periodo.
- BB.** No se proporcionó información sobre el precio de exportación para el caso de vajillas y piezas sueltas de porcelana ya que las importaciones de estas mercancías fueron insignificantes, por lo que no resultan representativas para determinar un margen de discriminación de precios.

- CC.** Se hace un ajuste por flete marítimo y terrestre al precio de exportación por efecto de inflación del dólar de los Estados Unidos de América de 0.72 por ciento, derivado del subíndice de fletes, almacenamiento y maniobras de dicho país.
- DD.** El peso promedio de una vajilla de importación de 16 piezas es de 8.6 kilogramos, en el caso de las vajillas producidas por Santa Anita el peso promedio es de 6.9 kilogramos.
- EE.** De julio de 2001 a marzo de 2002, la inflación fue nula en la República de la India, según el índice de precios al consumidor de dicho país, por lo que los precios de referencia en el mercado interno de la República de la India al 23 de marzo de 2002 equivalen a los precios promedio del periodo de examen.
- FF.** Al recalcular los precios internos en la República de la India, se debe aplicar el tipo de cambio promedio de 47.6 rupias por dólar de los Estados Unidos de América, en lugar de 49 vigente en marzo de 2002, por lo que el valor normal sería superior al reportado en el Anexo 3 de la respuesta al formulario oficial de investigación.
- GG.** Debido a su política agresiva de exportaciones, la República Popular China es líder mundial en varias ramas de la producción industrial que no requieren de alta tecnología, entre ellas se incluye la producción de vajillas, por lo que el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos cuidó que las cuotas compensatorias impuestas a las mercancías de origen chino, no fueran vulneradas con la adhesión de dicho país a la Organización Mundial del Comercio, en lo sucesivo OMC, tal como se estableció en la reserva contenida en el Anexo 7 denominado "México: medidas antidumping mantenidas respecto de las importaciones procedentes de China", del protocolo de adhesión correspondiente.
- HH.** La Secretaría de Economía puede solicitar a las autoridades aduaneras el monto que ha sido cubierto en aduanas por concepto de cuotas compensatorias a la importación de vajillas, lo que le permitirá cerciorarse que las exportaciones chinas no se desalientan incluso cuando deben pagarse cuotas compensatorias de casi 100 por ciento.
- II.** Los importadores o exportadores de productos chinos no han solicitado revisiones anuales en lo que llevan de vigencia dichas cuotas ya que la práctica de discriminación de precios continúa y podría ser aumentada.
- JJ.** La única manera que los productores chinos de vajillas o piezas sueltas de cerámica o porcelana, tienen para seguir exportando a los Estados Unidos Mexicanos, es incrementando el margen de discriminación de precios, para hacer bajar el valor en aduanas y provocar que las cuotas se reduzcan en su monto efectivo.
- KK.** Los términos de venta proporcionados en el Anexo 2 de la respuesta al formulario oficial de investigación, consisten en el "valor general de aduanas" de la importación general de los Estados Unidos de América, valor que se define como el precio actualmente pagado o por pagar para mercancías, excluyendo los impuestos de importación a dicho país, flete, seguro y otros cargos.
- LL.** La importación a precios bajos la están aprovechando algunos clientes para apuntalar sus estrategias de crecimiento, lo que ha ocasionado que Santa Anita baje sus precios, haga cambios en la mezcla de productos para mantenerse en el mercado y sacrifique márgenes de utilidad para seguir operando.
- MM.** El precio promedio del comercializador más grande de vajillas chinas para autoservicio y principal exportador a los Estados Unidos Mexicanos, fue inferior al precio de Santa Anita.
- NN.** Las importaciones chinas de vajillas y piezas sueltas de cerámica se incrementaron 95 por ciento de 1998 a 2001; el incremento de las importaciones chinas aunado al incremento de otros orígenes, ocasionó que la producción nacional, y de Santa Anita disminuyera de 1997 a 2001, no obstante el incremento del consumo nacional aparente.
- OO.** La tendencia a la baja de las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana de 1998 a 2001 dio lugar al incremento en el precio medio de importación, pasando de \$0.93 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo en 1998 a \$1.87 en 2001.
- PP.** Para el análisis del comportamiento del precio de importación de los artículos de porcelana se tomó en consideración únicamente las importaciones de artículos de cerámica, toda vez que los precios de porcelana no son representativos por estar influenciados por el desplome de las importaciones.

- QQ.** Debido a que no existen estadísticas públicas u oficiales sobre la capacidad instalada nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica, Santa Anita realizó una estimación dividiendo la capacidad instalada de su planta entre el porcentaje que representó la producción de Santa Anita en la producción nacional total del 2000.
- RR.** La estimación de las importaciones de 1997 a 1999 se efectuó únicamente para las vajillas y piezas sueltas de cerámica, debido a que durante ese periodo las vajillas se clasificaban en la fracción arancelaria 6912.00.01 y las piezas sueltas de vajillas en la fracción arancelaria 6912.00.99 de la entonces TIGI, para 2000 y 2001 se clasificaron en la fracción arancelaria 6912.00.01, por lo que se sumó la importación de dicha fracción arancelaria con la 69.12.00.99 y se determinó el porcentaje de participación de la primera respecto a la segunda, siendo en ambos años de 79 por ciento; este porcentaje obtenido se aplicó al volumen total importado de ambas fracciones arancelarias de 1997 a 1999, para determinar el volumen total importado de vajillas y piezas sueltas de cerámica.
- SS.** Resulta prácticamente imposible obtener estadísticas de exportación de la República Popular China, pero a fin de demostrar el potencial exportador de dicho país se presentan las importaciones hechas por la Unión Europea, Japón y los Estados Unidos de América.
- 21.** Con el propósito de acreditar lo anterior, Santa Anita presentó lo siguiente:
- A.** Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos del producto sujeto a examen, según diversas facturas y pedimentos de importación correspondientes a diversas empresas, durante el segundo semestre de 2001.
  - B.** Ajuste por crédito a 30, 60 y 90 días utilizando la tasa Libor y ajustes por flete marítimo y terrestre para el segundo semestre de 2001.
  - C.** Estudio sobre las características del mercado en 1997 y 2002 de vajillas y piezas sueltas de cerámica en la República de la India y el precio al mercado interno, de fecha 24 de marzo de 2002, elaborado por un despacho de consultoría y valor normal en el mercado interno del país sustituto con base en el estudio mencionado.
  - D.** Tasas de interés anual de préstamos a corto plazo en la República de la India, del Reserve Bank of India.
  - E.** Cálculo del margen de discriminación de precios detectado en el producto importado durante periodo sujeto a examen.
  - F.** Valor y volumen del total de importaciones de mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la entonces TIGI de diversos países a los Estados Unidos Mexicanos, del primer semestre de 1998 al segundo semestre de 2001, señalando como fuente la Secretaría de Economía.
  - G.** Estadística del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, sobre la importación de artículos de cerámica para mesa y cocina para 5 fracciones arancelarias, en el periodo 1997 a 2000, extracto del estudio realizado por Scan Track AC Nielsen sobre marcas importadas sólo de cerámica, para el periodo 1997 a 2001.
  - H.** Copia de los estudios "Evaluación y elasticidad de precios para vajillas de cerámica y porcelana, de febrero de 2001", y "Brand Equity para vajillas y Baterías de Cocina 2000", ambos realizados por la agencia Brain; y "Crecimiento en los autoservicios", de marzo de 2002, de Asestra Ingeniería Financiera, S.A. de C.V.
  - I.** Reporte de visitas a plantas productoras de vajillas en la República Popular China, realizadas por Santa Anita.
  - J.** Valor y volumen de importación de artículos de porcelana para mesa y cocina a los Estados Unidos de América, de 1997 a 2001, del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América.
  - K.** Copia de la Harmonized Tariff Schedule of the United States (2000), correspondiente a varias fracciones arancelarias de la subpartida 6911.10, con su traducción al español.
  - L.** Valor y volumen del total de importaciones de productos a través de la fracción 6911.10.01 de la entonces TIGI, del primer semestre de 1998 al segundo semestre de 2001, de la Secretaría de Economía.

