

RESOLUCION preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de papel prensa con peso entre 47.8-49.8 g/m², comúnmente conocido como papel prensa con peso base de 48.8 g/m², mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 4801.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América y de Canadá, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCION PRELIMINAR DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE PAPEL PRENSA CON PESO ENTRE 47.8-49.8 g/m², COMUNMENTE CONOCIDO COMO PAPEL PRENSA CON PESO BASE DE 48.8 g/m², MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 4801.00.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y DE CANADA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en la etapa procesal que nos ocupa el expediente administrativo 24/03, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en lo sucesivo la Secretaría, se emite la presente Resolución, de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Presentación de la solicitud

1. El 24 de julio de 2003, la Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel, por conducto de su representante legal, compareció ante esta Secretaría para solicitar el inicio de la investigación administrativa en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones de papel prensa con peso entre 47.8-49.8 g/m², comúnmente conocido como papel prensa con peso base de 48.8 g/m², originarias de Estados Unidos de América y de Canadá, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 4801.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (en lo sucesivo TIGIE).

2. La solicitante manifestó que en el periodo comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2002, las importaciones de papel prensa originarias de Estados Unidos de América y Canadá, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que causó y amenaza causar daño a la industria nacional.

Solicitante

3. La Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel (en lo sucesivo CNICP o la Cámara) es una sociedad constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en la calle de Prolongación Martín Mendalde 1775, planta baja, colonia Acacias del Valle, código postal 03100, México, D.F., quién actúa en nombre y representación de los productores nacionales Fábrica Mexicana de Papel, S.A. de C.V. (en lo sucesivo Mexpaper), Productora Nacional de Papel, S.A. de C.V. (en adelante Pronal), Fábrica de Papel Tuxtepec, S.A. de C.V. (en lo sucesivo Tuxtepec), y de la comercializadora Pipsamex, S.A. de C.V. (en adelante Pipsamex).

4. 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 comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2002, las empresas en cuyo nombre actúa representaron el 100% de la producción nacional del papel prensa investigado.

Información sobre el producto

5. Con fundamento en el artículo 75 fracción VIII del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, la Secretaría definió al producto investigado de acuerdo con las especificaciones establecidas por la solicitante, y considerando la información proporcionada por importadores y exportadores.

6. De acuerdo con la información presentada por la CNICP, el producto investigado es el papel prensa en bobinas (rollos), con peso base estándar de 48.8 g/m² en un rango de 47.8-49.8 g/m², exclusivamente (conocido en inglés como newsprint grado 30lb.); comercialmente se le conoce como papel prensa, papel

diario o newsprint. La solicitante indicó que la cobertura del producto objeto de investigación corresponde a papel prensa en rollos o bobinas, cuyo uso fundamental es la edición de periódicos o diarios pero también se emplea para insertos, impresos y volantes en donde resulta económico usarlo en lugar de otra clase de papel de imprenta. Tanto el producto investigado como el de fabricación nacional tienen las características que se observan en la Tabla 1.

Tabla 1. Descripción del producto analizado.

Características	Unidad de medida	Especificaciones			Norma (TAPPI)
		Mínimo	Estándar	Máximo	
Gramaje	g/m ²	47.8	48.8	49.8	T-410
Calibre	In/1000	2.6	2.8	3	T-411
Opacidad	% ISO	92	94	N.A.	T-519
Blancura	% ISO	56	59	N.A.	T-524
Porosidad Bendtsen	ml/min	120	150	200	SCAN-P60
Tersura L.T. Dendtsen	ml/min	80	120	160	TUM-535
Tersura L.T. Bendtsen	ml/min	80	120	160	TUM-535
Dennison L.T	No.	9	10	N.A.	T-459
Dennison L.F.	No.	9	10	N.A.	T-459
Rasgado S.M.	gr/cm	20	24	N.A.	T-414
Rasgado S.T.	gr/cm	24	28	N.A.	T-414
Tensión S.M.	Kg/15mmm	3.1	3.5	N.A.	T-494
Tensión S.T.	Kg/15mmm	2.1	2.4	N.A.	T-494
Humedad	%	7	7.5	8.2	T-412
Cenizas	%	N.A.	N.A.	8	T-1205

Fuente: Technical Associates of Pulp and Paper International (TAPPI); Asociación de Técnicos de la Celulosa y el Papel (ATCP); Instituto de Madera, Celulosa y Papel de la Universidad Autónoma de Guadalajara; y laboratorios de las plantas productoras.

7. La CNICP señaló que el producto investigado es un commodity que se elabora principalmente de pasta mecánica y libre de recubrimientos superficiales; la mercancía se comercializa de acuerdo a su peso base (gramos por metro cuadrado).

8. Sobre el proceso productivo del producto investigado, la solicitante señaló que los insumos para la elaboración del papel son la celulosa, agua, energía eléctrica, combustibles y aditivos químicos. La celulosa puede ser obtenida de madera, fibras agrícolas o mediante el reciclado de papel desperdicio a través de diferentes formas: celulosa termomecánica, fibras secundarias y fibras vegetales no maderosas.

9. De acuerdo con la CNICP, una vez que las fibras han sido obtenidas, tratadas, depuradas y se encuentran libres de materiales extraños, son sometidas a un proceso de blanqueo en el cual se proporciona a la fibra la blancura requerida en el papel. El blanqueo es un proceso de una o más etapas, en el que la fibra es tratada con agentes químicos bajo condiciones controladas de temperatura, pH (índice de acidez) y tiempo de reacción. Las etapas para la producción de papel incluyen la preparación de la pasta, mediante depuración y limpieza para eliminar los materiales extraños tales como suciedad y arenas de la suspensión fibrosa. Posteriormente, las fibras limpias son sometidas a una refinación, en la que son tratadas mediante una acción mecánica que permite desarrollar las propiedades del papel.

10. La conversión de pasta fibrosa a papel se inicia con la distribución homogénea de la pasta sobre la máquina de papel pasando al proceso de formado, el cual da comienzo cuando el agua es eliminada por drenado y por vacío controlado; posteriormente la hoja se pasa a la sección de prensado donde es eliminada otra cantidad de agua mediante la presión aplicada. Del prensado, el papel pasa a los secadores, que son cilindros metálicos que se calientan internamente con vapor a presión y temperatura controlada. Una vez que el papel tiene la humedad requerida es enviado al proceso de calandrado, en donde se le proporciona un acabado superficial para mejorar la lisura y disminuir el calibre. Finalmente es enrollado y embobinado en las dimensiones y características solicitadas por los clientes.

11. La CNICP señaló que la mercancía objeto de investigación se clasifica en la fracción arancelaria 4801.00.01 (hasta marzo de 2002 las fracciones aplicables eran las 4801.00.01, 02, 03, 04 y 99) de la TIGIE. Se trata de una fracción que además del producto objeto de la solicitud (papel prensa en rollo o bobinas para periódico) ampara la importación de otras clases de papel prensa tales como: Super Cal con

recubrimientos y acabado de calandra; Hi Brite, diario mejorado con contenido de pasta química para insertos comerciales, flyers y libros; papel directorio y papel periódico para reciclar.

12. De acuerdo con la solicitante, lo que distingue comercialmente al papel prensa para periódico de los demás papeles amparados por la fracción 4801.00.01 es que estos últimos tienen un precio promedio con un rango de 25% por arriba o por debajo del precio de papel prensa para periódico; el hecho de que se importan y comercializan en bobinas o en hojas, y la clase de importadores y consumidores de que se trata.

Inicio de la investigación

13. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y el RLCE, el 25 de noviembre de 2003 se publicó en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, la Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de papel prensa con peso entre 47.8-49.8 g/m², comúnmente conocido como papel prensa con peso base de 48.8 g/m², originarias y procedentes de los Estados Unidos de América y Canadá, para lo cual se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2002.

Convocatoria y notificaciones

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

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

Comparecientes

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

Solicitante

Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel

Prol. Martín Mendalde 1755, P.B.,
Colonia Acacias del Valle,
C.P. 03100, México, D.F.

Importadoras

A. Editora El Sol, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur 1883-102,
Colonia Guadalupe Inn,
C.P. 01020, México, D.F.

B. Consorcio Interamericano de Comunicación, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur 1883-102,
Colonia Guadalupe Inn,
C.P. 01020, México, D.F.

C. Tradepak Internacional, S.A. de C.V.

Río Duero 31,
Colonia Cuauhtémoc,
C.P. 06500, México, D.F.

D. Publicaciones Paso del Norte, S.A. de C.V.

Av. Ejército Nacional 7695-C,
Partido Iglesias,
C.P. 32530, Ciudad Juárez, Chihuahua.

E. Compañía Tipográfica Yucateca, S.A. de C.V.

Calle 60 No. 521,
C.P. 97000, Mérida, Yucatán

Exportadoras

A. Abitibi Consolidated Inc.

Río Duero 31,
Colonia Cuauhtémoc,
C.P. 06500, México, D.F.

B. Abitibi Consolidated Sales Corporation

Río Duero 31,
Colonia Cuauhtémoc,
C.P. 06500, México, D.F.

C. Norske Canada

Bosques de los Ciruelos 304, piso 4o.,
Colonia Bosques de las Lomas,
C.P. 11700, México, D.F.

D. Boise Cascade Corporation

Río Duero 31,
Colonia Cuauhtémoc,
C.P. 06500, México, D.F.

E. Bowater, Inc.

Paseo de los Tamarindos 400, torre B,
Piso 7, colonia Bosques de las Lomas,
C.P. 05120, México, D.F.

F. Bowater Canadian Forest Products, Inc.

Paseo de los Tamarindos 400, torre B,
Piso 7, colonia Bosques de las Lomas,
C.P. 05120, México, D.F.

G. Graphic Communications Holdings, Inc.

16-B Journey Alijo Viejo, CA
92668-3317

Solicitud de acceso a la información confidencial

Editora El Sol, S.A. de C.V.

17. El 15 de enero de 2004, la Secretaría autorizó a los representantes legales de la empresa Editora El Sol, S.A. de C.V., en lo sucesivo Editora El Sol, el acceso a la información confidencial del expediente administrativo, de conformidad con los artículos 80 de la LCE, 159 y 160 del RLCE.

Publicaciones Paso del Norte, S.A. de C.V.

18. El 19 de enero de 2004, se autorizó al representante legal de esta empresa el acceso a la información confidencial del expediente administrativo 24/03, con fundamento en los artículos 80 de la LCE, 159 y 160 del RLCE.

Prórrogas:

19. Mediante oficios de fecha 16 y 23 de enero de 2004, se concedió prórroga a las empresas Abitibi Consolidated, Inc., Abitibi Consolidated Sales Corporation, en lo sucesivo ACI y ACSC, respectivamente, o Abitibi cuando nos referimos a ambas; Editora El Sol, Consorcio Interamericano de Comunicación, S.A. de C.V., en lo sucesivo CIC, Boise Cascade Corporation, en lo sucesivo Boise, Bowater Canadian Forest Products, Inc., en lo sucesivo Bowater Canadian, Bowater Inc. (Bowater, cuando nos refiramos en conjunto a las empresas Bowater Canadian y Bowater, Inc.), Tradepak Internacional, S.A. de C.V., en lo sucesivo Tradepak, y Norske Skog Canada Limited, en lo sucesivo Norske, para presentar información, argumentos y pruebas, prórroga que se hizo extensiva a todas las partes interesadas, por lo que el plazo para presentar respuesta al formulario oficial de investigación venció el 30 de enero de 2004.

20. Mediante oficio de fecha 10 de febrero de 2004, se concedió a la CNICP prórroga para formular sus contraargumentaciones o réplicas, el plazo venció el 19 de febrero de 2004.

21. Asimismo, mediante oficios de fecha 31 marzo de 2004, se otorgó prórroga a diversas empresas para desahogar requerimientos de información, dichas prórrogas vencieron el 23 de abril de 2004 para ACI y ACSC, y el 16 de abril para Boise, Bowater Canadian, Bowater, Inc., y Tradepak.

Argumentos y medios de prueba de las comparecientes

Empresas exportadoras

Boise Cascade Corporation

22. Mediante escritos del 18 de diciembre de 2003 y 30 de enero de 2004, compareció el representante legal de Boise a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de la empresa, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras, y argumentó lo siguiente:

- A. El representante legal de la solicitante carecía de poder en la fecha de presentación de la solicitud de investigación por lo que solicita se declare concluida la investigación en la que se actúa.
- B. Se adhiere a todos y cada uno de los argumentos de daño que las demás partes pudieran presentar en el procedimiento en el que se actúa.

23. Para acreditar lo anterior, Boise presentó.

- A. Segundo testimonio del instrumento notarial 79418.
- B. Copia certificada de la cédula profesional del representante legal.
- C. Lista de las empresas subsidiarias de Boise, con glosario de términos traducidos al español.
- D. Información sobre la propiedad de acciones ordinarias en Boise, con traducción al español de los puntos de interés.
- E. Diagrama de flujo de Boise.
- F. Especificaciones de calidad del producto investigado fabricado por Boise, con traducción al español.
- G. Estados financieros anuales de Boise y subsidiarias, de 2001 y 2002, traducidos al español.
- H. Datos de producción, capacidad instalada y utilización de la misma, tanto de la industria de Estados Unidos de América, como de Boise, con glosario de términos traducidos.
- I. Indicadores de la industria de los Estados Unidos de América.

- J. Indicadores de Boise, relacionados con la mercancía investigada, de ventas domésticas, ventas a México, ventas a terceros países y ventas totales del producto investigado, con glosario de términos traducidos.
- K. Diagrama de ventas totales del corporativo, con traducción al español.
- L. Listado de ventas totales del producto investigado y no investigado efectuadas durante el periodo investigado, con traducción al español.
- M. Listado de las ventas de exportación a México de Boise de la mercancía investigada.
- N. Listado de las ventas domésticas de Boise del producto objeto de investigación.
- O. Cálculo de margen de dumping.

Abitibi Consolidated, Inc., y Abitibi Consolidated Sales Corporation

24. Mediante escritos del 13 y 30 de enero de 2004, compareció el representante legal de ACI y ACSC, a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de las empresas, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras, y argumentó lo siguiente:

- A. El representante legal de la solicitante carecía de poder en la fecha de presentación de la solicitud de investigación por lo que solicitan se declare concluida la investigación en la que se actúa.
- B. La oferta del mercado nacional está dominado por Pipsamex como monopolio doméstico.
- C. La adquisición de Pronal por parte de Organización Editorial Mexicana, en lo sucesivo OEM, incrementará la utilización de la capacidad instalada y la oferta doméstica de papel prensa, mejorando su posición frente al producto importado.
- D. Los criterios utilizados por la solicitante para encontrar los volúmenes de importaciones del producto investigado no tiene justificación teórica y es una contradicción a su afirmación de que dicho producto es un commodity.
- E. El incremento de la participación de las importaciones en el Consumo Nacional Aparente, en adelante CNA, es insignificante.
- F. El aumento de las importaciones sobre la producción nacional se explica, principalmente, por la decisión de reorientar la producción de la planta de Mexpapel a papel bond en 1999 y a la reducción de las exportaciones en 2002.
- G. No existe amenaza de daño a la producción nacional de papel prensa.
- H. El 99% de la producción norteamericana se destina a mercados diferentes de México.
- I. Las exportaciones de Estados Unidos de América y Canadá a México, como proporción del total, comienzan una trayectoria decreciente a partir de finales de 2002.
- J. La capacidad instalada en Canadá y Estados Unidos de América disminuirá en 2004 y 2005.
- K. Gran parte de los movimientos en el precio doméstico del papel prensa se deben a que el productor nacional modifica sus márgenes de utilidad en presencia de cambios en los precios de los insumos.
- L. El precio internacional influye simultáneamente en el precio de las importaciones y en el precio en México.
- M. La caída de los precios de importación del producto investigado se debe a una disminución equivalente de los precios internacionales.
- N. El precio del papel prensa observado en octubre de 2003 es de 11.16% más alto que el precio de diciembre de 2002 y no inferior como lo predijo la solicitante.
- O. El precio de las importaciones provenientes de la zona del TLCAN no es estadísticamente significativo para explicar los movimientos en la producción nacional de papel prensa.

- P.** Existe evidencia estadística sólida de que los cambios en la producción nacional causan o determinan movimientos en los volúmenes de importaciones del producto investigado y no viceversa.
- Q.** La disminución de la producción nacional y de las ventas domésticas se centró en la disminución de la producción de la planta de Mexpapel.
- R.** La decisión de reorientar la producción de Mexpapel se basó en la rentabilidad del papel bond, y fue tomada tres años antes del periodo investigado.
- S.** El crecimiento en los inventarios se debió a que la solicitante esperaba una mayor demanda y rentabilidad de su producto en el futuro cercano.
- T.** Dos de las tres empresas subsidiarias de Pipsamex presentaron mejora en su utilidad operativa en 2001 respecto de 2000.
- U.** Las plantas que conforman la producción mexicana reportaron aumentos en sus utilidades operativas durante el periodo investigado.
- 25.** Para acreditar lo anterior, el representante de dichas empresas presentó:
- A.** Segundo testimonio del instrumento notarial 79486.
- B.** Segundo testimonio del instrumento notarial 79487.
- C.** Copia certificada de la cédula profesional del representante legal.
- D.** Estructura Corporativa de ACI y sus empresas afiliadas, con glosario de términos traducidos al español.
- E.** Estructura de ventas de ACI, con glosario de términos traducidos al español.
- F.** Lista de códigos de productos exportados a México en el periodo investigado, de Canadá y de Estados Unidos de América, con traducción al español;
- G.** Diagrama de ventas totales de 2002, tanto de ACSC, Estados Unidos de América, como de ACI Canadá, con traducción al español;
- H.** Datos de ventas del producto investigado en el mercado interno de Canadá y Estados Unidos de América, de sus exportaciones a México y de sus exportaciones a terceros países.
- I.** Listado de operaciones de exportación de la mercancía investigada, de Estados Unidos de América a México, efectuadas durante el periodo investigado.
- J.** Listado de operaciones de exportación de la mercancía investigada, de Canadá a México, efectuadas durante el periodo investigado.
- K.** Listado de ventas de Tradepak de mercancía producida por ACSC, efectuadas durante 2002 y 2003.
- L.** Listado de ventas de Tradepak de mercancía producida por ACI, efectuadas durante 2002 y 2003.
- M.** Listados de ventas de la mercancía investigada producida y vendida por ACSC en los Estados Unidos de América, efectuadas en 2002.
- N.** Listados de ventas de la mercancía investigada producida y vendida por ACI en Canadá, efectuadas en 2002.
- O.** Listados de venta de la mercancía investigada, de Abitibi, de producto que no fue de una calidad aceptable para el cliente, por lo que posteriormente fueron revendidas a precio de descuento, efectuadas en 2002.
- P.** Descripción de los campos contenidos en el listado de ventas de la mercancía investigada, producida y vendida por ACSC en Estados Unidos de América, efectuadas en 2002, con traducción.