- M. Estudio sobre las características del mercado en 1997 y 2002 de vajillas y piezas sueltas de cerámica en la República de Filipinas y el precio al mercado interno, de fecha 24 de marzo de 2002, elaborado por Cambridge Consultants.
- N. Copia de datos de la Oficina de Estadísticas del Trabajo del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de América.
- O. Índice de precios para los trabajadores industriales de enero de 1993 a marzo de 2002, del Ministerio del Trabajo del Gobierno de la India.
- P. Tablas de equivalencias de monedas con el dólar de los Estados Unidos de América, correspondiente a los meses de julio a diciembre de 2001 y marzo de 2002, del Banco de México.
- Q. Copia de las características seleccionadas en la fuente de información para la obtención de los datos de importación general reportados para los Estados Unidos de América, documentos denominados "Importaciones generales de los Estados Unidos" y "Descripción de los campos de los datos de la ITC de los Estados Unidos".
- R. Reporte sobre las importaciones de Japón de artículos de cerámica y porcelana para mesa y cocina de 1996 a 2000, del sitio de Internet: [www.jetro.go.jp/ec/e/market/mgb/512.pdf](http://www.jetro.go.jp/ec/e/market/mgb/512.pdf).
- S. Estadística de valor y volumen de importación de artículos de cerámica y porcelana de la Unión Europea de 1997 a 2001, de la Eurostat de la Unión Europea.
- T. Reporte de la Oficina del Consejero Económico y Comercial de la Embajada de la República Popular China en la República de Perú, sobre las principales mercancías exportadas para 1995 y 1998 a 2000.
- U. Copia del catálogo de productos de las empresas Tangshan Gibson Ceramic Co. LTD., Shandong Boshan Cerámicas Co. LTD y Yang-Sheng Ceramic Factory.
- V. Estados financieros básicos auditados de 1997 a 2001 de Santa Anita y sus notas explicativas.
- W. Estados de costos, ventas y utilidades del producto similar de fabricación nacional de 1997 a 2001, de Santa Anita.

#### **Requerimientos de información**

22. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.02. 1386/2 con fundamento en el artículo 55 de la LCE, la Asociación Nacional Cerámica de México, A.C., manifestó que desconoce la información solicitada, ya que sus asociados no se la proporcionan y que el objeto de dicha asociación es fomentar el conocimiento de las ciencias cerámicas.

23. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.02.1652/2 con fundamento en el artículo 55 de la LCE, la Sociedad Mexicana de Cerámica, A.C., manifestó lo siguiente:

- A. No cuenta con información exacta sobre las cifras de producción de vajillas y piezas sueltas, ni de la participación en la producción nacional por tipo de vajillas que se fabrican, ya que sus afiliadas no le proporcionan dicha información.
- B. Por el conocimiento y experiencia en el sector de cerámica señala que Santa Anita, El Anfora y Cerámicas y Porcelanas Foster, S.A. de C.V., en lo sucesivo Porcelanas Foster, representan el 87 por ciento en conjunto de la producción nacional.
- C. Los tipos de vajillas y piezas sueltas de cerámica producidas en el país son loza o earthenware y stoneware; la producción anual de dichas mercancías en promedio en los últimos tres años es de 56 millones de piezas, de los cuales el 90 por ciento corresponde a stoneware.
- D. El término cerámica incluye porcelana, stoneware y earthenware, la diferencia entre éstos se debe a la materia prima utilizada y/o tecnología empleada en su elaboración.
- E. No cuenta con información sobre las características por cada tipo de vajilla y piezas sueltas.

24. Para acreditar sus afirmaciones, la Sociedad Mexicana de Cerámica, A.C. presentó copia simple de documento titulado The World Ceramic, Tableware Handbook.

25. En respuesta a los requerimientos de información formulados mediante oficios UPCI.310.02.1385/2 y UPCI.310.02.1651/2 con fundamento en el artículo 55 de la LCE, la CANACINTRA, manifestó lo siguiente:

- A. En todos los artículos para vajillas existen tres grandes grupos que son porcelana, stoneware y loza, cuyas materias primas son básicamente las mismas, pero con variaciones en cuanto al porcentaje.
  - B. La mayor diferencia en el proceso de fabricación es la temperatura, siendo para la porcelana de 1350 a 1450 grados centígrados, para el stoneware de 1200 a 1300 grados centígrados y la loza de 950 a 1230 grados centígrados.
  - C. La loza también puede llamarse earthenware (blanca, gris y roja), mayólica o faience según el país de origen e indica un producto poroso de 3 a 15 por ciento, con una baja o media resistencia al impacto.
  - D. El stoneware puede ser conocido como gres, porcelana hotel, loza semivítrea, loza institucional, loza hotelera, pero tiene como características su baja porosidad de 0.5 al 3 por ciento y alta resistencia al impacto.
  - E. En los Estados Unidos Mexicanos se fabrican toda clase de vajillas excepto de porcelana, la cual se manufactura a alta temperatura, es muy blanca, de pared delgada, no porosa y translúcida.
  - F. Las tres principales empresas productoras son Santa Anita, El Anfora y Locería Jalisciense, pero existen micro y pequeñas empresas localizadas en Morelos, Estado de México, Puebla, Guanajuato y Querétaro.
26. Para acreditar sus afirmaciones, la CANACINTRA presentó lo siguiente:
- A. Datos de producción nacional de vajillas de 1999 a 2001.
  - B. Copia de los documentos An Illustrated Dictionary of Ceramics, "Enciclopedia de la Química Industria, Tomo 11, Cerámica Industrial" y "Cerámica fina, Tecnología y Aplicaciones".

#### **CONSIDERANDO**

##### **Competencia**

27. La Secretaría de Economía es competente para emitir esta Resolución, conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 16 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía; 19 fracción I del Acuerdo Delegatorio de Facultades de la Secretaría de Economía; y 67 y 70 de la Ley de Comercio Exterior.

##### **Legislación aplicable**

28. 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, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping.

##### **Legitimación**

29. De conformidad con los artículos 40 y 50 de la LCE; y 60 y 75 del RLCE, Santa Anita está legitimada para solicitar el inicio del examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas, toda vez que representa más del 25 por ciento de la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica.

Examen sobre la repetición o continuación de la discriminación de precios.

Vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica.

30. Para demostrar que la República Popular China mantiene una conducta discriminatoria de precios de las mercancías investigadas, Santa Anita realizó un análisis de precios que consistió en comparar los precios de exportación de la República Popular China a los Estados Unidos Mexicanos con los precios del producto idéntico o similar al exportado a los Estados Unidos Mexicanos destinado al consumo interno en un país sustituto, en razón de que las importaciones son originarias de un país que es considerado como un país con economía centralmente planificada.

##### **Precio de exportación**

31. Para acreditar el precio de exportación, la solicitante presentó copia de pedimentos de importación con sus respectivas facturas de venta, correspondientes al periodo examinado. Los precios se encuentran expresados en términos libre a bordo (LAB) puerto chino, LAB Laredo, Texas y LAB Commerce, California.

32. La solicitante argumentó que la muestra de las operaciones de importación empleada para calcular el precio de exportación es representativa, toda vez que contabiliza el 28 por ciento del volumen total importado

en el periodo examinado. La muestra incluye la importación de vajillas de cerámica de 16 y 20 piezas. La Secretaría consideró válido el uso de esta muestra, de conformidad con el artículo 41 y 75 fracción XI del RLCE.

**33.** Con base en la información anterior, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por vajilla, de conformidad con el artículo 40 del RLCE.

#### **Ajustes al precio de exportación**

**34.** Con el propósito de comparar el precio de exportación y el valor normal en un nivel comercial ex fábrica, la solicitante propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por concepto de gastos de crédito, flete marítimo y flete interno. El flete marítimo se ajustó únicamente en aquellas transacciones cuyos términos de venta son LAB Laredo, Texas y LAB Commerce, California. Por su parte, el flete del puerto en los Estados Unidos de América a Laredo, Texas, se ajustó para las transacciones cuyos términos de venta son LAB Laredo, Texas.

**35.** La solicitante calculó el monto correspondiente de los gastos de crédito con base en el plazo de financiamiento especificado en las facturas de venta del producto examinado procedente de la República Popular China a que hace referencia el punto 31 de esta Resolución. La tasa de interés aplicada en el cálculo corresponde a un promedio de la tasa Libor a 90 días durante el periodo examinado. La solicitante obtuvo esta información de acuerdo con los datos de la División de Estadísticas y Proyecciones Económicas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

**36.** Para sustentar los ajustes por concepto de flete marítimo, la solicitante presentó copia de una cotización de una empresa transportista independiente de fecha marzo de 2002, documento con el cual se evidencia el valor del flete por transportar la mercancía examinada desde el puerto chino al puerto estadounidense. Esa misma cotización incluye el valor del flete interno dentro de los Estados Unidos de América.

**37.** Debido a que la cotización de los fletes se encuentra fuera del periodo examinado, la Secretaría previno a la solicitante para que los ajustara por concepto de inflación. La solicitante ajustó los precios de la cotización aplicándoles el índice de precios específicos al sector transporte de los Estados Unidos de América, información obtenida de la Oficina de Estadísticas del Trabajo del Departamento de ese país.

**38.** Conforme a los artículos 36 de la LCE y 54 del RLCE, la Secretaría consideró como válida la metodología e información presentadas por la solicitante y aceptó ajustar los precios de exportación del producto examinado, originario de la República Popular China, por concepto de gastos de crédito, flete marítimo y flete interno en los Estados Unidos de América.

#### **Valor normal**

**39.** Tal y como se mencionó en el punto 30 de esta Resolución, la solicitante argumentó que la economía de la República Popular China continúa siendo una economía centralmente planificada, por lo que propuso a la República de la India como aquel país con economía de mercado que reúne las características necesarias para ser empleado como país sustituto de la República Popular China para determinar el valor normal.

**40.** Según la solicitante, la afirmación de que la República Popular China aún se sigue considerando como una economía centralmente planificada se deriva de la conclusión de la negociación bilateral sostenida entre los Estados Unidos Mexicanos y ese país en el contexto de la adhesión de la República Popular China a la OMC.

**41.** La Secretaría validó el argumento presentado por la solicitante descrito en el punto anterior, toda vez que el Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la OMC establece que corresponderá a los productores de la República Popular China demostrar que prevalecen en la rama de producción que se produce el producto similar las condiciones de una economía de mercado en lo que respecta a la manufactura, la producción y la venta de tal producto.

**42.** De conformidad con los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE y con base en lo descrito en los puntos 39 al 41 de esta Resolución, la Secretaría aceptó la propuesta hecha por Santa Anita en el sentido de considerar a la República de la India como el país sustituto para determinar el valor normal.

#### **País sustituto**

**43.** Para sustentar la propuesta de que la República de la India constituye el país sustituto adecuado de la República Popular China, la solicitante argumentó que: i) la mano de obra, que constituye un elemento

importante en el costo de fabricación de vajillas, es de muy bajo costo en ambos países y, ii) las vajillas y piezas sueltas de cerámica que se producen en ambos países son mercancías similares. Los argumentos anteriores forman parte de los resultados de un estudio de mercado elaborado por una empresa consultora. La Secretaría aceptó la propuesta de país sustituto presentada por la solicitante para iniciar la investigación correspondiente, de conformidad con el artículo 48 del RLCE.

#### **Precios en el mercado interno del país sustituto**

44. Para acreditar el valor normal de vajillas de cerámica, la solicitante proporcionó información sobre los precios de las vajillas de cerámica de 20 y 16 piezas en el mercado interno de la República de la India. Los precios de las vajillas corresponden al mes de marzo de 2002 y están expresados en rupias y en términos ex fábrica. Esta información fue sustentada con base en el estudio de mercado a que hace referencia el punto 43 de esta Resolución.

45. La solicitante argumentó que los precios internos de las vajillas de cerámica a que se refiere el punto anterior son representativos toda vez que son precios que corresponden a uno de los fabricantes de cerámica más importantes en la República de la India y sustentó este argumento con información contenida en el estudio de mercado de referencia.

46. Debido a que los precios de las vajillas de cerámica se encuentran expresados en rupias, éstos fueron convertidos a dólares de los Estados Unidos de América para poderlos comparar con el precio de las exportaciones de vajillas de cerámica a los Estados Unidos Mexicanos que están expresados en esta última moneda. La metodología y la información sobre el tipo de cambio de la rupia con respecto al dólar de los Estados Unidos de América están contenidas en el estudio de mercado antes mencionado.

47. Debido a que los precios de las vajillas de cerámica presentados en el estudio de mercado no corresponden al periodo examinado, la Secretaría previno a la solicitante para que los ajustara por concepto de inflación, de conformidad con el artículo 58 del RLCE. La solicitante argumentó que de acuerdo con el Índice de Precios al Consumidor en la República de la India, la inflación entre el periodo examinado y marzo de 2002 fue nula. Para demostrar lo anterior, la solicitante presentó datos sobre dicho índice para cada uno de los meses comprendidos en el periodo examinado así como para el mes de marzo de 2002. La información fue obtenida del Ministerio del Trabajo del Gobierno de la República de la India.

48. Adicionalmente, debido a que los precios en el mercado interno de la República de la India presentados en el estudio de mercado de referencia están expresados en términos ex fábrica no fue necesario ajustarlos de conformidad con el artículo 36 de la LCE.

49. La Secretaría aceptó la metodología e información para el cálculo del valor normal presentados por la solicitante, de conformidad con los artículos 31 y 33 de la LCE.

50. Al realizar la comparación del precio de exportación de las vajillas de cerámica a que se refiere del punto 31 al 38 de esta Resolución con el precio de ese producto destinado al consumo en el mercado interno del país sustituto de la República Popular China indicado del punto 39 al 49 al de esta Resolución, la Secretaría observó que los exportadores de la República Popular China continúan exportando las vajillas de cerámica con una conducta de discriminación de precios. Los precios fueron expresados en términos ex fábrica y se refieren al periodo examinado.

#### **Conclusión**

51. Con base en los argumentos y pruebas señalados anteriormente y de conformidad con el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para presumir que de revocarse la cuota compensatoria definitiva, los exportadores de la República Popular China continuarían la práctica de discriminación de precios en sus exportaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica a los Estados Unidos Mexicanos.

#### **Vajillas y piezas sueltas de porcelana**

52. Santa Anita manifestó que con la aplicación de la cuota compensatoria definitiva a las importaciones de vajillas de porcelana, originarias de la República Popular China, clasificadas en la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE, el volumen de las importaciones a los Estados Unidos Mexicanos disminuyó de manera importante por lo que el volumen de importaciones registradas por el Sistema de Información Comercial de México, en lo sucesivo SIC-Méx., no es suficiente para determinar un precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

**53.** Por lo anterior, propuso emplear los precios de exportación de las vajillas de porcelana de la República Popular China a los Estados Unidos de América. Esta información fue sustentada con base en las estadísticas del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, durante el periodo examinado. Estos precios están expresados en términos LAB puerto de embarque.

**54.** La solicitante señaló que la República Popular China es una economía centralmente planificada por lo que propuso a la República de Filipinas como país sustituto, argumentando que este país había sido empleado y aceptado por la autoridad como el país sustituto adecuado de la República Popular China en el procedimiento que revisó la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de vajillas de porcelana, originarias de este último país.

**55.** En relación con los precios en el mercado interno del país sustituto, la solicitante encargó a una empresa consultora que realizara un estudio de mercado sobre la industria de porcelana en la República de Filipinas, sin embargo, el estudio de mercado presentado determinó que no es posible obtener un precio de venta en el mercado interno de ese país sustituto por las siguientes razones:

- A.** El mercado de las vajillas de porcelana en la República de Filipinas cambió significativamente. En 1997 (fecha en que se realizó el estudio de mercado de la industria de las vajillas de porcelana que fue empleado en el procedimiento de revisión de cuota compensatoria definitiva), las importaciones de vajillas de porcelana originarias de la República Popular China eran prácticamente inexistentes en las tiendas de venta masivas en la República de Filipinas. En marzo de 2002, fecha en que se realizó el estudio de mercado presentado en el presente procedimiento, se observó que esas tiendas tienen cerca del 100 por ciento del espacio de ventas de menudeo de vajillas de porcelana cuyo origen es la República Popular China.
- B.** El más grande fabricante y proveedor de vajillas de porcelana en la República de Filipinas cerró sus puertas como resultado del agresivo flujo de las exportaciones de vajillas de porcelana, originarias de la República Popular China.
- C.** Adicionalmente, de acuerdo con el estudio de mercado, el gobierno filipino estableció medidas para desalentar las importaciones de vajillas de porcelana originarias de la República Popular China; no obstante, los exportadores de ese país fueron capaces de debilitar el efecto de las mismas recurriendo a prácticas desleales de comercio, hecho que aceleró el cierre de la industria de vajillas de porcelana en la República de Filipinas.

**56.** Por las razones expuestas en el punto 55 de esta Resolución, la solicitante se vio imposibilitada para acreditar la conducta de discriminación de precios que mantiene la República Popular China en sus operaciones de exportación de las vajillas de porcelana; no obstante, a partir de la información proporcionada, la solicitante obtuvo las siguientes conclusiones:

- A.** La República Popular China es el principal productor de vajillas de cerámica y porcelana en el mundo y los niveles de capacidad instalada de que dispone le permiten ser un gran exportador.
- B.** El potencial exportador de la República Popular China y los bajos precios a los que exporta ha ocasionado la desaparición de la industria de vajillas de porcelana en la República de Filipinas.
- C.** En 2000 y 2001 el precio de las exportaciones de la República Popular China de las vajillas de porcelana a los Estados Unidos de América se ubicó por abajo del precio de las exportaciones chinas de las vajillas de cerámica a los Estados Unidos Mexicanos, aun cuando el proceso de fabricación de las vajillas de porcelana resulta ser más caro.
- D.** Los exportadores chinos de vajillas de cerámica continúan exportando estas mercancías a pesar de la imposición de la cuota compensatoria, lo que permite concluir que esos exportadores concurren al mercado mexicano a precios discriminados. Debido a que la República Popular China continúa ejerciendo una conducta de discriminación de precios en las vajillas de cerámica, se infiere que esta conducta es también practicada en sus exportaciones de vajillas de porcelana.