- Q.** Descripción de los campos contenidos en el listado de ventas de la mercancía investigada, producida y vendida por ACI en Canadá, efectuadas en 2002, con traducción.
- R.** Descripción de los campos contenidos en el listado de operaciones de exportación de la mercancía investigada, de Estados Unidos de América a México, efectuadas durante el periodo investigado.
- S.** Descripción de los campos contenidos en el listado de operaciones de exportación de la mercancía investigada, de Canadá a México, efectuadas durante el periodo investigado, con traducción.
- T.** Copia de los estados financieros de Abitibi de 2001 y 2002.
- U.** Copia del Estudio de Mercado realizado por una consultoría.
- V.** Copia del informe confidencial de Pipsamex, llamado Historic Information con traducción al español.
- W.** Copia del reporte anual de Corporación Durango a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, de 31 de diciembre de 2002.
- X.** Copia del artículo Corporación Durango announces sale of plant located in San Luis Potosí, publicado en la página de Internet paperloop.com, con traducción.
- Y.** Copia de una carta sin firma de Pipsamex dirigida a uno de sus clientes.
- Z.** Copia de diversos artículos publicados en la página de Internet paperloop.com, con traducción de las partes de interés.
- AA.** Copia del artículo China to drop antidumping duties on newsprint, publicado en la página de Internet paperloop.com, con traducción parcial.
- BB.** Copia de la publicación Resource Information System, Inc., en lo sucesivo RISI, sin traducción.
- CC.** Glosario de términos traducidos al español.
- DD.** Copia del Informe de Corporación Durango a la Bolsa Mexicana de Valores, correspondiente al tercer trimestre de 2002-2003.
- EE.** Copia del documento denominado "CNICP Memoria Estadística 2002".
- FF.** Copia del documento denominado "CNICP Memoria Estadística 2003".
- GG.** Disco compacto.

Bowater Canadian Forest Products, Inc.

26. Mediante escritos del 19 y 30 de enero de 2004, compareció el representante legal de Bowater Canadian a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de la empresa, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras, y argumentó lo siguiente:

- A.** El representante legal de la solicitante carecía de poder en la fecha de presentación de la solicitud de investigación.
- B.** La investigación es infundada al no haber indicios ni pruebas suficientes de daño o amenaza de daño.
- C.** Bowater no ha exportado el producto investigado a precios discriminados.
- D.** No existe el supuesto daño o amenaza de daño que alega la solicitante, toda vez que las importaciones han disminuido.
- E.** Las exportaciones de Bowater a México han disminuido sustancialmente al dejar de comprarle su principal cliente.
- F.** La adquisición de Pronal, por parte de OEM, elimina completamente cualquier posible daño.

- G.** Las importaciones de papel prensa son indispensables para la industria mexicana de periódicos por ser insuficiente la producción nacional de papel prensa.
- H.** Debido a que Pronal fue adquirido por OEM, la Secretaría debe requerirle toda la información necesaria para evaluar el efecto de dicha operación en la presente investigación.
- 27.** Para acreditar lo anterior, dicho representante presentó:
- A.** Testimonio del instrumento notarial 6697.
- B.** Copia certificada de la cédula profesional del representante legal.
- C.** Reporte RISI, 2003.
- D.** Copia de las páginas 3 y 57 de la Agenda OEM.
- E.** Copia de la página de Internet de la Bolsa Mexicana de Valores, "Eventos relevantes de Corporación Durango, S.A. de C.V."
- F.** Copia del artículo "OEM dos periódicos más" publicado en un periódico del 14 de enero de 2004.
- G.** Copia de la página de Internet de Yahoo Noticias México, que contiene el artículo periodístico "Adquiere Vázquez Raña el Diario del Sur y la República en Chiapas".
- H.** Copia de la solicitud de acceso a cierta información gubernamental presentada a la Secretaría de Gobernación.
- I.** Respuesta al formulario oficial de investigación para empresas exportadoras investigadas por discriminación de precios, en versión pública y confidencial.
- J.** Copia certificada del Certificado de fusión de Bowater Canadian y Bowater Produits Forestiers du Canada, Inc., debidamente legalizada y con traducción al español.
- K.** Copia simple del testimonio del instrumento notarial 6697.
- L.** Estados financieros de 1998-1999, 1999-2000, 2000-2001, 2001-2002, 2002-2003, sin traducción al español.
- M.** Copia del Boletín 10K, reporte anual del 31 de diciembre de 2002, sin traducción al español.
- N.** Copia del Boletín 10Q correspondiente a marzo, junio, septiembre 2002, sin traducción al español.
- O.** Reporte anual de Bowater, de 2000, 2001 y 2002, sin traducción al español.
- P.** Diversas facturas comerciales, declaración de embarque y certificado de origen, correspondientes al periodo enero-diciembre de 2002, con traducción al español.
- Q.** Copia certificada de la identificación oficial y cédula profesional de uno de sus representantes legales.
- R.** Diagrama corporativo.
- S.** Copia del acuerdo con un importador mexicano, con traducción al español.
- T.** Copia de carta de intención de suministro del producto investigado a un periódico mexicano.
- U.** Diagrama sobre los canales de distribución.
- V.** Información de capacidad instalada de Bowater, fuente: Pulp and Paper Products Council.
- W.** Indicadores de la industria de Canadá, fuente: Pulp and Paper Products Council.
- X.** Indicadores de la empresa exportadora Bowater Canadian.
- Y.** Copia de los reportes de Pulp and Paper Products Council, de 2001, 2002 y 2003, sin traducción al español.
- Z.** Copia de la revista Medios Impresos, de noviembre de 2003.

- AA.** Diagrama de ventas totales del corporativo, Canadá.
- BB.** Información de ventas totales a México, ventas totales en el mercado interno y ventas totales de exportación a terceros países, todas efectuadas en el periodo investigado.
- CC.** Relación y tabla de ventas totales de la empresa que produce la mercancía investigada, de 2000, 2001 y 2002.
- DD.** Notas metodológicas para los anexos 2.A y 2.A.1.
- EE.** Anexo 2.A sobre precios de exportación de Canadá a México y 2.A.1 de ajustes al precio de exportación.
- FF.** Notas metodológicas para los anexos 3.A y 3.B.
- GG.** Anexo 3.A sobre valor normal en Canadá y precios de exportación a terceros mercados.
- HH.** Anexo 3.B sobre ajustes al valor normal en Canadá.

Bowater, Inc.

28. Mediante escritos del 20 y 30 de enero de 2004, compareció el representante legal de Bowater, Inc., a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de la empresa, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras, y argumentó lo siguiente:

- A.** El representante legal de la solicitante carecía de poder en la fecha de presentación de la solicitud de investigación.
- B.** La investigación es infundada al no haber indicios ni pruebas suficientes de daño o amenaza de daño.
- C.** No ha importado el producto investigado a precios discriminados.
- D.** No existe el supuesto daño o amenaza de daño que alega la solicitante, toda vez que las importaciones han disminuido.
- E.** Las importaciones de Bowater, Inc., son mínimas y no han contribuido al supuesto daño o amenaza de daño.
- F.** Las importaciones de Bowater, Inc., han disminuido sustancialmente al dejar de comprarle su principal cliente.
- G.** La adquisición de Pronal por parte de OEM, elimina completamente cualquier posible daño.
- H.** Las importaciones de papel prensa son indispensables para la industria mexicana de periódicos por ser insuficiente la producción nacional de papel prensa.
- I.** Debido a que Pronal fue adquirido por OEM, la Secretaría debe requerir toda la información necesaria para evaluar el efecto de dicha operación en la presente investigación.
- J.** Debido a que el papel periódico es un commodity, sus precios siguen la tendencia de los mercados internacionales y se ven afectados por factores tales como la oferta y la demanda, así como por el precio de los insumos.

29. Para acreditar lo anterior, dicho representante presentó:

- A.** Testimonio del instrumento notarial 6701.
- B.** Copia certificada de la cédula profesional del representante legal.
- C.** Copia de la Tabla 24 del reporte RISI, 2003; con datos de octubre de 2002 a octubre de 2003, sin traducción al español.
- D.** Copia de las páginas 3 y 57 de la Agenda OEM.
- E.** Copia de la página de Internet de la Bolsa Mexicana de Valores, "Eventos relevantes de Corporación Durango, S.A. de C.V."
- F.** Copia del artículo "OEM dos periódicos más" publicado en un periódico del 14 de enero de 2004.

- G.** Copia de la página de Internet de Yahoo Noticias México, que contiene el artículo periodístico "Adquiere Vázquez Raña el Diario del Sur y la República en Chiapas".
- H.** Copia de una solicitud de acceso a cierta información gubernamental presentada a la Secretaría de Gobernación.
- I.** Respuesta al formulario oficial de investigación para empresas exportadoras investigadas por discriminación de precios, en versión pública y confidencial.
- J.** Copia simple del testimonio del instrumento notarial 6701.
- K.** Copia certificada del acta constitutiva enmendada de Bowater, Inc., con traducción parcial al español.
- L.** Copia del documento Financial and Operating Statistics de Bowater, Inc., y subsidiarias de 1998-1999, 1999-2000, 2000-2001, 2001-2002, 2002-2003, sin traducción de términos al español (Anexo 1.9).
- M.** Copia del Boletín 10K, reporte anual del 31 de diciembre de 2002, sin traducción al español.
- N.** Copia del Boletín 10Q correspondiente a marzo, junio, septiembre 2002, sin traducción al español.
- O.** Copia de los reportes anuales de Bowater, Inc., de 2000, 2001 y 2002, sin traducción al español.
- P.** Diversas facturas comerciales de Bowater, Inc., de enero de 2002 a enero de 2003, con traducción al español.
- Q.** Copia certificada de la identificación oficial y cédula profesional de uno de sus representantes legales.
- R.** Diagrama corporativo de Bowater, Inc., sin traducción al español.
- S.** Copia del acuerdo con un importador mexicano, con traducción al español.
- T.** Copia de carta de intención de suministro del producto investigado a un periódico de México.
- U.** Diagrama sobre canales de distribución.
- V.** Información de la capacidad instalada de Bowater, Inc., Estados Unidos de América, fuente: Pulp and Paper Products Council.
- W.** Indicadores de la Industria del Estados Unidos de América, fuente: Pulp and Paper Products Council.
- X.** Indicadores de Bowater, Inc., Estados Unidos de América.
- Y.** Copia de los reportes de Pulp and Paper Products Council, de 2001, 2002 y 2003, sin traducción al español.
- Z.** Copia de la revista Medios Impresos, de noviembre de 2003.
- AA.** Diagrama de ventas totales del corporativo, Bowater, Inc.
- BB.** Información de ventas totales a México, de ventas totales en el mercado interno y de ventas totales de exportación a terceros países, todas efectuadas en el periodo investigado.
- CC.** Relación y tabla de ventas totales de la empresa que, de 2000, 2001 y 2002.
- DD.** Notas metodológicas para los anexos 2.A y 2.A.1.
- EE.** Anexo 2.A sobre precios de exportación de Estados Unidos de América a México y 2.A.1 de ajustes al precio de exportación.
- FF.** Notas metodológicas para los anexos 3.A y 3.B.
- GG.** Anexo 3.A sobre valor normal de los Estados Unidos de América.
- HH.** Anexo 3.B sobre ajustes al valor normal en los Estados Unidos de América.

Norske Skog Canada Limited

30. Mediante escrito del 27 de enero de 2004, compareció el representante legal de Norske a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de la empresa, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras, y argumentó lo siguiente:

- A. El papel producido por Norske es vendido a través de otra subsidiaria denominada Norske Skog Canada Sales, Inc., cuyas acciones son propiedad en un 100% de Norske.
- B. Norske utiliza dos rutas principales de distribución a México, por vía marítima y por vía terrestre.
- C. En el caso de la transportación terrestre hacia México se realiza por ferrocarril pasando en tránsito por los Estados Unidos de América. En estos casos, Norske Skog Canada Sales, Inc., vende directo a los clientes mexicanos entregando la mercancía en Laredo, Texas. Bajo esta estructura de mercado, Norske Skog Canada Sales, Inc. reduce el precio de venta a fin de que sus clientes en México absorban el costo de fletes dentro del territorio mexicano, pues en términos generales, Norske Skog Canada Sales, Inc., suele entregar las mercancías en las plantas de sus clientes y bajo esta estructura calcula sus precios al público.
- D. No está vinculada con los importadores a quienes venden los productos objeto de la presente investigación ni con los productores nacionales de tales mercancías.
- E. América Latina, incluyendo México, así como Africa, Oceanía y Asia, carecen de la capacidad suficiente para satisfacer las necesidades de demanda de sus mercados.
- F. En el caso de América Latina, se estima que la capacidad de producción de papel prensa es de aproximadamente 1.07 millones de toneladas métricas (TM), mientras que su demanda corresponde a 1.6 millones de TM.
- G. Los países que cuentan con una capacidad que supera a sus demandas domésticas son Canadá en 8.2 millones de TM, Suecia en 2.2 millones de TM, Federación Rusa en 2.0 millones de TM, el Reino de Noruega en 0.78 millones de TM y la República de Finlandia en 0.67 millones de TM.

31. Para acreditar lo anterior, dicho representante presentó:

- A. Copia certificada ante notario público canadiense, debidamente legalizada, del certificado de fusión de Norske y Pacifica Papers Inc., con traducción al español.
- B. Copia certificada ante notario público canadiense, debidamente legalizada, de los estatutos número 1, de Norske, con traducción al español.
- C. Primer testimonio del instrumento notarial 49115.
- D. Copia simple de la cédula profesional del representante legal.
- E. Copia simple del título profesional del representante legal.
- F. Copia simple del pasaporte del representante legal.
- G. Carta de especificaciones de dos códigos de producto, con traducción al español.
- H. Diagrama corporativo de Norske.
- I. Información de capacidad instalada de la industria canadiense y de Norske para 2000, 2001 y 2002.
- J. Cuadro de indicadores de la industria del país exportador.
- K. Cuadro de indicadores de Norske y sus predecesoras para 2000, 2001 y 2002.
- L. Reportes públicos de Norske para 2001 y 2002, sin traducción al español.
- M. Reportes públicos trimestrales 1, 2 y 3 de 2003, de Norske, sin traducción al español.

Graphic Communications Holdings, Inc.

32. Mediante escrito del 30 de enero de 2004, compareció el representante legal de Graphic Communications Holdings, Inc., en adelante Graphic, a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de la empresa, así como para presentar argumentos que consistieron en:

- A.** Exportó el producto objeto de la investigación a México durante el periodo investigado; sin embargo, no fabricó el producto objeto de investigación, por lo que es la empresa productora la que tendría que acreditar que sus exportaciones no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.
- B.** No cuenta con la información en los términos a que se refiere el formulario para empresas exportadoras, consistente en precios de exportación, valor normal y diversos indicadores de la industria estadounidense productora de papel prensa.
- C.** El método de proyección utilizado por la solicitante para efecto de determinar el comportamiento de los indicadores de daño a la industria nacional no se justificó jurídica, estadística ni económicamente.
- D.** A partir de la metodología propuesta por la solicitante, la Secretaría llegó a resultados diferentes a los propuestos en la solicitud de inicio, es decir, la Secretaría determinó que las importaciones registraron una disminución del 8.1% durante el periodo investigado, además de que la solicitante no pudo acreditar que la disminución de la producción y de las ventas fuera atribuible a las importaciones en supuestas condiciones de dumping.
- E.** Las importaciones de papel prensa originarias de países diferentes a los denunciados, se incrementaron aceleradamente mientras que las importaciones objeto de investigación disminuyeron.
- F.** La participación de las importaciones objeto de investigación en el CNA aparentemente disminuyó en el periodo de investigación.
- G.** Los precios de papel prensa nacional lejos de caer en el periodo investigado, mostraron una recuperación.
- H.** La falta de abastecimiento de papel prensa en el mercado mexicano se confirma si la autoridad considera que uno de los productores nacionales solicitantes, importó papel prensa durante el 2002, representando el 10% total de las importaciones de ese año.
- I.** Las empresas Mexpapel, Pronal y Tuxtepec, subsidiarias de Pipsamex, están insertas en el mercado concentrado por un solo grupo que no cuenta con capacidad disponible suficiente para abastecer la demanda de papel prensa en México. Asimismo, de imponer la cuota compensatoria, el poder monopólico que este grupo ejerce en el mercado se incrementaría.

33. Para acreditar lo anterior, dicho representante presentó:

- A.** Certificado de estado de corporación doméstica, en el que se acredita la legal existencia de la empresa. Apostillado y con traducción al español.
- B.** Certificado del asistente del secretario de Graphic en el que se acreditan las facultades del representante legal, para comparecer en la presente investigación. Apostillado y con traducción al español.

Empresas importadoras

Editora El Sol, S.A. de C.V., y Consorcio Interamericano de Comunicación, S.A. de C.V.

34. Mediante escritos del 19 de diciembre de 2003, 14 y 30 de enero de 2004, compareció el representante legal de Editora El Sol y CIC a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de las empresas, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas importadoras, y argumentó lo siguiente:

- A.** El instrumento notarial mediante el cual se acreditó la personalidad de los representantes legales de la solicitante fue otorgado con posterioridad a la fecha de presentación de la solicitud de inicio

- de investigación, en contravención a lo dispuesto en el artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.
- B.** La solicitante no acreditó la personalidad de todos los representantes legales que señala en su solicitud de inicio de investigación por lo que la Secretaría debe tener únicamente como representantes legales de la solicitante a las personas que hayan acreditado en sus extremos lo dispuesto en el artículo 19 del Código Fiscal de la Federación y 51 de la LCE.
 - C.** La solicitante no clasificó adecuadamente su información conforme a lo dispuesto en los artículos 80 de la LCE, 149 y 153 del RLCE y 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles, no obstante que la Secretaría le requirió al efecto, por lo que la solicitud debió tenerse por abandonada en los términos del artículo 52 de la LCE.
 - D.** El periodo investigado propuesto por la solicitante y aceptado por la Secretaría no se ajusta a lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping, y 76 del RLCE.
 - E.** La Secretaría afectó el derecho de defensa de mis representados al no poner a su disposición en el expediente del caso la metodología utilizada para depurar los datos de las importaciones realizadas a través de la fracción arancelaria investigada.
 - F.** La Secretaría debe excluir de la muestra del precio de exportación a diversos tipos de papel que ingresaron por la fracción arancelaria objeto de investigación y que no corresponden al papel prensa investigado ya que resulta incorrecto tomar como referencia para establecer el criterio de exclusión de productos diferentes al investigado únicamente la variable precio.
 - G.** El método de proyección utilizado por la solicitante para justificar el supuesto incremento de las importaciones no se justificó jurídica, económica ni estadísticamente, puesto que para hacer pronósticos parte de que se incrementarán las importaciones para demostrar que se incrementarán las importaciones (sic). De hecho la autoridad rechazó las proyecciones de la solicitante pese a lo cual dio inicio a la investigación.
 - H.** La solicitante no justificó la similitud entre el producto importado y el nacional ni la Secretaría realizó el análisis correspondiente.
 - I.** No se acreditó el daño ni de amenaza de daño a la industria nacional ni tampoco un nexo causal entre el daño y las importaciones en supuestas condiciones de discriminación de precios.
 - J.** Las importaciones de papel prensa en el periodo investigado lejos de registrar un aumento significativo, conforme lo dispone el artículo 41 fracción I de la LCE y 3.1 del Acuerdo Antidumping, registraron una caída de 8.1%.
 - K.** Los precios del producto importado y del nacional están alineados al comportamiento que observaron los precios internacionales, con lo que no se cumple el supuesto de los artículos 41 fracción II de la LCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping.
 - L.** El papel prensa es un producto altamente sensible al comportamiento de la economía en general y, en particular, al crecimiento económico.
 - M.** Los precios internacionales del papel están directamente relacionados con el comportamiento de precios de su insumo principal.
 - N.** La depresión del precio nacional durante el periodo investigado se atribuye a problemas estructurales de la industria nacional y no a las supuestas importaciones en condiciones de discriminación de precios.
 - O.** Los Estados Unidos de América y Canadá no cuentan con capacidad libremente disponible para canalizar sus exportaciones de papel prensa al mercado mexicano.
 - P.** Los indicadores financieros de las empresas solicitantes demuestran que se trata de empresas financieramente sanas, ya que dos de las empresas productoras de papel prensa mejoraron sus márgenes de operación, no se encontró una relación entre el flujo de caja y el comportamiento

del producto investigado, además de que encontraron inconsistencias tanto en las proyecciones financieras, como el proyecto de inversión presentado por los solicitantes.

- Q.** El incremento en los inventarios de la producción nacional obedece a la dramática caída en las exportaciones de la producción nacional.
- R.** La disminución en el empleo y en la capacidad instalada nacional obedece a la reestructuración de las empresas solicitantes durante 2002 y 2003.
- S.** No hay capacidad de abasto suficiente de la industria nacional de papel.
- T.** No hay elementos en el expediente que permitan asumir la existencia de amenaza de daño en el periodo investigado.
- U.** El hecho de que la República Popular China, la República de Corea y la Federación de Malasia hayan iniciado investigaciones antidumping contra las importaciones de papel prensa de los Estados Unidos de América y Canadá no demuestra de manera alguna el supuesto dumping a México.

35. Para acreditar lo anterior, dicho representante presentó:

- A.** Carta poder del 11 de diciembre de 2003, otorgada por CIC a favor de sus representantes legales.
- B.** Carta poder del 11 de diciembre de 2003, otorgada por Editora El Sol a favor de sus representantes legales.
- C.** Formato oficial de acreditación de representante legal que solicita acceso a información confidencial.
- D.** Original de la póliza de fianza otorgada por Afianzadora Insurgentes, S.A. de C.V.
- E.** Cédula profesional de los solicitantes del acceso a la información confidencial.
- F.** Credencial del Instituto Federal Electoral de los solicitantes del acceso a la información confidencial.
- G.** Original de la declaración del representante legal de Editora El Sol en donde se señala que ninguno de los solicitantes de acceso a la información confidencial ha sido socio ni ha ocupado cargo alguno en la empresa durante el último año.
- H.** Copia certificada del testimonio notarial de la escritura pública 2241.
- I.** Escrito de consideraciones sobre la información confidencial en la investigación antidumping de las importaciones de papel prensa originario de los Estados Unidos de América y Canadá.
- J.** Escrito de "Consideraciones de hecho y de derecho del inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de papel prensa, originarias de los Estados Unidos de América y Canadá".
- K.** Datos sobre el comportamiento de las importaciones del producto investigado, el CNA, producción nacional, exportaciones nacionales, producción interna y ventas internas, para 2000, 2001 y 2002.
- L.** Tabla de precios índice de Forest Products y NewsPrint de Canadá y Estados Unidos de América, de 1994 a 2003, fuente: BMO Financial Group, con traducción al español.
- M.** Información de precio de importación, de enero de 1999 a octubre de 2003, fuente Banco Nacional de Comercio Exterior.
- N.** Copia del artículo "PIPSA Cambio de papel" publicado en la Revista Expansión de mayo de 2004.
- O.** Respuesta de Editora El Sol al formulario oficial para empresas importadoras, la cual acompaña de los siguientes anexos:
 - i)** Copia de la identificación oficial del su representante legal.
 - ii)** Diagrama de la relación entre las empresas del grupo.

- iii) Lista por proveedor-exportador de las operaciones de importación efectuadas de enero a diciembre de 2002, en valor y volumen.
 - iv) Precios de importación a México del producto investigado.
- P.** Respuesta de CIC al formulario oficial para empresas importadoras, la cual acompaña de los siguientes anexos:
- i) Copia de la identificación oficial de su representante legal.
 - ii) Diagrama de la relación entre las empresas del grupo.
 - iii) Lista por proveedor-exportador de las operaciones de importación efectuadas de enero a diciembre de 2002, en valor y volumen.
 - iv) Precios de importación a México del producto investigado.
 - v) Lista de compras nacionales de 2002.
 - vi) Copia de 36 facturas de compras nacionales, de 2002.
- Q.** Copia de diversos pedimentos de importación con documentos soporte, de Editora El Sol, de 2000, 2001 y 2002.
- R.** Copia de diversos pedimentos de importación con documentos soporte, de CIC de 2000, 2001 y 2002.

Tradepak Internacional, S.A. de C.V.

36. Mediante escritos del 16, 20 y 30 de enero de 2004, compareció el representante legal de Tradepak a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de la empresa, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas importadoras, y argumentó lo siguiente:

- A.** El representante legal de la solicitante carecía de poder en la fecha de presentación de la solicitud de investigación por lo que solicita se declare concluida la investigación en la que se actúa.
- B.** Se adhiere a todos y cada uno de los argumentos de daño que las demás partes pudieran presentar en el procedimiento en el que se actúa.
- C.** Las principales diferencias entre la mercancía nacional y la importada se refieren a la calidad del producto, seguridad en el abasto y confiabilidad en la entrega de la mercancía.
- D.** Durante el periodo analizado únicamente compró mercancía importada.

37. Para acreditar lo anterior, dicho representante presentó:

- A.** Copia certificada del testimonio notarial de la escritura pública 842.
- B.** Copia certificada de la cédula profesional del representante legal.
- C.** Copia de los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2002 y 2001.
- D.** Copia de diversas facturas y pedimentos de importación del producto investigado originario de Estados Unidos de América y Canadá, efectuadas en el periodo investigado, se listan por mes, sin traducción de los términos en inglés utilizados en las facturas.
- E.** Diagramas de flujo de los canales de distribución usados para comercializar el producto originario de los Estados Unidos de América y de Canadá.
- F.** Información de importaciones totales de mercancía proveniente de dos empresas de los Estados Unidos de América, y de una empresa de Canadá, importadas por Tradepak durante el periodo investigado.
- G.** Listado de importaciones efectuadas por Tradepak de mercancía originaria de los Estados Unidos de América y de Canadá.

Impresora y Editorial, S.A. de C.V. (folio 0400335)

38. Mediante escrito del 21 de enero de 2004, compareció el representante legal de Impresora y Editorial, S.A. de C.V., en lo sucesivo IESA, a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de la empresa, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas importadoras, y argumentó lo siguiente:

- A. Existen diferencias de calidad entre el producto nacional y el investigado.
- B. En el periodo analizado realizó compras tanto de producto importado como nacional.
- C. Actualmente sólo utiliza producto de importación, ya que éste cumple con sus requerimientos de calidad.

39. Para acreditar lo anterior, dicho representante presentó:

- A. Copia certificada de la cédula profesional del representante legal.
- B. Copia simple de la credencial de elector del representante legal.
- C. Respuesta al formulario oficial de investigación.
- D. Diagrama de flujo del corporativo actualizado.
- E. Copia de la página de Internet de North American Newsprint Producers Association.
- F. Copia del artículo Paper prices rising again. Newsprint demand suddenly up with production down, por Frank Norton.
- G. Copia del artículo Newsprint Market is Stable por James McLaren, del 27 de mayo de 2003.
- H. Copia del artículo Abitibi ups newsprint price but resistance seen, por Charles Grandmont, del 13 de enero de 2004.
- I. Copia de los artículos "Resurge el consumo de papel periódico en Latinoamérica" e "Innovador servicio reduce el corte de papel en las rotativas en uso", ambos obtenidos de la publicación "Hora de Cierre" de septiembre de 2003.
- J. Diagrama de flujo de las empresas de Grupo Editorial Baja California, S.A. de C.V.
- K. Canales de distribución de la mercancía objeto de investigación.
- L. Listado de compras de Grupo Editorial Baja California, S.A. de C.V.
- M. Importaciones totales del producto investigado.
- N. Listado de operaciones de importación de Grupo Editorial Baja California, S.A. de C.V.
- O. Listado sobre precios de importación de la empresa Grupo Editorial Baja California, S.A. de C.V., en su carácter de importador del producto objeto de investigación.
- P. Reporte de prueba de papel del 11 y 12 de septiembre de 2003, efectuadas por un periódico.
- Q. Copia certificada del testimonio notarial de la escritura pública 10169.
- R. Copia certificada del testimonio notarial de la escritura pública 324.
- S. Copia certificada del testimonio notarial de la escritura pública 22822.
- T. Copia certificada del testimonio notarial de la escritura pública 23215.
- U. Copia de los estados financieros, al 31 de diciembre de 2002, de IESA.
- V. Copia de los estados financieros dictaminados al 31 de diciembre de 2001, de Grupo Editorial de Baja California, S.A. de C.V.
- W. Copia de los balances generales consolidados del 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000, del Grupo Editorial de Baja California, S.A. de C.V.
- X. Copia de 123 notas de entrada por compra de papel correspondientes a 2000, 2001 y 2002.

Publicaciones Paso del Norte, S.A. de C.V.

40. Mediante escritos del 15, 16, 28 y 29 de enero de 2004, compareció el representante legal de Publicaciones Paso del Norte, S.A. de C.V., en lo sucesivo Paso del Norte, a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de la empresa, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas importadoras, y argumentó lo siguiente:

- A. En parte del periodo investigado Editora Paso del Norte, S.A. de C.V., importó y enajenó la mercancía investigada a Paso del Norte. No obstante, Paso del Norte realizó directamente importaciones de la mercancía investigada durante el periodo de investigación.
- B. No tiene acuerdos con los proveedores de la mercancía investigada.
- C. Los insumos y procesos empleados en la elaboración del producto investigado y el nacional son similares, sin embargo no son idénticos.
- D. La solicitante erróneamente afirma que por sus características y especificaciones internacionales el papel prensa no presenta diferencias por país, productor, insumos utilizados o proceso de elaboración.
- E. Las diferencias existentes entre el producto nacional y el importado tienen un efecto significativo en la decisión de compra de mi representada quien adquirió durante el periodo investigado producto nacional adicionalmente al producto investigado. Sin embargo, de manera consistente, el desempeño del producto nacional fue notablemente inferior al del producto investigado.
- F. El producto nacional presenta color, rugosidad y resistencia a la presión muy inferior al del producto investigado. Como consecuencia de esta situación, los paros técnicos de la prensa rotativa fueron significativamente más frecuentes cuando se empleó producto nacional que cuando se empleó el producto investigado.
- G. Los criterios de compra de mi representada no únicamente se basan en el precio del papel prensa sino principalmente en la calidad y desempeño técnico en la prensa rotativa.
- H. Los precios de papel están ligados con las economías de Norteamérica, Sudamérica, Asia y Europa, así como a los niveles de inventarios en esta región. La lenta recuperación en las economías de Norteamérica y Europa durante 2002, trajo como consecuencia una baja en la demanda de anuncios publicitarios en periódicos, así como en el consumo de papel.
- I. Según la información aportada en el reporte anual 2002, de Corporativo Durango, presentado a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, esta empresa ha incurrido en una deuda sustancial para financiar su crecimiento y adquisición de otros negocios. Durante 2002, el productor nacional incumplió. Como consecuencia de ello, las empresas calificadoras internacionales como Moody's y Standad & Poor's le degradaron la calificación corporativa, lo que significó la restricción de las fuentes de financiamiento a corto plazo, lo cual ha impedido la posibilidad de financiar las operaciones del productor nacional.
- J. El productor nacional ha vinculado su pésima posición financiera a los efectos de una caída en la demanda de sus productos como consecuencia de la recesión en México y el aumento en la inflación, tasas de interés y tipo de cambio.
- K. Corporación Durango aseguró a sus inversionistas que la razón por la que llevaron a cabo proyectos de inversión en la planta de reciclado utilizada en la producción de papel prensa de Mexpapel obedeció a los recientes incrementos en la demanda y precios del papel bond, los cuales han sido mayores que los incrementos en precio y demanda para papel periódico. Además, afirma que la baja en la demanda y precios del papel prensa obedeció los ciclos de este mercado.
- L. Son falsas las afirmaciones de la solicitante en el sentido de que la producción nacional está en posibilidad de satisfacer la demanda aparente en México, más aún si se toma en cuenta que Mexpapel abandonó la producción de papel prensa.

- M.** La solicitante nunca justificó la razón por la que utilizó un criterio de variación de +/- 25% del precio medio de referencia para estimar el volumen de las importaciones del producto investigado.
- 41.** Para acreditar lo anterior, dicho representante presentó:
- A.** Primer testimonio del instrumento notarial 33929.
 - B.** Copia certificada del instrumento notarial 5924.
 - C.** Copia certificada del Certificado de No Antecedentes Penales de la persona que comparece, expedido por la Procuraduría General de Justicia del Estado de Chihuahua.
 - D.** Formato oficial de acreditación de representante legal que solicita acceso a información confidencial.
 - E.** Póliza de fianza.
 - F.** Declaración de que en el último año no ha sido socio, ocupado cargo directivo, ni fungido como mandatario asalariado de la empresa que representa.
 - G.** Copia certificada de la Constancia de Retenciones por Salarios y Conceptos Similares, así como de la Declaración del Ejercicio. Personas Físicas, Sueldos, Salarios y Conceptos Asimilados, ambos del ejercicio 2002.
 - H.** Segundo testimonio notarial de la escritura pública número 33929.
 - I.** Copia certificada del instrumento notarial 5924.
 - J.** Copia certificada de la cédula profesional de los dos representantes legales de la empresa.
 - K.** Diagrama de flujo corporativo.
 - L.** Descripción de los códigos de producto del papel prensa de 48.8 g/m².
 - M.** Reportes técnicos sobre el desempeño del producto nacional y el importado, así como de las diferencias entre las compras nacionales y extranjeras.
 - N.** Copia de la Constancia de Registro al Padrón de Importadores del Servicio de Administración Tributaria.
 - O.** Listado de importaciones del producto investigado de Paso del Norte y Editora Paso del Norte, S.A. de C.V., correspondientes al periodo investigado.
 - P.** Listado de ventas de producto importado de Editora Paso del Norte, S.A. de C.V., a Paso del Norte, durante el periodo investigado.
 - Q.** Listado de compras del producto nacional en el periodo investigado.
 - R.** Cuadro comparativo de precios entre compras efectuadas en 2002 del producto nacional y el importado.
 - S.** Copia del reporte 2002 de Corporativo Durango a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
 - T.** Listado de importaciones totales del producto investigado, correspondiente al periodo investigado, de Paso del Norte y Editora Paso del Norte, S.A. de C.V.
 - U.** Listado de precios de importación a México del producto investigado y de ajustes al mismo.
 - V.** Copia de diversos pedimentos de importación correspondientes al periodo enero-mayo de 2002, efectuadas por Editora Paso del Norte, S.A. de C.V., acompañados de la factura de compra, factura del agente aduanal mexicano y hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana.
 - W.** Copia de diversas facturas de fletes nacionales, de abril a septiembre de 2002, pagados por Editora Paso del Norte, S.A. de C.V.

- X. Copia de diversas facturas de agentes aduanales americanos, de noviembre de 2001 a mayo de 2002, de Editora Paso del Norte, S.A. de C.V., sin traducción.
- Y. Copia de diversas facturas de compras nacionales, de febrero a septiembre de 2002, de Paso del Norte.
- Z. Copia de diversas facturas de fletes nacionales, de 2002, de Paso del Norte.
- AA. Copia de diversas facturas de agentes aduanales americanos, de mayo a noviembre de 2002, de Paso del Norte, sin traducción.
- BB. Copia de diversos pedimentos de importación correspondientes al periodo investigado, efectuadas por Paso del Norte, acompañados de copia de la factura de compra, factura del agente aduanal mexicano y hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana.
- CC. Copia de los estados financieros trimestrales, correspondientes al 2002.
- DD. Copia de los estados financieros auditados del ejercicio 2002.