**57.** La Secretaría aceptó la información y los argumentos presentados por la solicitante para reforzar la hipótesis de que de revocarse la cuota compensatoria definitiva, la República Popular China repetiría la práctica de discriminación de precios en sus exportaciones de vajillas de porcelana a los Estados Unidos Mexicanos, toda vez que constituyó la información que razonablemente tuvo a su alcance, de conformidad con el artículo 75 fracción XI del RLCE.

58. Adicionalmente, considerando lo que se señala en los puntos 17 y 18 de esta Resolución sobre similitud de producto, la Secretaría comparó los precios de exportación de vajillas de porcelana de la República Popular China a los Estados Unidos de América con los precios de venta en el mercado interno de la República de la India de vajillas de cerámica.

59. La información sobre precios de venta de vajillas de cerámica en el mercado interno de la República de la India se obtuvo siguiendo la metodología descrita en los puntos 39 al 49 de esta Resolución.

60. De acuerdo con información que obra en el expediente administrativo del caso, el proceso de producción de las vajillas de porcelana resulta ser más caro que el de vajillas de cerámica, por lo que el valor normal de las vajillas de cerámica empleado para comparar los precios de exportación de la República Popular China de las vajillas de porcelana a los Estados Unidos de América es conservador.

61. Como resultado de la comparación de los precios a que se refiere el punto 58 de esta Resolución, la Secretaría observó que la República Popular China exportó vajillas de porcelana con una conducta de discriminación de precios.

62. A pesar de que la solicitante manifestó que el volumen de las importaciones mexicanas de vajillas de porcelana es muy bajo como para determinar un precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría obtuvo un precio de exportación promedio ponderado en el periodo analizado con base en los registros de importación del SIC-Méx. y lo utilizó para compararlo con los precios de las vajillas de cerámica en el mercado interno de la República de la India.

63. De conformidad con los artículos 36 y 82 de la LCE la Secretaría ajustó el precio de exportación de las vajillas de porcelana china a los Estados Unidos Mexicanos por concepto de flete y seguro marítimo. Dicha información se obtuvo del SIC-Méx.

64. Como resultado de la comparación a que se refiere el punto 62 de esta Resolución, la Secretaría observó que la República Popular China exportó vajillas de porcelana al mercado mexicano con una conducta de discriminación de precios.

### **Conclusión**

65. Con base en los argumentos, metodología y pruebas señalados anteriormente, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para presumir que de revocarse la cuota compensatoria definitiva, los exportadores de la República Popular China repetirían la práctica de discriminación de precios en sus exportaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de porcelana a los Estados Unidos Mexicanos.

### **Examen sobre la repetición o continuación del daño**

66. Con fundamento en el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping y con el fin de examinar si existen elementos para presumir que la eliminación de las cuotas compensatorias definitivas daría lugar a la continuación o repetición del daño, la Secretaría evaluó la información aportada por Santa Anita, la contenida en el expediente administrativo 03/91 de la investigación ordinaria de 1992 y la información que la propia Secretaría se allegó. Para efectos del análisis de daño, la Secretaría consideró el periodo de 1998 a 2001.

### **Producción nacional**

67. Santa Anita manifestó que su principal actividad es la producción, venta y comercialización de todo tipo de vajillas y piezas sueltas de artículos de cerámica, para mesa y cocina, tanto para el mercado nacional como el de exportación. Manifestó estar afiliada a la CANACINTRA, la Confederación Patronal Mexicana, en lo sucesivo COPARMEX, la Sociedad Mexicana de Cerámica, A.C. y a la Sociedad Americana de Cerámica.

68. La solicitante mencionó que reúne los requisitos legales para solicitar el inicio del examen de cuota compensatoria a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de porcelana y cerámica, ya que al representar el 66 por ciento de la industria y al no existir producción nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas de porcelana, Santa Anita constituye la parte principal conforme a lo que establecen los artículos 40 y 50 de la LCE y 5.4 del Acuerdo Antidumping. Como prueba de sus afirmaciones, la solicitante proporcionó cartas de CANACINTRA y de la Sociedad Mexicana de Cerámica, A.C. de fechas del 16 y 28 de febrero de 2001, respectivamente.

69. Con el objeto de corroborar la inexistencia de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas de porcelana clasificadas en la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE, la Secretaría requirió información de la CANACINTRA. A partir de esta información, se observó que la industria nacional de vajillas

y piezas sueltas de cerámica se encuentra conformada por Santa Anita, Fábrica de Loza El Anfora, S.A. de C.V., en lo sucesivo El Anfora y Locería Jalisciense, S.A. de C.V., en lo sucesivo Locería Jalisciense, entre otros pequeños productores, quienes registraron en 2001 una participación en la producción nacional de 66, 14, 1 y 19 por ciento, respectivamente. Asimismo, de acuerdo con dicha información se constató la inexistencia de producción nacional de vajillas de porcelana.

**70.** De acuerdo con lo descrito en el análisis de importaciones, la Secretaría observó que Santa Anita realizó importaciones del producto investigado durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria; sin embargo, estas importaciones fueron insignificantes y de orígenes diferentes a la República Popular China.

**71.** Con base en los argumentos y pruebas presentadas por Santa Anita, y la información que la Secretaría se allegó, se determinó que la solicitud satisface los requisitos establecidos en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 del RLCE y 4.1 del Acuerdo Antidumping.

#### **Consumidores y canales de distribución**

**72.** La solicitante manifestó que las vajillas y piezas sueltas de porcelana y cerámica están dirigidas principalmente al mismo consumidor final (familias), no obstante, también son utilizadas en restaurantes y hoteles.

**73.** Indicó que las vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana de producción nacional y de importación se comercializan a través de los siguientes canales básicos de comercialización:

- A.** Autoservicios. Para Santa Anita es uno de los canales más complejos por el tipo de producto que se comercializa, toda vez que es el canal más informado y el que mayor perspectiva de crecimiento ha tenido durante los últimos 5 años.
- B.** Mayoristas. Este canal es uno de los más grandes a nivel nacional, dentro de este concepto se encuentran a los cristaleros, vendedores en tianguis y aboneros entre otros. En este canal que concentra la venta de aquellas mercancías que van enfocadas a un segmento de bajo poder adquisitivo.
- C.** Institucional. Este canal está enfocado directamente a hoteles y restaurantes manejando principalmente vajillas y piezas sueltas.
- D.** Venta directa. Se trata de ventas especiales que realizan los fabricantes o comercializadores a empresas.

**74.** A partir de la información proporcionada por Santa Anita, se observó en términos del artículo 65 del RLCE, que tanto el producto investigado como el nacional se dirigen a través de los mismos canales de distribución para atender a los mismos consumidores. Ambos productos se destinan a autoservicios, mayoristas, restaurantes y hoteles, entre otros.

#### **Mercado Internacional**

**75.** La solicitante argumentó que debido a que se trata de un mercado dominado por unos cuantos países y como principal productor la República Popular China, no existe información pública sobre las características del mercado internacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica. Para allegarse de información, Santa Anita realizó visitas a diferentes plantas de la República Popular China, de lo cual observó que varias de las empresas chinas exportan sus productos preferentemente a los Estados Unidos de América, Europa, Canadá, Estados Unidos Mexicanos, Asia y Sudamérica, entre otros destinos.

#### **Importaciones**

**76.** La solicitante manifestó que las cuotas compensatorias no han logrado frenar las importaciones a precios discriminados, ya que se siguen realizando a precios muy bajos. Asimismo, señaló que el incremento al casi 100 por ciento de las cuotas compensatorias en octubre de 1997, ocasionó una disminución inmediata de las importaciones chinas, aunque en los últimos años de vigencia de la misma volvieron a registrar un incremento. Este incremento se explica principalmente por las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, ya que las de porcelana disminuyeron.

**77.** Santa Anita manifestó que el crecimiento de las importaciones chinas aunado al crecimiento de importaciones de otros orígenes, ocasionó que de 1997 a 2001, la producción nacional mostrara una disminución del 6 por ciento; no obstante que en ese periodo el Consumo Nacional Aparente, en lo sucesivo CNA, de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana creció 25 por ciento, mientras que en 2001 la participación de la producción nacional en el CNA cayó a 56 por ciento.

**78.** En razón de que la unidad de medida de las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la TIGIE es el kilogramo, Santa Anita utilizó como factor de conversión el correspondiente al peso de un juego de 20 piezas que es el más comercial, el cual tiene un peso de 8 kilos, para lo cual dividió las importaciones entre 8 y el resultado lo multiplicó por 20. Asimismo, indicó que debido a que de 1997 a 1999 las vajillas de cerámica se clasificaban por la fracción arancelaria 6912.00.01 de la entonces TIGI y las piezas sueltas de cerámica por la fracción arancelaria 6912.00.99 de la TIGI, la solicitante obtuvo la participación promedio de la primera fracción arancelaria en el total de ambas fracciones arancelarias para 2000 y 2001; este porcentaje se aplicó a la suma de las importaciones que ingresaron por las dos fracciones arancelarias de 1997 a 1999. En el caso de las importaciones originarias de la República Popular China, se calculó la participación de este país con respecto a la suma de las importaciones clasificadas en las fracciones arancelarias 6912.00.01 y 6912.00.99 de la entonces TIGI de 1997 a 1999 y se aplicó al volumen estimado de las importaciones totales.