Compañía Tipográfica Yucateca, S.A. de C.V.

42. Mediante escrito del 26 de enero de 2004, compareció el representante legal de Compañía Tipográfica Yucateca, S.A. de C.V., en lo sucesivo Tipográfica Yucateca, a efecto de acreditar su personalidad y la legal existencia de la empresa, así como para presentar respuesta al formulario oficial para empresas importadoras, y argumentó lo siguiente:

- A. Tipográfica Yucateca no está vinculada con los exportadores y las operaciones realizadas son meramente de comercio.
 - B. Durante el periodo analizado compró mercancía importada y mercancía nacional, lo cual realizó por la necesidad de mantener una cantidad de materia prima suficiente para la producción y edición del Diario de Yucatán, dada la lejanía del Estado de Yucatán de los principales distribuidores.
 - C. Utilizó de manera indistinta mercancía importada y la nacional.
43. Para acreditar lo anterior, dicho representante presentó:
- A. Respuesta al formulario oficial de investigación.
 - B. Diagrama de flujo del corporativo.
 - C. Copia simple del segundo testimonio de la escritura pública 31.
 - D. Copia certificada del testimonio de la escritura pública 552.
 - E. Listado de facturas de compra correspondientes a 2002.
 - F. Copias de 152 pedimentos de importación con sus documentos de soporte, correspondientes a 2002.

Contraargumentaciones y réplicas

44. En ejercicio del derecho de réplica contenido en el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, mediante escrito del 19 de febrero de 2004, la CNICP presentó sus contraargumentaciones respecto de la información, argumentos y pruebas vertidas por las empresas importadoras y exportadoras comparecientes, en los siguientes términos:

- A. Reserva su derecho de formular contraargumentaciones:
 - i) Respecto de la información y pruebas aportadas por Norske, hasta que sea posible tener acceso a dicha información y se le acredite como parte interesada.
 - ii) Respecto de la información y pruebas presentadas por Tipográfica Yucateca, hasta que sea posible tener acceso a dicha información y se le acredite como parte interesada.

- iii) Respecto de los argumentos presentados por IESA, debido a que no se le corrió traslado de dicha comparecencia y ésta no obra aún en el expediente administrativo por habersele requerido reclasifique su información, hasta que le sea posible tener acceso a dicha información.
 - iv) En relación con ciertos aspectos de la información presentada por Paso del Norte, hasta que dicha empresa dé cumplimiento al requerimiento de la Secretaría para que reclasifique determinada información.
 - v) Finalmente, respecto de la información clasificada como confidencial por Editora El Sol en su comparecencia recibida con número de folio 489, de la cual no presentó un resumen público, hasta que dicha empresa presente un resumen público lo suficientemente detallado que permita la comprensión de dicha información.
- B. La personalidad de los representantes legales de la solicitante quedó debidamente acreditada en la fecha en que se presentó la solicitud de investigación.
 - C. El escrito inicial y la respuesta a la prevención deben considerarse como un todo que en conjunto constituye la solicitud de investigación.
 - D. La personalidad de los representantes legales fue reafirmada por el segundo instrumento notarial presentado ante la autoridad investigadora en cumplimiento al requerimiento de información que la Secretaría efectuó con fundamento en los artículos 52 de la LCE y 78 del RLCE.
 - E. En cualquier caso, ambos poderes fueron presentados ante la Secretaría antes del inicio de la investigación.
 - F. En todo caso, es jurídicamente viable, con fundamento en el artículo 335 del Código Federal de Procedimientos Civiles (CFPC), que la falta de personalidad se subsane en el transcurso de la investigación.
 - G. El iniciar la investigación once meses después del periodo de investigación no es una fecha lejana, además de que el escrito de solicitud se presentó antes de que concluyera el séptimo mes posterior al periodo investigado, por lo que se cumple con lo dispuesto con los artículos 76 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.
 - H. Presentó su información conforme a lo dispuesto en el artículo 271 del CFPC, específicamente hizo la traducción al español de la información relevante contenida en los textos en inglés que se anexaron a la solicitud.
 - I. La CNICP presentó toda la información que razonablemente estuvo a su alcance, cumpliendo así con los requisitos de suficiencia exigidos por los artículos 52 de la LCE, 75 del RLCE y 5 del Acuerdo Antidumping.
 - J. Las empresas del Pipsamex no constituyen un monopolio, ya que la participación de la producción nacional en el CNA durante el periodo investigado fue de 53% mientras que las importaciones investigadas y no investigadas concurren con el restante 47%.
 - K. El mercado nacional está abierto a la competencia externa, sin aranceles de importación desde 1998, y sin enfrentar obstáculos al comercio.
 - L. La Comisión Federal de Competencia no ha investigado ni determinado sanción alguna a las empresas productoras mexicanas de papel prensa por motivo de sus prácticas comerciales.
 - M. De los resultados financieros de las empresas productoras nacionales se desprende que no existen rentas monopólicas, entendidas como aquellas que se magnifican como resultado de un monopolio que impone precios a su voluntad.
 - N. La venta de Pronal a OEM, desestima cualquier argumento tendiente a acusar a las empresas productoras de cometer prácticas monopólicas, absolutas o relativas.
 - O. Para el cálculo del precio de exportación la CNICP utilizó una muestra de 143 pedimentos de importación con sus correspondientes facturas, 73 de Estados Unidos de América y 70 de Canadá, relativas al periodo investigado, documentos que se refieren en su totalidad al producto investigado.

- P.** Los pedimentos y las facturas proporcionados por la CNICP fueron las pruebas que razonablemente estuvieron a su alcance, cumpliendo así con los artículos 75 fracción XI del RLCE y 5.2 (iii) del Acuerdo Antidumping.
- Q.** En la solicitud se justificó la similitud entre el producto importado y el nacional. Adicionalmente, los importadores señalan que tienen una política de abastecimiento dual.
- R.** Las importaciones investigadas crecieron en términos absolutos y en términos relativos. Los resultados del ejercicio estadístico realizado por la Secretaría no concuerdan con los datos y cálculos originales presentados por la CNICP, principalmente por dos razones: i) la CNICP no pudo identificar los nombres de todos los importadores; y, ii) la Secretaría eliminó las operaciones de importación cuyos precios medios rebasan +/- 25 puntos porcentuales el precio medio anual, en cambio, en el cálculo de la CNICP no se eliminaron importaciones en base a este criterio, sino que se eliminaron importaciones de empresas cuyo precio medio anual se ubicaba fuera de dicho rango.
- S.** Las importaciones investigadas crecieron en relación con el CNA y desplazaron la producción nacional.
- T.** En el periodo posterior al investigado las importaciones han aumentado, la producción nacional se estancó mientras que el consumo nacional avanzó.
- U.** Los precios nacionales se han contraído como resultado de la competencia desleal de las importaciones en mayor medida de lo que se establece en la Resolución de inicio, en virtud de que la Secretaría al calcular el comportamiento de estos precios cometió un error al comparar los precios de venta de las tres empresas productoras de 2002 a 2002, sin tomar en cuenta que en 2002 Pipsamex cambió su política de comercialización al transmitir la realización de las ventas a las propias empresas productoras.
- V.** El hecho de que el papel prensa sea un commodity no invalida la posibilidad de que existan precios discriminados.
- W.** El precio de referencia de Pulp & Paper Week corresponde a un promedio anual, por lo que en un mercado dinámico como el de papel prensa los precios diarios, semanales y anuales difieren de un precio medio anual aun cuando esta mercancía sea un commodity, por lo que se justifica el criterio metodológico de variación de precios de +/- 25 puntos porcentuales.
- X.** Los modelos estadísticos utilizados por Abitibi para calcular el efecto sobre los precios se basan en estadísticas que son totalmente inapropiadas.
- Y.** Los precios internacionales empiezan a repuntar en 2003 pero se mantiene el dumping.
- Z.** Los cambios estructurales del mercado de papel prensa no justifica ni explica la competencia desleal de las importaciones investigadas.
- AA.** El papel utilizado para la elaboración de libros de texto gratuito de la Secretaría de Educación Pública es papel educación, la utilización del papel prensa en la elaboración de dichos libros concluyó entre 1993 y 1994.
- BB.** La suspensión de las exportaciones nacionales no es la causa del daño a la producción nacional ya que la caída de la producción nacional fue mayor que la reducción de las exportaciones.
- CC.** En 1999 Pipsamex decidió empezar a orientar la producción de Mexpapel a la producción de papel bond ante el fuerte incremento de la competencia de las importaciones originarias de Norteamérica, sin embargo, esta orientación se acentuó en el periodo investigado como consecuencia de la renovada competencia desleal de las importaciones de Norteamérica.
- DD.** La Secretaría debe desestimar el documento denominado Historic Information presentado por Abitibi, ya que el mismo fue proporcionado por Pipsamex a Abitibi con el carácter de confidencial.
- EE.** La venta de Pronal a OEM no debe descalificar su participación como productor coadyuvante pues en el periodo investigado no estuvo relacionada ni vinculada con algún importador, ni

importó la mercancía investigada. La venta de Pronal es un evento ocurrido fuera del periodo investigado por lo que una referencia a ese hecho no encuentra fundamento legal y debe ser desestimado.

- FF.** No tiene sustento legal requerir a Pronal información para evaluar el efecto del cambio de propietario ya que este supuesto cambió de circunstancias se da con posterioridad al periodo investigado, por lo que en todo caso, en su oportunidad se podría solicitar un procedimiento de revisión de cuotas para que se analice este hecho.
- GG.** OEM no es el único cliente en México de Bowater, en la segunda mitad de 2003 Bowater vendió a otras empresas mexicanas el producto investigado.
- HH.** La capacidad instalada nacional es suficiente para cubrir la demanda nacional.
- II.** La CNICP acreditó un deterioro en los indicadores financieros de las empresas productoras nacionales, Pronal y Mexpapel, ya que si bien éstas incrementaron sus utilidades en el periodo investigado, estos incrementos son insignificantes, y por otra parte, el margen operativo de Tuxtepec tuvo un deterioro en 2002. Adicionalmente, el incremento en los gastos de venta de Pronal y Tuxtepec se deben a que desde febrero de 2002 las empresas productoras se encargan de la comercialización de papel prensa.
- JJ.** Pipsamex sólo representa una parte menor de Corporación Durango, por lo que la información financiera de esta última no representa la situación del Pipsamex, ni de las tres empresas productoras nacionales.

45. Para acreditar lo anterior, la CNICP presentó:

- A.** Copia del artículo Mexico investigates alleged dumping from U.S., Canada, del 9 de febrero de 2004, fuente: Pulp & Paper Week, con traducción al español.
- B.** Nota periodística "Los productores chinos piden a autoridades prolongar las medidas antidumping al papel periódico", Singapur, 7 de marzo de 2003, fuente: KAMPF, con traducción al español.
- C.** Copia de 4 cartas de diversas editoriales sobre la calidad del producto nacional.
- D.** Listado de pedimentos de importación para 2000, 2001, 2002 y 2003, lista de importadores seleccionados y cuadro resumen de las importaciones efectuadas por la subpartida 4001.00 de 2000 a 2003, en cantidad, valor y país.
- E.** Indicadores del mercado nacional, corrección de datos sobre producción nacional.
- F.** Datos de producción nacional y ventas nacionales y de exportación para las tres empresas productoras nacionales, fuente: Pipsamex.
- G.** Copia de Pulp & Paper Week de 2003, con glosario de términos traducidos al español.
- H.** Copia del convenio de confidencialidad firmado por Abitibi en relación con la información que le proporcionara Pipsamex.
- I.** Copia de la cotización de Bowater a una empresa periodística nacional del 4 de agosto de 2003.
- J.** Resultados a nivel utilidad de operación de papel diario, para cada una de las empresas nacionales del producto similar, de 2000 a 2003.
- K.** Copia del Newsprint, supply and demand correspondiente a 2003, con traducción parcial al español.
- L.** Estados financieros consolidados de Pipsamex y subsidiarias, al 31 de diciembre de 2000 y 1999, 2001 y 2000, y 2002 y 2001.

Requerimientos de información

46. Mediante oficios de fecha 23 y 25 de marzo de 2004, la Secretaría formuló diversos requerimientos de información a las empresas ACI, ACSC, Boise, Bowater Canadian, Bowater, Inc., Tradeapak, Editora El Sol, CIC y a la Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel, y a

OEM, con fundamento en los artículos 54, 55 y 93 fracción IV de la LCE y 16 fracción VI del Reglamento Interior de la propia dependencia.

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

Solicitante

Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel

48. Mediante escrito del 12 de abril de 2004, compareció el representante legal de la CNICP a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Presentó su respuesta en los siguientes términos:

- A. Explica el método utilizado para determinar el monto de las importaciones investigadas en el periodo analizado (2000 a 2002).
- B. Aclara que en ninguna parte de su escrito de contraargumentaciones señaló que existan empresas que sólo importaron papel prensa de los Estados Unidos de América o Canadá.
- C. Señala que la selección de las importaciones del producto investigado se efectuó con base a la identificación de las empresas como importadoras de papel prensa investigado y de los precios de importación.
- D. El que existan empresas importadoras que fueron seleccionadas con importaciones de un solo origen (Estados Unidos de América o Canadá) y aparezcan con importaciones de otros orígenes, en todo caso se puede deber a que también importaron producto no investigado.
- E. Para la consolidación de la información de las empresas Tuxtepec, Pronal, Mexpapel y Grupo Pipsamex, se sumaron los datos de cada una de las empresas y se eliminaron los montos correspondientes a las partidas por operaciones realizadas entre ellas mismas.
- F. La información consolidada sobre un estado de costos, ventas y utilidades, y sus dos previos comparables, de Tuxtepec, Pronal, Mexpapel y Pipsamex, se obtuvo de sumar los costos y gastos de las empresas mencionadas, y al total se le aplicó las eliminaciones correspondientes.
- G. Se elaboró una proyección del estado de costos, ventas y utilidades considerando como hipótesis que en los años 2000-2002 sólo se tuvo producción del producto similar al investigado de la empresa Mexpapel para acreditar el daño mayor de no haber reorientado la planta productiva a la elaboración de otro tipo de papel.

49. Adicionalmente, dicho representante presentó:

- A. Disquete con el archivo electrónico del Anexo 3 de su escrito de contraargumentaciones.
- B. Anexo 5.A y 5.B del formulario oficial de examen, para el periodo 2000-2002, con información consolidada de las empresas Tuxtepec, Pronal, Mexpapel y Pipsamex, acompañando las hojas de trabajo utilizadas para la consolidación de las cuatro empresas mencionadas.
- C. Estado de costos, ventas y utilidades del producto similar que consolida las operaciones de las 4 empresas mencionadas en el punto anterior, de 2000 a 2002, acompañando las hojas de trabajo utilizadas para la consolidación.
- D. Estados financieros auditados y consolidados de Pipsamex y subsidiarias para 2000-2002.
- E. Estado de costos, ventas y utilidades del producto similar de Mexpapel, de 2000 a 2002, proyectado y la diferencia observada con los resultados reales.

Exportadoras

Norske Skog Canada Limited

50. Mediante escrito del 16 de febrero de 2004, compareció el representante legal de Norske a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Al respecto presentó lo siguiente:

- A. Copia del Certificado de fusión de Norske y Pacifica Papers Inc., de la que surge Norske, del 1 de septiembre de 2001, expedido por el Director de Industry Canada, con traducción al español.
- B. Copia de los estatutos No. 1, de Norske, del 24 de octubre de 2001, con traducción al español.
- C. Copia del primer testimonio del instrumento notarial 49115.
- D. Original y copia de la cédula profesional del representante legal.
- E. Copia simple del título profesional del representante legal.
- F. Copia simple del pasaporte del representante legal.
- G. Carta de especificaciones de dos códigos de producto, con traducción al español.
- H. Cuadro de capacidad instalada para la elaboración de la mercancía investigada de la industria canadiense y de Norske para 2000, 2001 y 2002.
- I. Cuadro de indicadores de la industria del país exportador.
- J. Reportes públicos de Norske para 2001 y 2002, sin traducción al español.
- K. Reportes públicos trimestrales 1, 2 y 3 de 2003, de Norske, sin traducción al español.
- L. Copia de su respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras.

Boise Cascade Corporation

51. Mediante escrito del 16 de abril de 2004, compareció el representante legal de Boise a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Presentó su respuesta en los siguientes términos:

- A. Las ventas de exportación a México del producto sujeto a investigación realizadas por Boise durante 2002 corresponden a las ventas que se reportaron a la Secretaría.
- B. El papel prensa reportado en el Anexo 2.A (ventas de exportación a México es idéntico al reportado en el Anexo 3.A (ventas en el mercado doméstico).
- C. El papel exportado a México por Boise, cumple con las características del producto investigado que se indican en la Resolución de inicio.
- D. Las únicas ventas a México que Boise excluyó del Anexo 2.A fueron aquellas con un peso base de 32 libras (52.1 g/m²).
- E. Explicó en qué consiste el ajuste al precio de exportación por valor de factura.
- F. Explicó la metodología utilizada para calcular el ajuste al precio de exportación por comisión por intermediación.
- G. Explicó las razones por las que realizó el ajuste al precio de exportación por flete interno. Los términos de venta en el sentido legal son FOB (Libre a Bordo), pero la mercancía fue entregada en la frontera, por lo tanto se generó el gasto por flete.
- H. Explicó en qué consiste el ajuste al valor normal por valor de factura.
- I. Explicó en qué consiste el ajuste al valor normal por reembolsos y la metodología para su cálculo.
- J. Explicó la metodología utilizada para calcular el ajuste al valor normal por comisión por intermediación.
- K. Explicó las razones por las que realizó el ajuste al precio de exportación por flete interno.
- L. Explicó las razones por las que tanto en el anexo 2.A y 3.A reportó operaciones con signo negativo.
- M. Mencionó que no existe discrepancia entre la información reportada en el Diagrama 1 y el Anexo 1 de la respuesta de Boise al formulario oficial y explicó la razón por qué existen discrepancias entre el Diagrama 1/Anexo 1 y el Anexo 2.A/Anexo 3.A.

52. Adicionalmente, dicho representante presentó:

- A.** Copia de 17 notas de crédito para acreditar el ajuste al valor en factura para ventas de exportación a México, correspondientes al periodo febrero-diciembre de 2002, con traducción al español.
- B.** Copia de un reporte de comisiones por intermediación, estimadas y por factura, pagadas a una de sus empresas relacionadas (empresa "A"), de marzo de 2002, con traducción al español.
- C.** Copia de un documento sobre comisiones por intermediación, estimadas y por factura, pagadas a otra de sus empresas relacionadas (empresa "B"), de 2002, con traducción al español.
- D.** Documento en el que se reproducen los cálculos para las comisiones por intermediación a las empresas "A" y "B", para 2002.
- E.** Copia de 12 documentos donde se observa el pago del flete interno en 12 ventas de exportación a México, con traducción al español.
- F.** Copia de 23 notas de crédito como prueba del ajuste al valor en factura para ventas en el mercado doméstico, con traducción al español.
- G.** Copia de 12 facturas de venta en el mercado doméstico, con su documentación soporte, con que se soporta el ajuste por reembolsos, con traducción al español.
- H.** Documento en el que se reproduce el cálculo para el ajuste al valor normal por reembolsos.
- I.** Documento en el que se reproduce el cálculo para el ajuste al valor normal por comisión por intermediación.
- J.** Copia de 12 documentos donde se observa el pago del flete interno en 12 ventas al mercado doméstico, con traducción al español.
- K.** Copia de 12 notas de crédito, de 12 facturas que fueron canceladas y de las 12 facturas que remplazaron a las canceladas. Facturas y notas de crédito de ventas de exportación a México, con traducción al español.
- L.** Copia de 40 notas de crédito y de las facturas relacionadas, correspondientes a ventas al mercado doméstico, con traducción al español.

Abitibi Consolidated, Inc., y Abitibi Consolidated Sales Corporation

53. Mediante escrito del 23 de abril de 2004, compareció el representante legal de las empresas ACI y ACSC, a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Presentó su respuesta en los siguientes términos:

- A.** Proporcionó las características y especificaciones de los códigos de producto y mencionó que todos cumplen con las especificaciones del producto investigado, establecidas en la Resolución de inicio.
- B.** Mencionó que sólo exporta de los Estados Unidos de América a México el papel producido en dicho país y que sólo exporta de Canadá a México el papel producido en Canadá.
- C.** Proporcionó la metodología utilizada para calcular el ajuste por concesiones que fueron reportados en las columnas 17, 17.a y 17.b del anexo F de su respuesta al formulario oficial.
- D.** Explicó en qué consiste el ajuste por gastos de empaque y proporcionó la metodología para su cálculo.
- E.** Proporcionó la metodología para el cálculo del ajuste por crédito.
- F.** Proporcionó la metodología para calcular el ajuste por comisión.
- G.** Explicó en qué consisten los diferentes conceptos reportados para el ajuste por flete y proporcionó la metodología para su cálculo.
- H.** Proporcionó la metodología para el cálculo del ajuste por gastos de seguro de transporte.

- I. Proporcionó la metodología para calcular el ajuste por gasto de seguro de cuentas por cobrar.
 - J. Explicó la correspondencia que existe entre los números de factura de las operaciones de exportación a México efectuadas por Abitibi y los números de factura de importación de su empresa relacionada.
 - K. Proporcionó la metodología para el cálculo del ajuste al valor normal por costos manuales de flete/almacenaje y algunos reembolsos.
- 54.** Adicionalmente, dicho representante presentó:
- A. Especificaciones para cada uno de los códigos de producto de las mercancías exportadas a México y las similares vendidas en el mercado de Estados Unidos de América y Canadá.
 - B. Especificaciones publicadas en Internet para un rango de producto, con traducción al español.
 - C. Tablas que muestran los costos unitarios del gasto de empaque/embalaje, por modo de transporte y por molino, correspondientes al 2002, con traducción al español.
 - D. Hoja de trabajo con el cálculo del promedio ponderado de las tasas de interés a corto plazo, tanto en dólares americanos como en canadienses y la muestra de un préstamo en dólares de los Estados Unidos de América y otro en dólares canadienses, de 2002, con traducción al español.
 - E. Copias de dos facturas de las primas pagadas por el seguro de transporte, una para el periodo comprendido entre el 15 de julio de 2000 al 1 de julio de 2003 y la segunda para el periodo comprendido entre el 1 de julio de 2002 al 1 de julio de 2003, con traducción al español.
 - F. Muestra de la tasa del seguro de cuentas por cobrar, en vigor en enero y agosto de 2002, aplicables a las ventas a México, con traducción al español.
 - G. Listado de factura de julio y agosto de 2002.
 - H. Copia de dos facturas de primas de seguros de cuentas por cobrar, con traducción al español.
 - I. Hoja de trabajo sobre el cálculo de la asignación de seguro de cuentas por cobrar de septiembre a diciembre de 2002, con traducción al español.
 - J. Copia de 10 facturas de ventas a México y las notas de crédito correspondientes, de 2002, con traducción al español.
 - K. Cálculo de costos de flete/almacenaje y algunos reembolsos, con traducción al español.
 - L. Copia de 10 facturas de ventas al mercado doméstico en los Estados Unidos de América, de 2002, con traducción al español.
 - M. Hoja de trabajo utilizada para calcular el tipo de cambio promedio para 2002, de dólares canadienses a dólares americanos y viceversa.
 - N. Copia de 9 facturas de ventas de exportación de Canadá a México y sus anexos, de 2002, con traducción al español.
 - O. Copia de 12 facturas de venta al mercado doméstico en Canadá, de 2002, con traducción al español.
 - P. Traducción al español de la publicación RISI.
 - Q. Impresión de la información contenida en el anexo I del estudio de mercado.
 - R. Información complementaria a las gráficas II.1, III.1, III.2 y III.5 contenidas en las páginas 38, 60 y 78 del Estudio de Mercado.

Bowater, Inc.

55. Mediante escrito del 16 de abril de 2004, compareció el representante legal de Bowater, Inc., a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Presentó su respuesta en los siguientes términos:

- A.** Explica la diferencia que existe entre dos códigos de producto y menciona que los dígitos que componen dichos códigos de producto en sí mismos son números arbitrarios, que no tienen significado alguno.
 - B.** Explicó que en el periodo investigado no realizó ventas a México de uno de los códigos de producto, sin embargo, éste puede considerarse similar al código de producto exportado a México.
 - C.** En relación con el precio de exportación, presentó el cálculo del ajuste por crédito y justificó la tasa utilizada para dicho ajuste. Asimismo, proporcionó para algunas facturas la fecha de pago real. Para otras facturas, de las cuales no se tiene la fecha de pago exacta, proporcionó una fecha de pago conforme al número de días en promedio que se financiaron las ventas de exportación de la empresa.
 - D.** Explicó en qué consiste el ajuste al precio de exportación por comisión y la metodología de cálculo.
 - E.** Proporcionó información sobre los términos de venta por empresa de su exportación a México y modifica la base de datos del anexo 2.A/2.A.1 y mencionó que los términos de venta proporcionados son los correctos independientemente de los que aparezcan en la facturas. Asimismo explicó la razón por la que aparentemente faltan algunas facturas y aclaró que reportó de manera completa todas las ventas de exportación.
 - F.** Proporcionó nuevas cantidades para el ajuste al precio de exportación por flete, y explicó la forma en que determinó dichas cantidades.
 - G.** Explicó la metodología para el cálculo del ajuste al precio de exportación por seguro.
 - H.** En relación con el valor normal presentó el cálculo del ajuste por crédito y justificó la tasa utilizada para dicho ajuste. Asimismo, proporcionó para algunas facturas la fecha de pago real. Para otras facturas, de las cuales no se tiene la fecha de pago exacta, proporcionó una fecha de pago conforme al número de días en promedio que se financiaron las ventas domésticas de la empresa.
 - I.** Eliminó un ajuste por descuentos para las ventas en el mercado doméstico.
 - J.** Explicó que las cantidades reportadas en signo negativo en los anexos 2.A y 3.A son notas de crédito que se le extienden a los clientes.
- 56.** Adicionalmente, dicho representante presentó:
- A.** Carta sobre los códigos de producto, sin traducción al español.
 - B.** Especificaciones técnicas de dos códigos de producto, sin traducción al español.
 - C.** Lista de clientes de Bowater, Inc., en los Estados Unidos de América, sin traducción al español.
 - D.** Tabla Bloomberg en relación con la tasa Libor 2002, sin traducción al español.
 - E.** Tasa de crédito para el 2002, sin traducción al español.
 - F.** Clasificación de crédito, sin traducción al español.
 - G.** Ajuste por crédito del 31 de marzo de 1998 al 31 de enero de 2004.
 - H.** Copia de 3 facturas de ventas a México, de 2002.
 - I.** Carta sobre las comisiones otorgadas en 2002, sin traducción al español.
 - J.** Lista de comisiones pagadas en 2002, sin traducción al español.
 - K.** Copia de 3 facturas de 2002 para comprobar el ajuste por flete.
 - L.** Copia de dos pólizas de seguro, sin traducción al español.
 - M.** Copia de una página del reporte 10-K, sin traducción al español.

- N. Copia de 10 facturas de 2002 para flete por ferrocarril de los Estados Unidos de América a México.
- O. Copia de 10 facturas de venta al mercado doméstico de Bowater, Inc., de 2002.
- P. Traducción de la tabla 24 del reporte RISI 2003.
- Q. Traducción al español de los estados financieros de 1998-1999, 1999-2000, 2000-2001, 2001-2002 y 2002-2003.
- R. Traducción al español de los reportes anuales de Bowater, Inc., de 2000, 2001 y 2002.
- S. Diagrama corporativo de Bowater, Inc.
- T. Traducción al español de los reportes del Pulp and Paper Products Council, de 2001, 2002 y 2003.
- U. Traducción al español del acta constitutiva enmendada de Bowater, Inc.
- V. Diagrama de ventas totales del Bowater, Inc.
- W. Cuadros sobre ventas totales a México, ventas totales en el mercado doméstico y ventas totales a terceros países.
- X. Precio de exportación y ajustes al mismo.
- Y. Valor normal y ajustes al mismo.
- Z. Anexo 5 sobre ventas.
- AA. Indicadores de la industria del país exportador y de la empresa exportadora.
- BB. Diagrama de canales de distribución.

Bowater Canadian Forest Products, Inc.

57. Mediante escrito del 16 de abril de 2004, compareció el representante legal de las empresas Bowater Canadian a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Presentó su respuesta en los siguientes términos:

- A. Los códigos de producto en sí mismos son números arbitrarios, que no tienen significado alguno.
- B. Las facturas que fueron inicialmente presentadas sí corresponden a las operaciones normales de Bowater Canadian.
- C. En relación con el precio de exportación, presentó el cálculo del ajuste por crédito y justificó la tasa utilizada para dicho ajuste. Asimismo, proporcionó para algunas facturas la fecha de pago real. Para otras facturas, de las cuales no se tiene la fecha de pago exacta, proporcionó una fecha de pago conforme al número de días en promedio que se financiaron las ventas de exportación de la empresa.
- D. Explicó en qué consiste el ajuste al precio de exportación por comisión y la metodología de cálculo.
- E. Confirmó que todas las operaciones de exportación a México se hicieron CFR (Costo y Flete) y explicó la razón de que en algunas operaciones reportadas en el Anexo 2.A aparezca otro término de venta.
- F. El ajuste al precio de exportación por flete reportado corresponde al presentado en el certificado de embarque, bill of landing.
- G. Explicó la metodología para el cálculo del ajuste al precio de exportación por seguro.
- H. En relación con el valor normal presentó el cálculo del ajuste por crédito y justificó la tasa utilizada para dicho ajuste. Asimismo, proporcionó para algunas facturas la fecha de pago real. Para otras facturas, de las cuales no se tiene la fecha de pago exacta, proporcionó una fecha de pago conforme al número de días en promedio que se financiaron las ventas domésticas de la empresa.

- I. Presenta los fletes corregidos para las ventas domésticas y explica la metodología utilizada para su cálculo.
 - J. Eliminó un ajuste por descuentos para las ventas en el mercado doméstico.
 - K. Explicó que las cantidades reportadas en signo negativo en los anexos 2.A y 3.A son notas de crédito que se extienden a los clientes.
- 58.** Adicionalmente, dicho representante presentó:
- A. Especificaciones técnicas de dos códigos de producto, sin traducción al español.
 - B. Carta sobre las diferencias entre especificaciones de manufactura, sin traducción al español.
 - C. Copia de 10 facturas de 2002, que corresponden a la base del anexo 2.A.
 - D. Tabla Bloomberg en relación con la tasa Libor 2002, sin traducción al español.
 - E. Tasa de crédito para el 2002, sin traducción al español.
 - F. Clasificación de crédito, sin traducción al español.
 - G. Ajuste por crédito del 31 de marzo de 1998 al 31 de enero de 2004.
 - H. Carta sobre las comisiones otorgadas en 2002, sin traducción al español.
 - I. Lista de comisiones pagadas en 2002, sin traducción al español.
 - J. Copia de las pólizas de seguro, sin traducción al español.
 - K. Copia de una página del reporte 10-K, sin traducción al español.
 - L. Copia de 10 facturas de venta de Canadá a México, de abril de 2002.
 - M. Copia de 10 facturas de ventas de Bowater Canadian al mercado doméstico, de 2002.
 - N. Diagrama de canales de distribución de Bowater Canadian.
 - O. Traducción al español de los estados financieros de 1998-1999, 1999-2000, 2000-2001, 2001-2002 y 2002-2003.
 - P. Traducción al español de los reportes anuales de Bowater, de 2000, 2001 y 2002.
 - Q. Traducción al español de los reportes del Pulp and Paper Products Council, de 2001, 2002 y 2003.
 - R. Diagrama de ventas totales del corporativo, Canadá.
 - S. Cuadros sobre ventas totales a México, ventas totales en el mercado doméstico y ventas totales a terceros países.
 - T. Precio de exportación y ajustes al mismo.
 - U. Valor normal y ajustes al mismo.
 - V. Ventas del producto investigado para 2002.
 - W. Indicadores de la industria del país exportador y de la empresa exportadora.

Importadoras

Compañía Tipográfica Yucateca, S.A. de C.V.

59. Mediante escrito del 16 de febrero de 2004, compareció quien dijo ser representante de Tipográfica Yucateca a efecto de dar respuesta al requerimiento de información, y argumentó que se encuentra imposibilitado para exhibir la cédula profesional debido a que recientemente finalizó sus estudios profesionales, pero el carácter de apoderado legal lo ostenta puesto que labora en grado de empleado de confianza para la empresa.

60. Adicionalmente, dicha persona presentó:

- A. Copia certificada del instrumento notarial 552.

B. Copia simple del instrumento notarial 31.

Impresora y Editorial, S.A. de C.V.

61. Mediante escrito del 18 de febrero de 2004, compareció el representante legal de IESA, a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Presentó los siguientes documentos:

- A.** La versión confidencial y la versión pública de la respuesta al formulario oficial.
- B.** Copia de la página de Internet de North American Newsprint Producers Association, en español y sin fecha de referencia.
- C.** Copia del artículo Paper prices rising again. Newsprint demand suddenly up with production down, por Frank Norton.
- D.** Copia del artículo Newsprint Market is Stable por James McLaren, del 27 de mayo de 2003.
- E.** Copia del artículo Abitibi ups newsprint price but resistance seen, por Charles Grandmont, del 13 de enero de 2004.
- F.** Diagrama de flujo de las empresas de Grupo Editorial Baja California, S.A. de C.V.
- G.** Canales de distribución de la mercancía objeto de investigación.
- H.** Listado de compras de Grupo Editorial de Baja California, S.A. de C.V.
- I.** Importaciones totales del producto investigado.
- J.** Listado de operaciones de importación de Editorial Baja California, S.A. de C.V.
- K.** Listado sobre precios de importación de la empresa Grupo Editorial de Baja California, S.A. de C.V. en su carácter de importador del producto objeto de investigación.

Tradepak Internacional, S.A. de C.V.

62. Mediante escrito del 16 de abril de 2004, compareció el representante legal de Tradepak a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Presentó su respuesta en los siguientes términos:

- A.** Proporcionó la metodología de cálculo para el ajuste al precio de exportación por flete interno y por gastos de importación.
- B.** Presentó la metodología utilizada para el cálculo del gasto por flete al primer cliente no relacionado y por manejo de mercancía.
- C.** Proporcionó la metodología utilizada por la empresa para calcular los ajustes al precio de exportación correspondientes a los gastos generales, gastos financieros y utilidad.
- D.** Proporcionó el tipo de moneda y la unidad de medida utilizada para cada columna de los anexos 2.A.2 y 2.A.3 de su respuesta al formulario oficial de investigación.

63. Adicionalmente, dicho representante presentó:

- A.** Copia de 12 facturas de venta del proveedor relacionado, acompañadas de sus respectivos pedimentos de importación, cuentas de gastos de la agencia aduanal (americana y mexicana), facturas de flete de internación, facturas de almacenaje y manejo, facturas de venta al cliente no relacionado y facturas de flete al cliente no relacionado, con traducción al español de los documentos presentados en inglés.
- B.** Copia de una página del estado de resultados de Tradepak, de 2002.
- C.** Copia de 4 facturas de venta al primer cliente no relacionado del producto originario de los Estados Unidos de América y 7 facturas de venta al primer cliente no relacionado del producto originario de Canadá.
- D.** Traducción al español de las facturas de venta del proveedor y de las facturas de gastos de la aduana americana presentadas como anexos B y C del escrito del 30 de enero de 2004.

Publicaciones Paso del Norte, S.A. de C.V.