**79.** Con base en las estadísticas del Sistema de Información Comercial de México, la Secretaría obtuvo el volumen total de las importaciones definitivas para las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01. Al respecto, es importante mencionar que debido al cambio en la clasificación arancelaria de las vajillas y piezas sueltas de cerámica descrita en el punto anterior, la Secretaría aplicó la metodología seguida por la solicitante. Asimismo, se aceptó de manera preliminar el factor de conversión propuesto por Santa Anita y la afirmación referente a que las importaciones de productos diferentes al investigado que se clasifican por la fracción arancelaria 6911.10.01 fueron prácticamente inexistentes, de acuerdo con lo que se describe en el punto 15 de esta Resolución.

**80.** A partir de lo descrito en el punto anterior, se observó que de 1998 a 2001 las importaciones totales definitivas que ingresaron por las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la ahora TIGIE mostraron una tendencia creciente al registrar un incremento del 46 por ciento en 2001 con respecto a 1998, al pasar de 25 millones a 37 millones de piezas.

**81.** De 1998 a 2001 las importaciones originarias de la República Popular China se incrementaron 29 por ciento, al pasar de 7 millones a 10 millones de piezas. Al respecto, se observó que con el incremento de la cuota compensatoria en octubre de 1997, las importaciones correspondientes a la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE disminuyeron 91 por ciento, mientras que las que ingresaron por la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE se incrementaron 85 por ciento en el periodo señalado. La participación de las importaciones chinas en el volumen de importaciones totales pasó del 31 por ciento en 1998 a 27 por ciento en 2001.

**82.** Al analizar el comportamiento de las importaciones de vajillas y piezas sueltas originarias del resto de los países, se observó que en el periodo de vigencia de la cuota compensatoria aumentaron 54 por ciento, crecimiento que se explica principalmente por las vajillas y piezas sueltas originarias de países como las repúblicas de Colombia, Ecuador, Indonesia y Federativa de Brasil, que en los últimos años mostraron una participación creciente en el volumen total importado.

**83.** Por otra parte, la Secretaría observó que la solicitante realizó importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica originarias de los Estados Unidos de América en 1998 y de la República Federativa de Brasil en 2000 y 2001, las cuales fueron insignificantes debido a que representaron menos del uno por ciento del volumen total importado.

**84.** Al analizar el comportamiento de las importaciones originarias de la República Popular China en el CNA (calculado como la suma de la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, más las importaciones clasificadas en las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la TIGIE, menos las exportaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica) de 1998 a 2001, se observó un incremento de 3 puntos porcentuales al pasar de 9 por ciento en 1998 a 12 por ciento en 2001.

### **Precios**

**85.** La solicitante argumentó que en el mercado mexicano de vajillas y piezas sueltas el precio representa el factor determinante en la decisión de compra de los consumidores, de manera que al eliminarse las cuotas compensatorias, los precios de las importaciones chinas se reducirían a un nivel en el que Santa Anita no podría competir y tendría que cerrar su planta productiva.

**86.** Santa Anita manifestó que los precios discriminados de las importaciones de la República Popular China, aunados al incremento observado en las importaciones de otros orígenes en los últimos dos años, ha provocado una contención de precios nacionales y su disminución en términos reales. Indicó que incluso modificó la mezcla de sus productos sacrificando márgenes de utilidad para mantenerse en el mercado.

**87.** Por otra parte, con base en un estudio realizado por la empresa Scan Track AC Nielsen, Santa Anita señaló que el precio promedio de la empresa comercializadora más grande de vajillas chinas registró un nivel inferior a su precio de venta, lo cual muestra que los exportadores chinos pueden ofrecer en los Estados Unidos Mexicanos una vajilla hasta 19 por ciento por debajo del costo de Santa Anita. Asimismo, indicó que de 1998 a 2001, el precio de las importaciones investigadas se ubicó por debajo del precio de otros principales orígenes.

**88.** De acuerdo con lo descrito en el punto 79 de esta Resolución, la Secretaría calculó en dólares de los Estados Unidos de América, los precios promedio ponderados por pieza de las importaciones chinas en frontera mexicana, a los cuales se les agregó los gastos de internación como arancel, derecho de trámite aduanero y gastos de agente aduanal. Al respecto, se observó que el precio promedio de estas importaciones se incrementó 7 por ciento en 2001 con respecto al precio registrado en 1998. Por otra parte, el precio del resto de los países mostró una disminución del 20 por ciento en 2001 con respecto a 1998; sin embargo, es importante señalar que ante el incremento de las cuotas compensatorias en octubre de 1997, se registró una caída de 20 por ciento en el precio registrado en 1998 con respecto al precio promedio de 1997.

**89.** La Secretaría observó que el precio en planta de Santa Anita aumentó 7 por ciento en el periodo de 2001 con respecto a 1998, mostrando en general un comportamiento positivo con la excepción de una reducción de 4 por ciento registrada en 2001 respecto a 2000.

**90.** De 1998 a 2001 se observó que el precio promedio de las importaciones chinas que se obtiene de las estadísticas del SIC-Méx. se ubicaron por debajo del precio promedio en planta de producción nacional en niveles del 44, 22, 46 y 44 por ciento, respectivamente, en cada año del periodo indicado. Asimismo, la Secretaría constató que los precios promedio en la frontera mexicana de las importaciones originarias de la República Popular China fueron inferiores a los de otros orígenes en dichos años.

**91.** La Secretaría considera de manera preliminar que las cuotas compensatorias permitieron a la industria nacional competir con las vajillas y piezas sueltas de vajillas de la República Popular China, ya que al agregarlas al precio de importación en la frontera mexicana, se observó que el precio de dichas importaciones se ubicó en niveles hasta 35 por ciento por arriba del precio promedio nacional, de acuerdo con la información hasta el momento disponible. Sin embargo, es importante resaltar que en el periodo analizado, los precios de importación sin cuotas compensatorias de las vajillas y piezas sueltas originarias de la República Popular China registraron los niveles más bajos del mercado, lo que permite concluir que de eliminarse las cuotas compensatorias, se incrementaría nuevamente la demanda por dichas importaciones a precios significativamente inferiores al de las vajillas de producción nacional, dadas las evidencias positivas de que las exportaciones chinas se podrían efectuar nuevamente en condiciones de discriminación de precios.

#### **Capacidad exportadora**

**92.** Santa Anita manifestó que la República Popular China es el principal productor a nivel mundial y cuenta con una amplia capacidad instalada de exportación y niveles crecientes en producción. Asimismo, indicó que por los bajos costos de mano de obra, sus prácticas de comercio en condiciones de discriminación de precios y beneficios que ofrece el gobierno chino a los inversionistas, pueden desplazar a sus competidores en prácticamente todos los mercados, como sucedió en los Estados Unidos de América y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, países en los que la República Popular China tiene una participación en el mercado de más del 70 por ciento. Santa Anita considera que de eliminarse las cuotas compensatorias, el desplazamiento de la industria mexicana por parte de la República Popular China puede suceder, ya que las exportaciones a los Estados Unidos de América -principal destino de las exportaciones chinas- podrían desviarse al mercado mexicano.

**93.** Para acreditar el potencial exportador de la República Popular China, Santa Anita proporcionó estadísticas de importación realizadas por los Estados Unidos de América, Japón, la Unión Europea y la República de Perú. Al respecto, la Secretaría observó lo siguiente:

- A.** Con base en las estadísticas de importación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, las importaciones de artículos para mesa y cocina de cerámica y porcelana aumentaron su participación con respecto al total, al pasar de 56 por ciento en 1998 al 64 por ciento en 2001, con una tasa de crecimiento de 5 por ciento.
- B.** Con base en el documento Ceramic Porcelain Tableware, se observó que la República Popular China aumentó su participación en las importaciones totales de Japón de artículos para mesa de cerámica y porcelana, al pasar del 69 por ciento en 1998 al 81 por ciento en el 2000, convirtiéndose en la principal fuente de abastecimiento para este país.

- C. De acuerdo a estadísticas de importación de la Unión Europea, de 1998 a 2001 la participación china en las importaciones totales de artículos de porcelana y cerámicas se mantuvo estable en 15 por ciento, pero el volumen importado disminuyó 18 por ciento de manera que el aumento en la capacidad libremente disponible de exportación podría destinarse al mercado mexicano en caso de eliminarse la cuota compensatoria.
- D. Con base en las estadísticas de la Red de Comercio e Inversión Peruano-China, se observó que en términos de valor, las exportaciones de artículos de cerámica y porcelana para uso doméstico se incrementaron en el lapso de 1998 a 2000 en 26 por ciento.