El 31 de marzo de 2004, Paso del Norte presentó la traducción de los términos en inglés contenidos en las facturas de agentes aduanales americanos y reclasificó diversa información de su respuesta al formulario oficial.

Consortio Interamericano de Comunicación, S.A. de C.V.

64. Mediante escrito del 2 de abril de 2004, compareció el representante legal de las empresas CIC a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Presentó su respuesta en los siguientes términos:

- A. Las empresas solicitantes forman parte de un grupo económico denominado Corporación Durango, por lo que diversos analistas han calificado su estructura como monopólica.
- B. La comparación de los indicadores financieros de las empresas productoras con los indicadores de empresas y sectores afines al investigado permiten observar que lejos de experimentar una tendencia al deterioro, se trata de empresas financieramente sanas cuyas dificultades se explican a partir del adverso entorno macro económico durante el periodo analizado.

65. Adicionalmente presentó partes relevantes del reporte anual de Corporación Durango, S.A. de C.V., a la Bolsa Mexicana de Valores para 2002.

Editora El Sol, S.A. de C.V.

66. Mediante escrito del 12 de marzo y 2 de abril de 2004, compareció el representante legal de las empresas Editora El Sol a efecto de desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría. Presentó su respuesta en los siguientes términos:

- A. La caída de las exportaciones nacionales es el factor principal que explica el comportamiento de los indicadores de la producción nacional.
- B. La rígida estructura de costos impide que los productores nacionales compitan en el mercado internacional.
- C. Los precios nacionales se encuentran por arriba de los precios de importación sin el supuesto del dumping.
- D. Las empresas solicitantes forman parte de un grupo económico denominado Corporación Durango, por lo que diversos analistas han calificado su estructura como monopólica.
- E. La comparación de los indicadores financieros de las empresas productoras con los indicadores de empresas y sectores afines al investigado permiten observar que lejos de experimentar una tendencia al deterioro, se trata de empresas financieramente sanas cuyas dificultades se explican a partir del adverso entorno macro económico durante el periodo analizado.

No partes**Organización Editorial Mexicana**

67. Mediante escrito del 23 de abril de 2004, compareció el representante legal de OEM a efecto de dar respuesta al requerimiento de información. Acompañó a su comparecencia:

- A. Cuadro sobre consumo de papel prensa de 2000 a 2003.
- B. Copia certificada del instrumento notarial 82567.

Información adicional**Editora La Prensa, S.A. de C.V.**

68. Mediante escrito del 14 de enero de 2004, compareció el representante legal de Editora La Prensa, S.A. de C.V., a efecto de solicitar prórroga para presentar respuesta al formulario oficial para empresas importadoras, y acompañó a su escrito:

- A. Copia simple del instrumento notarial 48835.

- B.** Copia simple de la credencial de elector de quien compareció supuestamente en nombre de esta empresa.

Compañía Periodística Esto, S.A. de C.V.

69. Mediante escrito del 14 de enero de 2004, compareció el representante legal de Compañía Periodística Esto, S.A. de C.V., a efecto de solicitar prórroga para presentar respuesta al formulario oficial para empresas importadoras, y acompañó a su escrito original del instrumento notarial 82568.

Integradora de Editores Mexicanos, S.A. de C.V.

70. Mediante escrito del 17 de febrero de 2004, compareció quien dijo ser el representante legal de Integradores de Editores Mexicanos, S.A. de C.V., a efecto de solicitar una prórroga de cinco días hábiles para desahogar el requerimiento de información contenido en el oficio UPCI.310.04.0382, dirigido a IESA.

Boise Cascade Corporation

71. Mediante escrito del 4 de marzo de 2004, compareció el representante legal de Boise a efecto de presentar aclaraciones respecto del escrito de contraargumentaciones presentado por la CNICP.

Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel

72. Mediante escrito del 12 de marzo de 2004, compareció el representante legal de la CNICP a efecto de presentar contraargumentaciones sobre la información y pruebas aportadas por Norske. Presentó su respuesta en los siguientes términos:

- A.** Procede la acumulación de importaciones de Estados Unidos de América y Canadá en razón de que constituyen un mercado integrado.
- B.** La exportadora no aporta prueba alguna que desacredite que las exportaciones realizadas por Norske se realizan en condiciones de dumping.

Abitibi Consolidated, Inc., y Abitibi Consolidated Sales Corporation

73. Mediante escrito del 31 de marzo de 2004, compareció el representante legal de las empresas ACI y ACSC a efecto de exponer diversas consideraciones respecto del documento denominado Historic Report.

Bowater Canadian Forest Products, Inc.

74. Mediante escrito del 10 de mayo de 2004, compareció el representante legal de Bowater Canadian a efecto de solicitar se tomen en cuenta los anexos desestimados a través del acuerdo AC.0401514.

75. Adicionalmente, dicho representante presentó:

- A.** Traducción al español de las especificaciones técnicas de dos códigos de producto.
- B.** Traducción al español de una carta sobre las diferencias entre especificaciones de manufactura.
- C.** Traducción al español de la tabla Bloomberg en relación con la tasa Libor 2002.
- D.** Traducción al español del documento denominado "Tasa de Crédito" para el 2002.
- E.** Traducción al español del documento denominado "Clasificación de Crédito".
- F.** Traducción al español del documento denominado "Carta sobre las comisiones otorgadas en 2002".
- G.** Traducción al español de la lista de comisiones pagadas en 2002.
- H.** Traducción al español de las pólizas de seguro.
- I.** Traducción al español de una página del reporte.

Bowater, Inc.

76. Mediante escrito del 10 de mayo de 2004, compareció el representante legal de Bowater, Inc., a efecto de solicitar se tomen en cuenta los anexos desestimados a través del acuerdo AC.0401513.

77. Adicionalmente, dicho representante presentó:

- A. Traducción al español de la carta sobre los códigos de producto.
- B. Traducción al español de las especificaciones técnicas de dos códigos de producto.
- C. Traducción al español de la lista de clientes de Bowater, Inc., en los Estados Unidos de América.
- D. Traducción al español de la tabla Bloomberg en relación con la tasa Libor 2002.
- E. Traducción al español de la tasa de crédito para el 2002.
- F. Traducción al español del documento denominado "Clasificación de Crédito".
- G. Traducción al español de la carta sobre las comisiones otorgadas en 2002.
- H. Traducción al español de la lista de comisiones pagadas en 2002.
- I. Traducción al español de las pólizas de seguro.
- J. Traducción al español de una página del reporte 10-K.

CONSIDERANDO

Competencia

78. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal 5 fracción VII y 57 fracción I de la Ley de Comercio Exterior; 1, 2, 4 y 16 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y primero y segundo transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** de 13 de marzo de 2003.

Legitimación

79. De acuerdo con lo manifestado por la CNICP, las empresas Mexpapel, Pronal y Tuxtepec, son fabricantes del papel prensa similar al investigado y cuentan con el 100% de la producción nacional, con lo cual se actualiza el supuesto contenido en los artículos 40 y 50 de la LCE y 60 y 75 del RLCE.

Legislación aplicable

80. Para efectos de este procedimiento son aplicables la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, así como el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y los artículos primero y segundo transitorios del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** de 13 de marzo de 2003.

Protección de la información confidencial

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

Información desestimada

82. Con fundamento en los artículos 51 y 54 de la LCE, la Secretaría desestimó la información presentada por Editora La Prensa, S.A. de C.V., y Compañía Periodística Esto, S.A. de C.V., señalada en los puntos 68 y 69 de esta Resolución, en virtud de que no se acreditó adecuadamente la legal existencia de las empresas ni la personalidad de sus representantes legales. Lo anterior, no obstante los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 26 de enero de 2004, a través de los cuales se solicitó el original o copia certificada de los instrumentos notariales 48835 y 82568, así como el original o copia certificada de las cédulas profesionales de sus representantes legales.

83. Con fundamento en los artículos 51 y 55 de la LCE, la Secretaría desestimó la información presentada por Integradora de Editores Mexicanos, S.A. de C.V., señalada en el punto 70 de esta Resolución, en virtud de que no acreditó la legal existencia de la empresa ni la personalidad de su representante legal, además de que compareció a solicitar una prórroga para que diversa empresa presentara respuesta a un requerimiento de información.

84. Con fundamento en los artículos 51 y 54 de la LCE, la Secretaría desestimó la información presentada por Tipográfica Yucateca, señalada en los puntos 42, 43, 59 y 60 de esta Resolución, en virtud de que no se acreditó adecuadamente la personalidad de su representante legal. Lo anterior, no obstante el requerimiento formulado por la Secretaría el 6 de febrero de 2004, a través del cual se solicitó el original o copia certificada de la cédula profesional de su representante legal.

85. Con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 53 de la LCE, la Secretaría desestimó, para esta etapa de la investigación, la información presentada por Boise, ACI y ACSC, señalada en los puntos 71 y 73 de esta Resolución, por ser extemporánea, toda vez que el plazo para presentar argumentos información y pruebas concluyó el 30 de enero de 2004, y esta información fue presentada el 24 y 31 de marzo de 2004, respectivamente.

86. Con fundamento en los artículos 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles, 5 del Código Fiscal de la Federación, 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54, 80 y 85 de la LCE, la Secretaría desestimó, para esta etapa de la investigación, la información presentada por IESA, señalada en los puntos 38, 39 y 61 de esta Resolución, en virtud de que la información fue presentada sin clasificación; los documentos mencionados en el punto 39 incisos E, F, G y H fueron presentados sin traducción al español; y diversos documentos fueron presentados únicamente en versión electrónica. Lo anterior, no obstante que la Secretaría le requirió a través de oficio de fecha 10 de febrero de 2004, para que enmendara estas omisiones de forma sin embargo, la respuesta al requerimiento fue extemporánea, toda vez que el plazo otorgado concluyó el 16 de febrero de 2004 y la información fue presentada hasta el 18 de febrero del mismo año.

87. Con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 164 de la RLCE, la Secretaría desestimó, para esta etapa de la investigación, la información presentada por la CNICP, señalada en el punto 72 de esta Resolución, en virtud de ser extemporánea, toda vez que el plazo para presentar contraargumentaciones o réplicas concluyó el 26 de febrero de 2004, y esta información fue presentada hasta el 12 de marzo de 2004.

88. Con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría desestimó, para esta etapa de la investigación, la información presentada por Bowater, Inc., y Bowater Canadian, señalada en los puntos del 74 al 77 de esta Resolución, en virtud de ser extemporánea, toda vez que el plazo para dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría concluyó el 16 de abril de 2004, y esta información fue presentada hasta el 10 de mayo de 2004.

89. Con fundamento en los artículos 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles, 5 del Código Fiscal de la Federación, 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 y 85 de la LCE, la Secretaría desestimó la información presentada por Norske, señalada en los puntos 31 incisos L y M; y 50 incisos K y L de esta Resolución, en virtud de que fueron presentados en inglés y sin traducción al español. Lo anterior, no obstante que a través de oficio de fecha 6 de febrero de 2004 fue requerida para presentar la traducción de estos documentos.

90. Con fundamento en los artículos 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles, 5 del Código Fiscal de la Federación, 6.8 del Acuerdo Antidumping y, 54 y 85 de la LCE, la Secretaría desestimó la información presentada por Bowater, Inc., y Bowater Canadian, señalada en los puntos 56 incisos A, B, C, D, E, F, I, J, L y M; y 58 incisos A, B, D, E, F, H, I, J y K de esta Resolución, en virtud de que fueron presentados en inglés y sin traducción al español. Lo anterior, no obstante que a través de oficios de fecha 23 de marzo de 2004 fueron apercibidas de que toda la información que presentaran ante esta autoridad investigadora en idioma extranjero debería ser acompañada de su traducción al español.

Análisis de argumentos

A. Personalidad de los representantes legales de la solicitante

91. Las empresas Abitibi, Boise, Bowater, Editora El Sol, CIC y Tradepak argumentaron que el instrumento notarial mediante el cual se acreditó la personalidad de los representantes legales de la CNICP fue otorgado con posterioridad a la fecha de presentación de la solicitud de inicio de investigación, en contravención a lo dispuesto en el artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.

92. Por su parte, la CNICP argumentó que la personalidad de sus representantes legales quedó debidamente acreditada en la fecha en que se presentó la solicitud de investigación, ya que el escrito inicial y la respuesta a la prevención deben considerarse como un todo que en conjunto constituye la solicitud de investigación.

93. Por otra parte, la CNICP señaló que en todo caso la personalidad de sus representantes legales fue reafirmada por el segundo instrumento notarial presentado ante la autoridad investigadora en cumplimiento al requerimiento de información que la Secretaría efectuó con fundamento en los artículos 52 de la LCE y 78 del RLCE; y que, en cualquier caso, ambos poderes fueron presentados ante la Secretaría con anterioridad al inicio de la investigación.

94. Adicionalmente, la CNICP señaló que, en todo caso, es jurídicamente viable, con fundamento en el artículo 335 del Código Federal de Procedimientos Civiles (CFPC), que la falta de personalidad se subsane en el transcurso de la investigación.

95. Al respecto, la Secretaría determinó que los representantes de la CNICP acreditaron la personalidad con que comparecieron a solicitar el inicio de la investigación de conformidad con lo establecido en los artículos 52 fracción II de la LCE y 78 del RLCE, toda vez que en estas disposiciones se establece que en caso de que una solicitud sea oscura o irregular se deberá prevenir al solicitante para que la aclare, corrija o complete. En estos términos, la Secretaría tuvo por acreditada la personalidad de los representantes legales de la CNICP toda vez que la solicitante, en respuesta a la prevención formulada por la Secretaría acreditó la personalidad de sus representantes legales, tal y como se menciona en el punto 16 de la Resolución de inicio.

B. Valoración del documento Historic Information

96. Por otra parte, la CNICP manifestó su oposición al uso del documento confidencial Historic Information, por parte de Abitibi, quien lo utilizó para sustentar sus argumentaciones. La solicitante señaló que dicho documento fue proporcionado por Pipsamex de forma confidencial a Abitibi ante la oferta de venta de Pronal, y dicha empresa se comprometió mediante un acuerdo de confidencialidad entre las partes, que obliga a Abitibi, a no emplear la información contenida en el mismo con fines distintos a una operación de compra venta de la empresa, por lo que la Secretaría debe desestimar el documento denominado Historic Information presentado por Abitibi.

97. Al respecto, de conformidad con lo dispuesto en los artículo 82 de la LCE y 162 del RLCE, la Secretaría considera que las partes interesadas pueden ofrecer toda clase de pruebas excepto la de confesión de las autoridades, o aquellas que se consideren contrarias al orden público, a la moral o las buenas costumbres, por lo que la Secretaría puede válidamente aceptar como medios de prueba cualquier documento público y privado, en particular el documento denominado Historic Information. Adicionalmente, las disposiciones de la LCE y del RLCE en materia de confidencialidad están encaminadas a la no divulgación y protección de la información. Por lo anterior, la Secretaría decidió dar valor probatorio al referido documento.

C. Periodo investigado

98. Editora El Sol y CIC argumentaron que el periodo investigado propuesto por la solicitante y aceptado por la Secretaría no se ajusta a lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 76 del RLCE, toda vez que el mismo es muy antiguo.

99. Por su parte, la solicitante señaló que el iniciar la investigación once meses después del periodo investigado no es una fecha lejana, además de que el escrito de solicitud se presentó antes de que concluyera el séptimo mes posterior al periodo investigado, por lo que se cumple con lo dispuesto en los artículos 76 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

100. Al respecto, la Secretaría observó que en las disposiciones referidas por las empresas importadoras no se hacen referencia a la antigüedad máxima que debe tener el periodo investigado en relación con la fecha de publicación de la Resolución de inicio; sin embargo, es práctica de la Secretaría requerir a los solicitantes que el periodo investigado sea lo más cercano posible a la fecha de presentación de una solicitud, cuestión que en el caso que nos ocupa la Secretaría constató al momento de recibir la solicitud de inicio por parte de la CNICP.

101. En este sentido, la Secretaría tomó en cuenta las dificultades que la solicitante pudo enfrentar para recabar la información que se le requirió en el formulario para solicitantes de inicio de investigación por discriminación de precios, así como el tiempo transcurrido entre la presentación de la solicitud y el periodo investigado propuesto (que en este caso es de poco más de seis meses), y aceptó este periodo como razonable para llevar a cabo el análisis sobre la práctica desleal. Adicionalmente, el periodo investigado se hizo del conocimiento de todas las partes interesadas, salvaguardando así su derecho de defensa en este procedimiento.

D. Cumplimiento de requisitos formales

102. Editora El Sol y CIC señalaron que la solicitante no presentó su información conforme lo dispuesto en los artículos 80 de la LCE, 149 y 153 del RLCE y 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles, en virtud de que incorrectamente clasificó diversa información como confidencial, no presentó resúmenes públicos ni traducción al español de algunos otros documentos, lo anterior no obstante que la Secretaría le requirió a efecto de que subsanara estas deficiencias, por lo que la solicitud debió tenerse por abandonada en los términos del artículo 52 de la LCE.

103. Por su parte, la CNICP señaló que presentó su información conforme a lo dispuesto en el artículo 271 del CFPC, específicamente hizo la traducción al español de la información relevante contenida en los textos en inglés que se anexaron a la solicitud.

104. Al respecto, la Secretaría observó que la solicitante cumplió con lo dispuesto en los artículos 80 de la LCE, 149 y 153 del RLCE y 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles, ya que en respuesta a la prevención formulada por la Secretaría justificó el carácter de confidencial otorgado a diversa información, reclasificó otra información como pública, proporcionó las razones por las cuales no es posible presentar un resumen público del Anexo 2 de su escrito de argumentos y presentó la traducción al español de aquellas partes cuya información consideró relevante para la investigación.

105. Por otra parte Editora El Sol y CIC señalaron que la Secretaría afectó su derecho de defensa al no poner a su disposición en el expediente del caso la metodología utilizada para depurar los datos de las importaciones realizadas a través de la fracción arancelaria investigada.

106. Al respecto, se observó que en los puntos 63, 64 y 65 de la Resolución de inicio la Secretaría estableció la metodología utilizada para calcular el comportamiento de las importaciones realizadas a través de la fracción arancelaria investigada, por lo que en todo momento se respetó el derecho de defensa de la parte interesada.