94. Con el objeto de acreditar la importancia de la capacidad de producción de la República Popular China, Santa Anita presentó catálogos de varias empresas chinas, a partir de la cual se observa que la empresa Tangshan Gibson Ceramic Co. Ltd. cuenta con una capacidad de producción de 20 millones de piezas al año; Shandong Boshan Ceramics Co. Ltd. produce 130 millones de piezas anuales, de las cuales exporta 80 por ciento a los Estados Unidos de América, Sudeste Asiático, Asia y Medio Oriente, entre otros; por su parte, la empresa Yong Sheng Ceramics Ltd. produce 20 millones de piezas de cerámica al año para el uso de las familias, dirigiendo sus exportaciones a 40 países y regiones de Asia, América, Europa, África y Oceanía.

95. Por su parte, la solicitante manifestó que de acuerdo con visitas realizadas a empresas productoras chinas, estima una producción de 806 millones de piezas, con un promedio por planta de 39,500 trabajadores dedicados a la producción de vajillas y diferentes artículos para cocina de porcelana y stoneware; asimismo, estimó que en dicho país existe una planta que puede llegar a tener una capacidad de 400 millones de piezas al año.

96. Por los elementos aportados por la solicitante, descritos en los puntos 92 al 95 de esta Resolución, la Secretaría considera que existen suficientes indicios para considerar que la República Popular China cuenta con suficiente capacidad para desplazar del mercado a los productores nacionales, ya que de acuerdo con la información proporcionada por Santa Anita, bastaría con que destinara el 11 por ciento de su producción para cubrir el mercado mexicano. Asimismo, la información disponible indica que la República Popular China constituye el principal productor y exportador a nivel mundial con una capacidad exportadora suficiente para abastecer 70 por ciento de los mercados del Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte y los Estados Unidos de América, situación que cobra mayor importancia al considerar la cercanía geográfica de los Estados Unidos Mexicanos con este último país.

#### **Efectos sobre la producción nacional**

97. Santa Anita manifestó que de eliminarse las cuotas compensatorias la práctica de discriminación de precios continuaría, lo que ocasionaría el cierre de su planta productiva por los bajos precios a los que compete. Indicó que la presencia creciente de productos importados de diversas marcas ha colocado a Santa Anita en desventaja competitiva, ya que mientras el volumen de las importaciones ha crecido, los productores nacionales han tenido que reducir su producción cerrando fuentes de empleo.

98. Con base en el estudio sobre "Evaluación y elasticidad de precios para vajillas de cerámica y porcelana", la solicitante resaltó que el perfil del consumidor y su patrón de compra ha cambiado, ya que ahora el factor de compra más importante es el precio, y aun cuando Santa Anita está posicionada como marca de prestigio, introdujo nuevas presentaciones (mezclas) para competir con los productos importados.

99. Con base en la información proporcionada por la solicitante, y la que se allegó la Secretaría, se analizó el comportamiento registrado de 1998 a 2001 de los indicadores económicos de la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica. Al respecto, es importante mencionar que el análisis de los indicadores económicos y financieros (excepto producción) se refiere a los indicadores de Santa Anita que, al representar el 66 por ciento, se considera representativa de la situación que guarda la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica.

100. El mercado mexicano de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica (medido a través del CNA) en 2001, se mantuvo prácticamente en el nivel de 1998, ya que sólo se incrementó 1 por ciento.

101. Al analizar la participación de la producción nacional orientada al mercado interno en el CNA, se observó una disminución de 13 puntos porcentuales en 2001 respecto a 1998. La mayor pérdida de participación de la producción nacional en el consumo se registró en 2000, ya que en 1998 y 1999 participó con el 70 y 76 por ciento, respectivamente, mientras que en 2000 cayó al 65 por ciento, y en 2001 al 57 por ciento.

102. Al respecto, es importante mencionar que en 2001 respecto a 2000, el CNA disminuyó 3 por ciento; por su parte, la producción nacional orientada al mercado interno y las importaciones originarias de la

República Popular China redujeron su participación 8 y 0.4 puntos porcentuales, mientras que las importaciones originarias del resto de los países ganaron 8 puntos. Asimismo, al comparar 2001 respecto a 1998 se observó que la producción al mercado interno perdió 13 puntos porcentuales, mientras que las importaciones originarias de la República Popular China incrementaron su participación 3 puntos y el resto de los países 11 puntos.

**103.** Por su parte, los indicadores económicos de la industria nacional muestra que en el periodo de vigencia de la cuota compensatoria se mantuvo constante la capacidad instalada de la solicitante. A su vez, la utilización de la capacidad instalada pasó del 91 por ciento en 1998, al 92 y 94 por ciento en 1999 y 2000; sin embargo, en 2001 disminuyó a 79 por ciento debido a la disminución en el nivel de producción de 16 por ciento.

**104.** Las ventas al mercado interno registraron una disminución del 10 por ciento en 2001 respecto a 1998. En particular, en los primeros años del periodo de vigencia de la cuota compensatoria las ventas internas registraron tasas positivas de crecimiento; no obstante, en 2000 y 2001 se registraron caídas de 2 y 9 por ciento, respectivamente, respecto a las registradas en el año anterior. En cuanto a las ventas al mercado externo se observó una disminución de 94 por ciento en 2001 respecto a 1998.

**105.** La producción de Santa Anita mostró un comportamiento positivo de 1998 a 2000, sin embargo, en 2001 registró una caída de 16 por ciento respecto al año anterior. Cabe señalar que esta caída no podría explicarse por la actividad exportadora de Santa Anita, ya que aun cuando las exportaciones disminuyeron en el periodo de vigencia de la cuota, su mayor participación en las ventas totales la alcanzaron en 1998 cuando representaron el 5 por ciento.

**106.** Por lo que se refiere al comportamiento de los inventarios promedio, se observó un incremento del 4 por ciento en 2001 con respecto a 1998. No obstante, mientras que en 1999 y 2001 los inventarios promedio registraron disminuciones del 14 y 40 por ciento, respectivamente, en 2000 se observó un incremento de 99 por ciento.

**107.** Por su parte, el nivel de empleo mostró una mejoría en los dos primeros años de vigencia de las cuotas compensatorias, esto es, incrementos de 7 y 3 por ciento en 1999 y 2000, respectivamente; sin embargo, en 2001 respecto al año anterior se observó una caída de 8 por ciento. Lo anterior implicó que en 2001 el nivel de empleo se ubicara prácticamente en el registrado en 1998.

**108.** Por los elementos descritos en los puntos 97 al 107 de esta Resolución, se observa que los indicadores económicos comenzaron a mostrar una recuperación en los primeros años de vigencia de las cuotas compensatorias; sin embargo, en 2000 reflejaron un deterioro que se hizo más evidente en 2001; esta situación hace más sensible a la industria nacional ante la eliminación de las cuotas compensatorias, principalmente por los bajos precios y las condiciones a las que exporta la República Popular China.

**109.** Por otra parte, la Secretaría realizó el examen de la situación financiera de Santa Anita y los resultados de operación del producto similar de fabricación nacional. Para tal efecto, se tuvieron a la vista los estados financieros básicos auditados de 1998 a 2001 de Santa Anita, los estados de costos, ventas y utilidades del producto similar y los indicadores de valor y volumen de dicha empresa.

**110.** Es importante destacar que con propósitos de comparabilidad, la información financiera se actualizó con base en 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, publicados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

**111.** La autoridad investigadora observó que la participación porcentual de los ingresos por ventas de vajillas de cerámica y piezas sueltas en los ingresos totales de las empresas fabricantes fue de 90 por ciento en promedio de 1998 a 2001, por lo que se concluye que los ingresos generados por las ventas del producto investigado influye de manera importante en los resultados operativos y la condición financiera de la industria.

**112.** A partir del análisis del estado de resultados de Santa Anita, la autoridad investigadora observó que las utilidades y los márgenes de operación tuvieron de 1998 a 2001 un comportamiento con tendencia a la baja. En 1999 las utilidades operativas disminuyeron 15 por ciento respecto a 1998, debido a la combinación de dos factores, primero que los ingresos netos disminuyeron 1 por ciento, y segundo, al incremento de 8 por ciento en los gastos operativos, lo cual se tradujo en que el margen operativo de Santa Anita disminuyera 1 punto porcentual para quedar en 9 por ciento.