Análisis de discriminación de precios

107. Durante esta etapa de la investigación, las empresas exportadoras, e importadoras presentaron argumentos en relación con la metodología de cálculo del margen de dumping y también presentaron documentación adicional relativa a las operaciones de importación del producto investigado originarios de los Estados Unidos de América y Canadá.

108. Respecto a la empresa Bowater, Inc., y Bowater Canadian la Secretaría no contó con la información completa y suficiente sobre las especificaciones técnicas de los códigos de producto y los ajustes por términos y condiciones de venta, en particular comisiones, crédito y seguros. Contar con la

información completa de las especificaciones técnicas de los códigos de producto resulta de gran importancia en la investigación, toda vez que la empresa Bowater Canadian en la respuesta al punto 1 del requerimiento de la Secretaría manifestó que “[e]l papel prensa vendido en Canadá y exportado a México no corresponde al producto investigado, pues están fuera de la tabla referida. Esta conclusión es aplicable así mismo al papel que el grupo Bowater vendió en los Estados Unidos de América”.

109. Por lo anterior y por las razones expuestas en los puntos 88 y 90 de la presente Resolución, en esta etapa de la investigación la Secretaría no contó con la información que le permitiera calcular un margen de discriminación de precios específico a Bowater, Inc., y Bowater Canadian.

110. La empresa Graphic no respondió el formulario para empresas exportadoras, argumentando que las exportaciones a México del producto objeto de investigación realizadas por la empresa corresponden a mercancía producida por Bowater, Inc., por lo que solicitó se le aplique el margen de discriminación de precios de su empresa proveedora. Por su parte, Norske, respondió en forma parcial dicho formulario, en el cual no proporcionó información relativa a sus operaciones de venta al mercado de Canadá y ni de sus exportaciones a México dentro del periodo de investigación, por tanto, la Secretaría estuvo imposibilitada para calcular un margen de discriminación de precios específico a cada una de las empresas mencionadas.

111. Tomando en cuenta la información proporcionada por las empresas exportadoras e importadoras, cuya documentación contiene datos específicos de operaciones realizadas dentro del periodo de investigación, la Secretaría calculó los márgenes de discriminación de precios para las importaciones de papel prensa con peso base de 48.8 g/m², originarias de los Estados Unidos de América o de Canadá, de acuerdo con la metodología que se describe a continuación.

Estados Unidos de América

Abitibi Consolidated Sales Corporation

A. Códigos de producto

112. ACSC exportó a México la mercancía investigada clasificada en dos códigos de producto. La empresa exportadora manifestó que la diferencia entre los dos códigos se debe a fusiones o adquisiciones anteriores y conversiones en su sistema contable, siendo productos idénticos.

113. La Secretaría requirió a Abitibi el soporte documental de este argumento y una vez analizadas las características del tipo de papel prensa reportadas para cada código de producto, la Secretaría consideró los dos códigos como códigos idénticos y por lo tanto, para efectos del precio de exportación, los cálculos se realizaron tomando en cuenta el total de las operaciones de exportación a México como un solo código de producto.

B. Precio de exportación

114. ACSC presentó el listado, desagregado por transacción, de todas las operaciones de exportación de papel prensa efectuadas a México durante el periodo de investigación. Al respecto, manifestó que realizó ventas de exportación a México a empresas no relacionadas y a la empresa relacionada Tradepak y aclaró que los precios de venta a su empresa relacionada corresponden a precios de mercado.

115. La Secretaría comparó el precio de venta promedio ponderado a su cliente vinculado con el precio promedio ponderado a clientes no vinculados y corroboró que la diferencia en precios no fue significativa, motivo por el cual determinó no reconstruir el precio de exportación por considerarlo fiable, de acuerdo con lo establecido en artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping.

116. La Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para el código de producto exportado. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de venta de cada transacción de papel prensa en el total de ventas del código de producto investigado exportado a México. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes al precio de exportación

117. La empresa exportadora solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de embalaje, crédito, comisiones, flete, seguro y seguro sobre cuentas por cobrar. La Secretaría decidió ajustar el precio de exportación por los conceptos señalados utilizando la información proporcionada por la empresa exportadora, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 de su Reglamento.

Embalaje

118. La empresa explicó que este ajuste incluye materiales, mano de obra y gastos incurridos después de que la mercancía fue producida y lista para ser embarcada al cliente. Los materiales utilizados para empacar o embalar el papel prensa pueden variar según el modo de transporte y según el molino de producción. Para el cálculo de este ajuste, la empresa obtuvo un factor de asignación por molino considerando el gasto total de los conceptos mencionados de acuerdo con el tipo de transporte utilizado entre el volumen total de papel prensa producido en cada molino. Este factor se aplicó al volumen de cada operación de venta. La Secretaría calculó el monto del ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

119. En el cálculo de este ajuste, la empresa utilizó la tasa de interés promedio ponderado aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. El plazo correspondiente se obtuvo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La Secretaría aceptó la metodología propuesta por la empresa exportadora.

Comisiones

120. Para las ventas de exportación a México, ACSC reportó un ajuste por comisiones correspondiente a un porcentaje fijo que paga la empresa por este concepto a diversos agentes de ventas; este porcentaje se aplicó al valor de la factura de cada transacción. Para estas operaciones de venta, ACSC emite una nota de crédito al agente de ventas que recibe la comisión. Para documentar este ajuste la empresa presentó notas de crédito que la Secretaría relacionó con las facturas correspondientes. La Secretaría ajustó el precio de exportación por comisiones de acuerdo con la información y metodología proporcionadas por la empresa exportadora.

Flete

121. La empresa reportó los gastos específicos incurridos en cada transacción efectuados al exportar la mercancía a México. Los montos aplicados a cada factura por gastos de flete fueron netos de reembolsos por flete y correcciones postventa. La Secretaría ajustó el precio de exportación de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Seguro

122. Para el cálculo de este ajuste la empresa obtuvo un factor calculado como el cociente del valor de la prima por seguros entre las ventas totales de la empresa, mismo que se aplicó al valor de cada transacción. El periodo utilizado para el cálculo del factor correspondió al periodo cubierto por la prima y el valor de las ventas al mismo periodo. El factor obtenido se aplicó a las transacciones reportadas para el periodo de investigación. Cabe mencionar que la prima utilizada para el cálculo incluyó la prima por seguro de transporte y la prima que cubre riesgos adicionales. La Secretaría calculó el monto del ajuste propuesto de acuerdo con la metodología presentada por la empresa exportadora y ajustó el precio de exportación por este concepto.

Seguro sobre cuentas por cobrar

123. Para el cálculo de este ajuste, la empresa presentó dos metodologías debido a un cambio en la contratación de la póliza durante el periodo investigado; una de ellas consistió en un monto aplicable a cada transacción que resultó de la tasa fijada en la póliza aplicada al valor de las ventas de cada operación en el periodo enero a agosto de 2002; el otro método consistió en aplicar el factor obtenido del monto

de la prima de la póliza global entre el valor total de las ventas de papel prensa en el periodo septiembre a diciembre de 2002. El porcentaje de la prima y el factor mencionados se aplicaron al volumen de cada operación de acuerdo con la fecha de la factura respectiva. La Secretaría ajustó el precio de exportación por gastos de seguro sobre cuentas por cobrar, conforme a la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

C. Valor normal

124. Durante el periodo de investigación, ACSC reportó las ventas realizadas en el mercado de los Estados Unidos de América de 9 códigos de producto. ACSC argumentó que son productos idénticos al papel prensa con gramaje de 48.8 g/m² debido a que cumplen con las especificaciones establecidas en la descripción del producto sujeto a investigación. La Secretaría requirió a ACSC el soporte documental de este argumento y luego del análisis de las características del tipo de papel prensa reportadas para cada código de producto, la Secretaría decidió excluir uno de ellos debido a que no cumplió con las especificaciones técnicas del producto investigado. Por tanto, para el cálculo del valor normal, la Secretaría consideró como idénticos al producto exportado a México los ocho códigos restantes. La Secretaría aceptó calcular el valor normal con base en los precios de venta en el mercado de los Estados Unidos de América de conformidad con lo dispuesto en los artículos 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping.

125. La Secretaría calculó el valor normal mediante el promedio ponderado de las ventas en el mercado estadounidense para el periodo de investigación. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado, de acuerdo con lo establecido en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

126. La empresa exportadora solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular por los conceptos de embalaje, crédito, comisiones, flete, seguro, seguro sobre cuentas por cobrar y por concepto de "costos manuales de flete/almacenaje y algunos reembolsos". La Secretaría decidió ajustar el valor normal por los conceptos señalados utilizando la información proporcionada por la empresa exportadora y rechazó el ajuste por "costos manuales de flete/almacenaje y algunos reembolsos", de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE.

Ajustes al valor normal

Ajustes admitidos

Embalaje

127. La empresa explicó que este ajuste incluye materiales, mano de obra y gastos relacionados incurridos después de que la mercancía fue producida y lista para ser embarcada al cliente. El costo de los materiales utilizados puede variar según el modo de transporte y el molino de producción, esto se debe a que cada molino puede usar diferentes materiales según la disponibilidad y los costos de envío de materiales alternos. Para el cálculo de este ajuste, la empresa calculó un factor de asignación por molino considerando el gasto total de los conceptos mencionados de acuerdo al tipo de transporte utilizado, entre el volumen total de papel prensa producido en cada molino. Este factor se aplicó al volumen de cada operación de venta. La Secretaría ajustó el valor normal por embalaje de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

128. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos a corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste propuesto por la empresa exportadora.

Comisiones

129. ACSC solicitó ajustar por este concepto manifestando que la comisión pagada se reportó en la factura de cada operación. El monto del ajuste fue calculado de acuerdo con el valor total de la comisión

reportada en la factura. En los casos en los que la venta fue sujeta a reembolsos, se calculó la proporción de la comisión con relación al valor total de la factura menos el reembolso. La Secretaría ajustó el valor normal por comisiones de acuerdo con la información y metodología proporcionada por la empresa exportadora.

Flete

130. La empresa reportó los gastos de flete específicos incurridos en cada transacción efectuada en el mercado de los Estados Unidos de América. En particular, la empresa señaló que la mercancía se envió a los clientes desde un molino o desde una bodega. Cuando la mercancía se envió desde una bodega, el flete reportado incluyó el flete del molino a la bodega. Los montos de flete aplicados a cada transacción fueron netos de reembolsos específicos de flete y de correcciones postventa. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo a la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Seguro

131. Para el cálculo de este ajuste la empresa obtuvo un factor calculado como el cociente del valor de la prima por seguros entre las ventas totales de la empresa y se aplicó al valor de cada transacción. El periodo utilizado para el cálculo del factor correspondió al periodo cubierto por la prima y el valor de las ventas al mismo periodo. El factor obtenido se aplicó a las transacciones reportadas para el periodo de investigación. Cabe mencionar que la prima utilizada para el cálculo incluyó la prima por seguro de transporte y la prima que cubre riesgos adicionales. La Secretaría aceptó el ajuste propuesto de acuerdo a la metodología presentada por la empresa exportadora.

Seguro sobre cuentas por cobrar

132. La empresa solicitó ajustar el valor normal por este concepto y calculó el factor de ajuste como el cociente del monto de la prima de la póliza global entre el valor total de las ventas de papel prensa para el periodo septiembre a diciembre de 2002. Este factor se aplicó al volumen de cada operación reportada para dicho periodo. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo a la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Ajustes desestimados

133. En esta etapa de la investigación la Secretaría desestimó ajustar el valor normal por concepto de "costos manuales de flete/almacenaje y algunos reembolsos" debido a que la empresa exportadora argumentó que estos ajustes incluyen notas de crédito y otros gastos del sistema de ventas que no fueron registradas en las cuentas específicas de los ajustes anteriormente señalados y que no pudieron ser relacionadas a ventas específicas. Por lo tanto, la autoridad investigadora desestimó este ajuste por no cumplir con los criterios de admisibilidad señalados en el artículo 54 del RLCE.

D. Margen de discriminación de precios

134. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos del 112 al 133 de la presente Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal con el precio de exportación y determinó, preliminarmente, que las importaciones de papel prensa con peso base de 48.8 g/m², clasificadas en la fracción arancelaria 4801.00.01, originarias de los Estados Unidos de América y provenientes de la empresa ACSC, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Boise Cascade Corporation.

A. Códigos de producto

135. Boise exportó a México el producto sujeto a investigación clasificado en un código de producto. Este código cumple con las características técnicas del papel prensa investigado, tal y como se establece en la Tabla 1 del punto 6 de la Resolución de inicio. Sin embargo, la empresa señaló que excluyó de su reporte de ventas aquellas con un peso base de 32 libras debido a que el papel prensa con este peso no califica como producto investigado y que en su contabilidad fue registrado con el código de producto presentado a la Secretaría.

B. Precio de exportación

136. La Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para el código de producto exportado. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de venta de cada transacción de papel prensa en el total de ventas del código de producto investigado exportado a México. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, con fundamento en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes al precio de exportación

137. Boise solicitó ajustar el precio de exportación, por términos y condiciones de venta, particularmente por los conceptos de crédito, comisiones y flete. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por esos conceptos, de acuerdo con lo establecido en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE.

Crédito

138. La tasa de interés reportada por Boise aplicable a sus pasivos de corto plazo corresponde a los préstamos otorgados por la banca comercial. La empresa calculó el plazo aplicable a cada transacción a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura. La Secretaría aceptó el ajuste propuesto.

Comisiones

139. La empresa explicó que paga comisiones sobre sus ventas a México por sus labores de intermediación a 2 empresas. Boise pagó el mismo porcentaje de comisiones a las dos empresas. El monto reportado en la base de datos fue calculado multiplicando el porcentaje de comisión por el valor neto de cada transacción. La Secretaría constató la procedencia de este ajuste por lo que ajustó el precio de exportación de acuerdo con la información de la empresa.

Flete

140. La empresa reportó los gastos de flete específicos incurridos en las ventas de exportación a México. En particular, la empresa señaló que la mercancía se envió a los clientes desde su molino o desde la frontera. Cuando la mercancía se envió desde la frontera la empresa solicitó un ajuste por flete interno, que comprende los gastos incurridos por transportar la mercancía desde el molino a la frontera con México. La cantidad reportada por concepto de flete es específica por transacción y corresponde a la cifra asentada en las facturas de venta; como soporte documental la empresa proporcionó pruebas del pago del flete doméstico en ventas de exportación. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por flete interno de acuerdo con la información proporcionada por el exportador.

C. Valor normal

141. Boise realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América del código de producto exportado a México y reportó a la autoridad investigadora cada una de las transacciones de venta en el mercado de ese país durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó calcular el valor normal con base en los precios de venta en el mercado de los Estados Unidos de América de conformidad con lo dispuesto en los artículos 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping.

142. La Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación del mercado estadounidense, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado, de acuerdo con lo establecido en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes al valor normal

143. La empresa exportadora solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular por los conceptos de crédito, comisiones y flete. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por esos conceptos, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE.

Crédito

144. La tasa de interés reportada por Boise se obtuvo a partir de la tasa media de endeudamiento a corto plazo para el año de 2002. La empresa calculó el plazo aplicable a cada transacción a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura. La Secretaría aceptó el ajuste propuesto por la empresa exportadora.

Comisiones

145. Boise manifestó que este ajuste se refiere al pago a una empresa por sus servicios de intermediación. El monto reportado en la base de datos fue calculado multiplicando el porcentaje de comisión por el valor neto de cada transacción. La empresa presentó una muestra de notas de crédito por el pago de servicios de intermediación de las ventas realizadas en el mercado de los Estados Unidos de América. La Secretaría aceptó la metodología propuesta por la empresa.

Flete

146. La cantidad reportada por concepto de flete es específica por transacción y corresponde a la cifra asentada en las facturas de venta. Como soporte documental la empresa proporcionó documentos del pago del flete en ventas en el mercado de los Estados Unidos de América. La Secretaría ajustó el valor normal por flete de acuerdo con la información proporcionada por el exportador.

D. Margen de discriminación de precios

147. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos del 135 a 146 de la presente Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal con el precio de exportación y determinó preliminarmente que las importaciones de papel prensa con peso base de 48.8 g/m², clasificadas en la fracción arancelaria 4801.00.01, originarias de los Estados Unidos de América y provenientes de la empresa Boise se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Todos los demás exportadores

148. Para las empresas Bowater, Inc., Graphic y las empresas que no comparecieron en esta etapa de la investigación, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría estableció el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación, es decir, el margen de 5.51%, calculado para el papel prensa con peso base de 48.8 g/m², clasificado en la fracción arancelaria 4801.00.01.01 de la TIGIE, de acuerdo a la información proporcionada por la Cámara denunciante.

Canadá

Abitibi Consolidated, Inc.

A. Códigos de Producto

149. Durante el periodo de investigación, ACI exportó a México papel prensa con peso base de 48.8 g/m², originarias de Canadá clasificado en un código de producto.

B. Precio de exportación

150. Durante el periodo de investigación, ACI realizó ventas de exportación al mercado mexicano a través de su empresa vinculada Tradepak y de otra empresa no vinculada.

151. El precio de exportación correspondiente a ACI se calculó como el promedio de los precios de venta a su cliente no relacionados y el precio de exportación reconstruido, ponderados por volumen exportado. La ponderación se refiere a la participación del volumen de cada una de las ventas del producto investigado en el volumen total vendido a cada una de las empresas, con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping.

152. En el caso de las ventas de exportación a su cliente vinculado, el precio de exportación se calculó conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 35 de la LCE, 50 del RLCE y 2.3 del Acuerdo Antidumping, toda vez que la Secretaría determinó mediante la comparación de los precios de exportación a clientes vinculados y no vinculados que existen diferencias significativas entre los mismos, por lo que dichos precios están afectados por la vinculación.