**113.** En 2000 la utilidad de operación de Santa Anita descendió 39 por ciento en virtud de la combinación de una baja de 10 por ciento en el ingreso y un incremento de 5 por ciento en los gastos operativos, lo cual se reflejó en que el margen operativo haya caído 3 puntos porcentuales ubicándose en 6 por ciento. En 2001 las

utilidades de operación registraron la disminución más pronunciada de 1998 a 2001, 290 por ciento, lo que condujo a Santa Anita a enfrentar pérdidas de operación considerables, lo cual se debió a que los ingresos netos de la empresa fueron 40 por ciento menores a los registrados en 1998, toda vez que las reducciones de costos y gastos fueron insuficientes para compensar dicha baja en el ingreso, lo que impactó de manera adversa al margen operativo al caer 22 puntos porcentuales en dicho año quedando en 16 por ciento negativo.

**114.** Al realizar la comparación de la utilidad de operación de Santa Anita en 2001 respecto a la observada en 1998 se aprecia que ésta se ubicó 198 por ciento por debajo, ya que se trata de pérdidas en 2001. En ese sentido, la Secretaría observó que de 1998 a 2001 la tendencia decreciente de las utilidades de operación y márgenes operativos de la solicitante, se debe principalmente a los menores ingresos netos registrados y en menor medida a gastos de operación crecientes.

**115.** Adicionalmente, la autoridad investigadora determinó que de 1999 a 2001, el índice de sensibilidad de las utilidades de operación ante cambios en el ingreso por ventas de Santa Anita es en promedio de 12.1, lo que significa que por cada 1 por ciento que disminuyan los ingresos netos, las utilidades de operación disminuirán 12.1 por ciento, es decir, se trata de una sensibilidad alta.

**116.** Por lo que se refiere a la utilidad de operación del producto similar, la autoridad investigadora observó que para 1999, las utilidades de operación decrecieron 15 por ciento respecto a 1998, debido a que el ingreso por ventas se incrementó tan sólo 3 por ciento -el precio de venta se incrementa 2 por ciento en términos de pesos constantes-, es decir, en menor proporción que el costo operativo que se incrementó 5 por ciento, lo que se tradujo en que el margen de operación disminuyera 2 puntos porcentuales ubicándose en 8 por ciento.

**117.** En 2000 la utilidad operativa de las vajillas y piezas sueltas de cerámica se contrajo 46 por ciento, a consecuencia de que los ingresos por ventas disminuyeron 10 por ciento en dicho año -el precio de venta disminuye 7 por ciento en términos de pesos constantes y el volumen de venta cae 3 por ciento-, lo que se reflejó en que el margen de operación se redujera 3 puntos porcentuales para ubicarse en 5 por ciento.

**118.** En 2001 la utilidad de operación del producto similar se redujo 50 por ciento, debido a que el ingreso por ventas totales se redujo 18 por ciento -el precio se contrajo 9 por ciento en términos de pesos constantes y el volumen de venta cayó 10 por ciento-, lo que impactó de manera adversa para que el margen operativo mostrara una contracción de 2 puntos porcentuales quedando en 3 por ciento. No obstante, la Secretaría observó en el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar que los ingresos por ventas reportados son superiores a los reportados en el estado de resultados de Santa Anita en 2001, de manera que en la siguiente etapa de la investigación se requerirán las aclaraciones correspondientes a fin de poder llegar a un pronunciamiento definitivo al respecto.

**119.** A partir de lo anterior, la Secretaría observó que el incremento de los costos operativos en 1999, y los ingresos decrecientes obtenidos por las ventas de producto similar en 2000 y 2001, fueron factores que impactaron negativamente en las utilidades de operación, lo que se reflejó de manera adversa en el margen operativo del producto similar.

**120.** Asimismo, la Secretaría observó que el índice de sensibilidad de las utilidades de operación ante cambios en el ingreso por ventas del producto similar es alto. En el periodo analizado el grado de apalancamiento operativo promedio entre 1999 y 2000, fue de 4.3, lo que significa que por cada cambio de 1 por ciento en el ingreso por ventas, la utilidad de operación cambia 4.3 por ciento.

**121.** El rendimiento sobre la inversión de Santa Anita mostró de 1998 a 2001, un comportamiento decreciente. En 1999 se contrajo 1.5 puntos porcentuales con respecto a 1998 al quedar en 8.5 por ciento, lo que fue consecuencia directa del comportamiento del margen operativo de la empresa en dicho año; mientras que para el año 2000 disminuyó 2.5 puntos porcentuales para ubicarse en 6 por ciento, debido a que el margen de operación se redujo. En 2001, el rendimiento sobre la inversión cayó 20 puntos porcentuales y se ubicó en una tasa negativa de 14 por ciento, debido a las pérdidas operativas registradas en dicho año. De la misma forma, al comparar el rendimiento sobre la inversión registrado en 2001 con respecto al rendimiento de 1998, se aprecia que es menor en 24 puntos porcentuales, lo que coloca a Santa Anita en una situación de rendimientos negativos.

**122.** Por otra parte, la autoridad investigadora observó que en el periodo 1998-2001 la contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión registró una tendencia decreciente. En 1999, la contribución del producto similar fue de 7 por ciento al mostrar una disminución de 1 punto porcentual respecto a 1998, en

tanto que los demás productos contribuyeron con 1 por ciento. Para 2000, la contribución del producto similar se contrajo 2.5 puntos porcentuales para ubicarse en 4.5 por ciento, mientras que los demás productos contribuyeron con 1.5 por ciento en dicho año. Finalmente, en 2001 el producto similar registró una contribución de 3 por ciento, lo que significó una reducción de 1.5 puntos porcentuales, y el resto de los productos de Santa Anita contribuyó negativamente al rendimiento sobre la inversión, al mostrar una caída de 19 puntos porcentuales pasando de 1.5 en el año 2000 a 17 por ciento negativo en el 2001. De esta manera, al comparar la contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión de 2001 respecto a la de 1998, se observó que ésta es menor en 5.5 puntos porcentuales.

**123.** A partir de lo anterior, la autoridad investigadora concluyó que la contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión de Santa Anita tuvo una tendencia decreciente en el periodo 1998 a 2001, como reflejo del comportamiento negativo de los márgenes de operación del producto similar.

**124.** Con base en lo señalado en los puntos 112 al 123 de esta Resolución, se observa que en el periodo 1998 a 2001, las utilidades, márgenes de operación y rendimiento sobre la inversión de Santa Anita tuvieron una tendencia decreciente hasta convertirse en pérdidas y rendimientos negativos en el año 2001, principalmente como consecuencia de la disminución de los ingresos totales y en menor medida al incremento de los gastos operativos. Por su parte, las utilidades de operación del producto similar también mostraron en el periodo 1998 a 2001 una tendencia de contracción, debido principalmente a los menores ingresos por las ventas de producto similar (con excepción de 1999 en que se incrementaron ligeramente) y al incremento de los costos operativos en los años 1999, hechos que impactaron en forma negativa en el comportamiento del margen de operación y en la contribución del producto similar en el rendimiento sobre la inversión.

**125.** La Secretaría analizó, a través del estado de cambios en la situación financiera de Santa Anita, el comportamiento del flujo de caja operativo. En ese sentido, observó que en el periodo 1998 a 2001 el flujo de caja registró una tendencia descendente. En 1999, el flujo de caja operativo registró una disminución de 86 por ciento en relación con 1998, que es atribuible al desfavorable desempeño del efectivo obtenido por cambios en el capital de trabajo, y que fue parcialmente compensado por un incremento de la utilidad neta. Para 2000 el flujo de operación crece 181 por ciento, merced a una mejoría en capital de trabajo, mientras que en 2001, decreció 93 por ciento que le conduce al nivel de flujo operativo más bajo del periodo analizado, debido a las pérdidas netas (y a las pérdidas operativas) registradas en dicho año.

**126.** Al realizar la comparación entre el flujo de caja de operación registrado en 2001 con respecto al de 1998, se aprecia que en 2001 se registró un flujo 97 por ciento menor, lo que es imputable a las pérdidas registradas en dicho año.

**127.** Por otra parte, la Secretaría evaluó la capacidad para reunir capital de Santa Anita mediante el comportamiento de las razones de liquidez y apalancamiento financiero para el periodo 1998 a 2001, en el que se observó que la tendencia de dichas razones financieras es creciente en el caso de la liquidez y descendente en las razones de apalancamiento.

**128.** En 1998, la razón circulante mostró que Santa Anita pudo haber cubierto \$3.25 pesos de deuda de corto plazo mediante activos circulantes, en tanto que en 1999 dicho índice disminuyó 25 centavos menos por cada peso de pasivos circulantes para quedar en \$3 pesos. Para 2000 creció 50 centavos por peso de deuda de corto plazo quedando en 3.5 y en 2001 este indicador de liquidez se incrementó de manera importante a \$5.48 pesos de activo circulante por cada peso de corto plazo. Asimismo, al comparar la razón circulante registrada en 2001 con respecto a la de 1999, se aprecia que es \$2.48 pesos superior.

**129.** La razón de activos rápidos (prueba ácida) registra una tendencia igualmente creciente en el periodo 1998-2001. En 1998 y 1999 este índice se ubicó en \$2.48 y \$2.47 pesos de activo circulante por cada peso de deuda de corto plazo, mientras que para 2000 y 2001 creció hasta \$2.69 y \$4.30 pesos. A su vez, de la comparación de los índices registrados en los años 1998 y 2001, se observa que en ese último año la liquidez inmediata creció en \$1.82 pesos por cada peso de deuda de corto plazo, lo que denota una tendencia creciente.

**130.** En ese sentido, cabe señalar que la mejora en las razones de solvencia de corto plazo fue posible, principalmente debido a que la solicitante reduce en forma sostenida los pasivos de corto plazo (aun cuando los activos circulantes también disminuyeron en el periodo 1998 a 2001).

**131.** En 1998 la razón de endeudamiento registró un nivel de 14 por ciento y para 1999 y 2000, dicho índice se ubicó en 16 y 25 por ciento, respectivamente, en tanto que para 2001 descendió 10 puntos porcentuales quedando en 15 por ciento. Asimismo, al comparar las razones de endeudamiento de los años 1998 y 2001 se observó que en ese último año, dicha razón es tan sólo 1 punto porcentual superior.

**132.** La razón de pasivo total entre capital contable de Santa Anita en 1998 se ubicó en 16 por ciento, mientras que para 1999 registró un incremento de 3 puntos porcentuales al quedar en 19 por ciento. Para 2000 se observó que dicho coeficiente creció en 14 puntos porcentuales quedando en un nivel de

33 por ciento, y para 2001 se ubicó en 18 por ciento. Asimismo, al comparar el índice registrado en 2001 con respecto al registrado en 1998, se observó que éste es superior en 2 puntos porcentuales.

**133.** De acuerdo con lo anterior, la autoridad investigadora concluyó que los niveles de apalancamiento financiero, registraron un comportamiento de baja en los años 1998 a 2001 (con un incremento transitorio en 2000), lo que en lo general se tradujo en una tendencia de menor apalancamiento financiero.

**134.** Por otra parte, la autoridad investigadora pudo observar que Santa Anita experimentó un proceso de desinversión en el periodo 1998-2001. El activo fijo (sin considerar depreciación) disminuyó 10 y 8 por ciento en 2000 y 2001; y al comparar la inversión fija de 1998 contra la registrada en 2001, se aprecia que en ese último año es 23 por ciento menor; mientras que al considerar el activo fijo neto, es decir, restando la depreciación, la inversión neta disminuyó 50 por ciento en 2001 con respecto a 1998. Asimismo, el capital contable y el activo total en 2001 registran saldos que son 35 por ciento menores a los de 1998.

**135.** A partir de lo descrito en los puntos 125 al 134 de esta Resolución, la Secretaría consideró de manera inicial que la capacidad de reunir capital disminuyó como consecuencia de: i) la desinversión referida, ii) que en el año 2001 las utilidades de operación se contrajeron hasta mostrar pérdidas, y iii) el flujo de caja de operación descendió en el periodo analizado aunque los niveles de deuda de Santa Anita disminuyeron en el periodo analizado y los indicadores de liquidez de corto plazo son altos.

#### **Efectos potenciales**

**136.** La autoridad previno a Santa Anita sobre los elementos que permitan apreciar los efectos potenciales que tendría la eliminación de las cuotas compensatorias a las importaciones de la República Popular China sobre los indicadores económicos y financieros que influyen en el estado de la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica.

**137.** Al respecto, Santa Anita proporcionó un escenario sin cuotas compensatorias ponderando como base de cálculo 2001, año denominado como situación actual. Para construir el escenario, Santa Anita consideró que al eliminarse las cuotas compensatorias saldría del mercado doméstico para solamente atender el mercado institucional, como resultado del incremento de las importaciones. En este sentido, Santa Anita indicó que la probabilidad de que los Estados Unidos Mexicanos incrementarán sus importaciones se basa en que la eliminación de las cuotas compensatorias automáticamente reduciría el precio de las importaciones de la República Popular China hasta en un 50 por ciento, lo cual favorecería el incremento de las importaciones de vajillas de cerámica y el repunte de las vajillas de porcelana.

**138.** La Secretaría considera que de acuerdo con la información proporcionada por Santa Anita, la eliminación de las cuotas compensatorias ocasionaría un incremento de las importaciones, lo que llevaría permisiblemente a una pérdida en el nivel de producción, disminución en las ventas, pérdida del mercado doméstico al mantener principalmente el mercado institucional, y una disminución en la operación de la planta. Asimismo, es previsible una disminución en los ingresos por ventas, que probablemente se traducirían en resultados operativos y rendimiento de la inversión en activos fijos negativos. Lo anterior no es óbice para que en la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría se allegue de mayor información.

#### **Conclusión de daño**

**139.** De conformidad con lo descrito en los puntos 66 al 138 anteriores, los cuales contienen los resultados del análisis integral de los argumentos y pruebas presentadas por la solicitante y la información que la autoridad investigadora se allegó, se determinó preliminarmente que existen indicios que hacen presumir que la supresión de las cuotas compensatorias daría lugar a la continuación del daño a la industria nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, en virtud de lo siguiente:

- A.** La presencia que han tenido las importaciones originarias de la República Popular China en el mercado mexicano durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria.
- B.** Los precios de las vajillas y piezas sueltas de vajillas de la República Popular China registraron el nivel más bajo del mercado en relación con otras fuentes de abastecimiento, ya que en 2001 el precio del resto de los países se ubicó 21 por ciento por arriba del precio de Santa Anita.
- C.** La cuota compensatoria permite a la industria nacional competir con los bajos precios a los que exporta la República Popular China al mercado mexicano.
- D.** La República Popular China cuenta con suficiente capacidad exportadora, pues la información disponible indica que con destinar el 11 por ciento de su producción abastecería por completo el mercado nacional.

- E. En los primeros años de vigencia de la cuota compensatoria la industria nacional empezaba a mostrar signos positivos de recuperación; sin embargo, a partir de 2000 se observaron indicios de deterioro en los factores económicos y financieros que hacen más sensible a la rama de producción nacional ante prácticas desleales de comercio internacional.

#### Conclusión

140. Por lo anteriormente expuesto y con base en la información proporcionada por la solicitante y los resultados del examen realizado, la Secretaría considera que existen indicios suficientes para presumir que de eliminarse la cuota compensatoria a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana, originarias de la República Popular China, se daría lugar a la continuación del daño y de la discriminación de precios a la industria nacional productora del bien similar, razón suficiente para iniciar el examen para determinar las consecuencias de la supresión de cuotas compensatorias, con fundamento en los artículos 70 de la LCE, 109 del RLCE, 6 y 11 del Acuerdo Antidumping por lo que es procedente emitir la siguiente:

#### RESOLUCION

141. Se acepta la solicitud de parte interesada presentada por Cerámica Santa Anita, S.A. de C.V. y se declara el inicio del examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana, mercancía actualmente clasificada en las fracciones arancelarias 6912.00.01 y 6911.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China.

142. Se establece como periodo de examen el comprendido del 1 de julio de 2001 al 31 de diciembre de 2001.

143. Conforme a lo señalado en el artículo 67 de la Ley de Comercio Exterior, las cuotas compensatorias definitivas a que se refiere el punto 3 de esta Resolución de inicio de examen, continuarán vigentes para las mercancías que ingresen por las fracciones arancelarias 6912.00.01 y 6911.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, hasta en tanto se resuelva este procedimiento de examen.

144. Conforme a lo establecido en los artículos 53 y 67 de la Ley de Comercio Exterior, se concede un plazo de 30 días hábiles contados a partir del día de la publicación de esta Resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, a los importadores y exportadores, así como a las personas físicas y/o morales que pudieran tener interés jurídico en el resultado de este examen, para que comparezcan ante la Secretaría a presentar el formulario oficial de investigación a que se refiere el artículo 54 de la misma ley, a presentar las pruebas que consideren pertinentes y a manifestar lo que a su derecho convenga.

145. Para obtener el formulario oficial de examen a que se refiere el punto anterior, los interesados deberán acudir a la oficialía de partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, de 9:00 a 14:00 horas, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja, colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, teléfono 5229 61 00, extensiones 3105 y 3106, fax 5229 65 02 y 5229 65 03.

146. Los interesados deberán presentar toda su información y pruebas ante la oficialía de partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, en el domicilio citado en el punto anterior.

147. Notifíquese a las partes de que se tiene conocimiento, conforme a lo dispuesto en los artículos 84 de la Ley de Comercio Exterior y 145 de su Reglamento.

148. Notifíquese la presente Resolución a la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

149. La presente surtirá efectos al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

México, D.F., a 16 de diciembre de 2002.- El Secretario de Economía, **Luis Ernesto Derbez Bautista**.-  
Rúbrica.