153. Con fundamento en los artículos 50 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido a partir del precio al que Tradepak vende a sus clientes no relacionados. Para ello dedujo todos los gastos en los que se incurrió entre la exportación de ACI y la reventa de Tradepak, incluido un monto por concepto de gastos generales de venta y administración y financieros. Adicionalmente, dedujo un monto por concepto de la utilidad generada por la importación y distribución realizada por Tradepak. Cabe mencionar que Tradepak identificó las ventas a los clientes no relacionados con las compras realizadas a ACI, durante el periodo objeto de investigación.

Deducciones al precio de exportación reconstruido

154. Los gastos incurridos entre la exportación de ACI y la reventa de Tradepak se calcularon a partir de la información específica de cada una de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación, los gastos considerados fueron: gasto por manejo de mercancías, fletes de la frontera a las instalaciones de Tradepak, fletes de dichas instalaciones al cliente no relacionado, gastos aduanales en ambos lados de la frontera y otros impuestos. Además, a partir de la información contable de la empresa, se dedujeron los gastos generales, gastos financieros y un margen de utilidad

Manejo

155. Tradepak presentó facturas por concepto de manejo de mercancías que incluyen los gastos por carga, descarga y almacenaje. El total de gastos por manejo por embarque se dividió entre el volumen total del embarque recibido desde frontera para obtener el costo por tonelada. La Secretaría corroboró los datos y calculó el monto del ajuste de acuerdo con la información y metodología propuestas.

Flete Interno

156. El flete interno de Tradepak al cliente no relacionado se calculó dividiendo el valor registrado en la factura de la empresa transportista entre el volumen de cada embarque. La Secretaría calculó el monto del flete interno con base en la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Flete de Importación

157. El ajuste por flete de importación se obtuvo dividiendo el monto del total del flete para cada una de las transacciones entre el volumen de cada embarque, de acuerdo con las cifras registradas en los documentos de importación y que corresponden al costo del flete de la frontera a la bodega. La Secretaría calculó el monto del flete de importación con base en la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Gastos Aduanales

158. En el ajuste por gastos aduanales se consideraron los gastos aduanales tanto en el lado estadounidense como en el mexicano y se suman al cobro de la agencia de los Estados Unidos de América. Este total se dividió entre el total de toneladas del embarque para obtener el dato por tonelada. La Secretaría dedujo del precio de exportación los gastos aduanales de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

Gastos de internación

159. Los gastos por este concepto reportados en la base de datos corresponden a los gastos derivados del pago del Derecho de Trámite Aduanero (DTA) y otros gastos de internación de las mercancías. La Secretaría dedujo del precio de exportación los gastos de internación de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

Gastos generales, gastos financieros y utilidad

160. Tradepak estimó los gastos generales de venta y administración para cada transacción, mediante la aplicación de un factor al costo unitario de ventas que resultó de dividir el total de gastos generales entre el costo de ventas para el ejercicio 2002. De igual manera, el factor de gastos financieros se calculó mediante la división del total de gastos financieros entre el costo de ventas para el ejercicio 2002. El margen de utilidad de la mercancía se calculó como la diferencia entre los costos más gastos y el precio al primer

cliente

no relacionado.

Ajustes al precio de exportación

161. De conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría ajustó los precios de exportación reconstruidos y los precios de exportación a partes no vinculadas por términos y condiciones de venta; en particular, por concepto de embalaje, crédito, comisión, fletes de la fábrica a la bodega y de la bodega al cliente, seguro y seguro de cuentas por cobrar. Los montos de los ajustes se calcularon para cada transacción a partir de la información proporcionada por ACI. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Embalaje

162. Para el cálculo de este ajuste, se dividió el costo total del embalaje, de acuerdo al tipo de transporte utilizado, entre el total en kilogramos del papel producido en cada molino, obteniéndose un factor. Este factor se aplicó al volumen de cada operación de venta. La Secretaría ajustó el precio de exportación por embalaje de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

163. El ajuste por crédito se calculó considerando la tasa de interés promedio ponderado aplicable a sus pasivos a corto plazo durante el periodo investigado. El plazo correspondiente se obtuvo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La Secretaría ajustó el precio de exportación por crédito, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

Comisiones

164. Para las ventas de exportación a México, ACI reportó un ajuste por comisiones correspondiente a un porcentaje fijo que paga la empresa por este concepto a diversos agentes de ventas; este porcentaje se aplicó al valor de la factura de cada transacción. La Secretaría corroboró el porcentaje pagado por este concepto de acuerdo con la información proporcionada y ajustó el precio de exportación por comisiones pagadas.

Flete

165. La empresa reportó los gastos de flete específicos incurridos en cada transacción al exportar la mercancía a México. Los montos aplicados a cada factura por este concepto fueron netos de reembolsos por flete y correcciones postventa. En esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo a información proporcionada por la empresa exportadora.

Seguro

166. Para el cálculo de este ajuste la empresa obtuvo un factor derivado del monto de la prima por seguros entre el valor total de ventas; este factor se aplicó al valor de cada operación de venta. El periodo utilizado para el cálculo del factor fue el mismo para el periodo cubierto por la prima y el valor de las ventas. Cabe mencionar que la prima utilizada para el cálculo comprende la prima por seguro de transporte y la prima que cubre riesgos adicionales.

167. En esta etapa de la investigación la Secretaría constató que la empresa exportadora se refiere a dos pólizas globales de seguro de transporte. Para calcular los factores de asignación, se sumaron estas dos pólizas y el total se dividió entre el valor neto total de las ventas a todos los mercados realizados en el mismo periodo. El valor fue tomado directamente de los estados financieros anuales de la empresa exportadora, quedando así un factor, el cual se aplicó al valor neto de cada transacción. En esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el precio de exportación, por concepto de gastos por seguro, de acuerdo con la información y metodología presentada por la empresa exportadora.

Seguro sobre cuentas por cobrar

168. Para el cálculo de este ajuste, la empresa presentó dos metodologías debido a un cambio en la contratación de la póliza durante el periodo investigado; una de ellas consistió en un monto aplicable a cada transacción que resultó de la tasa fijada en la póliza aplicada al valor de las ventas de cada operación en el periodo enero a agosto de 2002, el otro método consistió en aplicar el factor obtenido del monto de la prima de la póliza global entre el valor total de las ventas de papel prensa en el periodo septiembre a diciembre de 2002. El porcentaje de la prima y el factor mencionados se aplicaron al volumen de cada operación de acuerdo con la fecha de la factura respectiva. La Secretaría ajustó el precio de exportación por gastos de seguro sobre cuentas por cobrar, conforme a la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

C. Valor normal

169. Para acreditar el valor normal, la empresa exportadora presentó un listado de todas las ventas del producto idéntico efectuadas en Canadá de papel prensa con peso base de 48.8 g/m². La Secretaría aceptó calcular el valor normal con base en los precios de venta en el mercado de Canadá, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping.

Ajustes al valor normal

170. De conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría ajustó el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular por embalaje, comisiones, crédito, flete, seguros y seguro de cuentas por cobrar. Para ello, calculó los ajustes por estos conceptos de acuerdo a la información proporcionada por ACI. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Embalaje

171. Para el cálculo de este ajuste, se dividió el costo total del embalaje, de acuerdo al tipo de transporte utilizado, entre el total en kilogramos del papel producido en cada molino, obteniéndose un factor. Este factor se aplicó al volumen de cada operación de venta. La Secretaría ajustó el valor normal por embalaje de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

172. El ajuste por crédito se calculó considerando la tasa de interés promedio ponderado aplicable a sus pasivos a corto plazo durante el periodo investigado. El plazo correspondiente se obtuvo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La Secretaría ajustó el valor normal por crédito, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

Comisiones

173. ACI solicitó ajustar por este concepto manifestando que la comisión pagada se reportó en la factura de cada operación. El monto del ajuste fue calculado de acuerdo con el valor total de la comisión reportada en la factura. En los casos en los que la venta fue sujeta a reembolsos, se calculó la proporción de la comisión con relación al valor total de la factura menos el reembolso. La Secretaría ajustó el valor normal por comisiones de acuerdo con la información y metodología proporcionada por la empresa exportadora.

Flete

174. La empresa reportó los gastos de flete específicos incurridos en cada transacción efectuada en el mercado de Canadá. En particular, la empresa señaló que la mercancía se envió a los clientes desde un molino o desde una bodega. Cuando la mercancía se envió desde una bodega, el flete reportado incluyó el flete del molino a la bodega. Los montos de flete aplicados a cada transacción fueron netos de reembolsos específicos de flete y de correcciones postventa. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo a la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Seguro

175. Para el cálculo de este ajuste la empresa obtuvo un factor derivado del monto de la prima por seguros entre el valor total de ventas; este factor se aplicó al valor de cada operación de venta. El periodo utilizado para el cálculo del factor fue el mismo para el periodo cubierto por la prima y el valor de las ventas. Cabe mencionar que la prima utilizada para el cálculo comprende la prima por seguro de transporte y la prima que cubre riesgos adicionales.

176. En esta etapa de la investigación la Secretaría constató que la empresa exportadora se refiere a dos pólizas globales de seguro de transporte. Para calcular los factores de asignación, se sumaron estas dos pólizas y el total se dividió entre el valor neto total de las ventas a todos los mercados realizados en el mismo periodo. El valor fue tomado directamente de los estados financieros anuales de la empresa exportadora, quedando así un factor, el cual se aplicó al valor neto de cada transacción. En esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el valor normal, por concepto de gastos por seguro, de acuerdo con la información y metodología presentada por la empresa exportadora.

Seguro sobre cuentas por cobrar

177. Para el cálculo de este ajuste, la empresa presentó dos metodologías debido a un cambio en la contratación de la póliza durante el periodo investigado; una de ellas consistió en un monto aplicable a cada transacción que resultó de la tasa fijada en la póliza aplicada al valor de las ventas de cada operación en el periodo enero a agosto de 2002, el otro método consistió en aplicar el factor obtenido del monto de la prima de la póliza global entre el valor total de las ventas de papel prensa en el periodo septiembre a diciembre de 2002. El porcentaje de la prima y el factor mencionados se aplicaron al volumen de cada operación de acuerdo con la fecha de la factura respectiva. La Secretaría ajustó el valor normal por gastos de seguro sobre cuentas por cobrar, conforme a la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora

D. Margen de discriminación de precios

178. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos del 149 al 177 de la presente Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación y determinó preliminarmente que las importaciones de papel prensa con peso base de 48.8 g/m², clasificadas en la fracción arancelaria 4801.00.01, originarias de Canadá y provenientes de la empresa ACI, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 15.20%.

Todos los demás exportadores

179. Para las empresas Bowater Canadian, Norske y las demás empresas que no comparecieron en esta etapa de la investigación, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría estableció el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación, es decir, el margen de 18.18%, calculado para el papel prensa con peso base de 48.8 g/m², clasificado en la fracción arancelaria 4801.00.01.01 de la TIGIE, de acuerdo a la información proporcionada por la Cámara denunciante.

Análisis de daño y causalidad

Similitud del producto

180. Con fundamento en los artículos 37 y 75 fracción VIII del RLCE, y 2.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó la similitud entre el producto investigado y el producto nacional.

181. La CNICP argumentó que el producto de importación objeto de la solicitud (producto investigado) y el que se elabora en México (producto similar) son mercancías idénticas por ser iguales en todas sus características y propiedades y, en su caso, serían similares, ya que tienen características y composiciones iguales, cumplen las mismas funciones y son comercialmente intercambiables, todo ello en términos del artículo 37 del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping. La solicitante presentó pruebas de laboratorio que demuestran la similitud entre el producto investigado y el nacional y que ambos productos tienen las características señaladas en la Tabla 1.

182. Por su parte, la empresa Boise señaló que durante 2002, sus exportaciones de producto investigado a México correspondieron a papel prensa vendido bajo un determinado código de producto, con un gramaje de 30 libras (48.8 g/m²).

183. En ese sentido, Boise corroboró que el tipo de papel prensa que vende cumple con las características del producto sujeto a investigación (esto es, el papel prensa con peso base de 48.8 g/m²) contenidas en la tabla 1 del punto 6 de la Resolución de inicio.

184. Sin embargo, Boise aclaró que en ninguna parte de su comparecencia inicial estableció que no existan diferencias entre la mercancía nacional y la exportada, en respuesta al argumento presentado por la solicitante, aunque no puso en cuestionamiento la similitud entre estos productos.

185. La empresa Bowater Canadian, señaló que sus exportaciones a México corresponden solamente a un código de producto que corresponde a la descripción de la fracción arancelaria objeto de investigación.

186. Norske señaló que dos de los códigos de producto que elabora corresponden a las características del producto investigado.

187. Por su parte, Abitibi señaló que todos los códigos de producto exportados durante el periodo investigado a México desde Canadá y los Estados Unidos de América cumplen con las especificaciones establecidas en la descripción del producto sujeto a investigación de conformidad con lo establecido en la Resolución de inicio.

188. Por su parte, la empresa Tradepak, también señaló que realizó importaciones de papel prensa de 48.8 g/m² y que cumplen con las especificaciones del producto investigado.

189. De igual forma, IESA señaló que importó cuatro códigos de producto que cumplen con las especificaciones de la descripción del producto investigado. No obstante, señaló que existen diferencias entre el producto nacional y el producto de importación, tales como mayor desprendimiento de fibra, problemas de empaque, de opacidad, y un bajo porcentaje de papel virgen.

190. La empresa Paso del Norte señaló que realizó importaciones de códigos de producto que cumplen con las especificaciones de la descripción del producto investigado. Sin embargo, afirmó que tiene una sospecha fundada, con base en su experiencia, que las pruebas de laboratorio enviadas por la solicitante no corresponden a muestras aleatorias o estadísticamente significativas del producto nacional, y corresponden a una selección dirigida de producto nacional que no refleja las especificaciones físicas y técnicas de la mayoría del papel prensa elaborado por las empresas asociadas a Corporación Durango.

191. Paso del Norte manifestó que adquirió antes y durante el periodo investigado, producto nacional, además del producto importado. Sin embargo, de manera consistente el desempeño del producto nacional fue notablemente inferior al del producto investigado.

192. Por otro lado, Paso del Norte menciona que en el reporte anual 2002 de Corporativo Durango a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, esta empresa acepta que en el caso de papel periódico, sus productos contienen un alto contenido de fibra reciclada.

193. Asimismo, Paso del Norte afirmó que dentro del tipo de mercancía investigada se manejan diversos estándares de calidad de tal forma que puede distinguirse un papel de mayor calidad denominado premium y plus y un papel prensa denominado estándar. Los productores nacionales también tienen esta diferenciación de producto. El precio del producto premium es usualmente superior al producto estándar. El producto importado estándar presenta un desempeño técnico muy superior al producto nacional del mismo tipo e inclusive es similar al producto nacional premium.

194. Además, las empresas Editora El Sol y CIC argumentaron que la solicitante no justificó la similitud entre el producto importado y el nacional, y que la Secretaría tampoco realizó un análisis de similitud entre ambos productos en términos de lo dispuesto en la legislación aplicable, ya que:

- A.** El análisis de laboratorio de la solicitante está referido a las características y especificaciones del producto importado y no a la similitud entre el producto importado con el fabricado en el país, y

B. Al tener una política de abastecimiento dual, advierten diferencias de calidad entre ambos productos.

195. Al respecto, la solicitante argumentó que justificó la similitud entre el producto importado y el nacional, ya que los importadores argumentan que los resultados del análisis de laboratorio que proporciona la CNICP están referidos a las características y especificaciones del producto importado y no a la similitud entre el mismo y el producto nacional. Sin embargo, la CNICP menciona que las especificaciones se refieren tanto al producto importado como al de fabricación nacional, lo cual acredita que el producto importado y el de fabricación nacional tienen características similares, por tanto resultan mercancías similares.

196. Asimismo, la solicitante cita el argumento de los importadores cuando señalan que tienen una política de abastecimiento dual (lo que quiere decir que sí son similares, porque los pueden sustituir o intercambiar) y por lo tanto, conocen tanto el producto nacional como el importado. En el supuesto no concedido que la diferencia de calidad fuera cierta, de ninguna manera desacredita la similitud de los productos ya que la calidad no es un factor a considerar en el tema de la similitud. De hecho, Abitibi en su estudio de mercado argumenta, sin sustento alguno, mala calidad en el papel prensa ofrecido por Pipsamex para justificar la presencia de las exportaciones norteamericanas en México. A efecto de desacreditar dicho argumento la CNICP proporcionó copias de cuatro cartas de editoriales que demuestran que no existen problemas de calidad en el papel prensa elaborado por las empresas coadyuvantes.

197. Al respecto, la Secretaría previno a la solicitante para que entregara copias legibles del anexo 1 de su solicitud de inicio, referente al resultado de pruebas de laboratorio que demuestran la similitud de los productos importados y de producción nacional.

198. De la respuesta proporcionada por la solicitante, la Secretaría observó la presentación de pruebas efectuadas por la Universidad de Guadalajara, en donde se señala que se evaluaron seis muestras correspondientes a los siguientes productos: Pipsa Premium, Pipsa Plus, Inforsa, Norske, Abitibi y Bowater. Asimismo, se establece que en función de los resultados obtenidos y las características del material, las seis muestras se agrupan como papel prensa, cuyo gramaje nominal es de 48.8 g/m², por lo cual estos materiales pueden ser usados alternativamente en la impresión de diarios.

199. Adicionalmente, se presentaron pruebas efectuadas por el laboratorio de la Asociación Mexicana de Técnicos de las Industrias de la Celulosa y del Papel, A.C., donde se señala que se realizaron pruebas de calidad a seis muestras correspondientes a los siguientes productos: Pipsa Premium, Pipsa Plus, Inforsa, Norske, Abitibi y Bowater. Asimismo, se establece que todas las muestras analizadas corresponden a un papel diario estándar, y que presentan características similares, por lo que pueden ser usados alternativamente.

200. La Secretaría observó que pese a los argumentos vertidos por los importadores, los exportadores reconocieron que exportaron el producto investigado. Asimismo, existen pruebas de que el producto nacional cumple con las especificaciones señaladas en la Tabla 1. Por lo tanto, la Secretaría determinó preliminarmente que el producto importado y el producto de fabricación nacional tienen las mismas características y que de conformidad con el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping son productos similares ya que tienen las mismas especificaciones, cumplen las mismas funciones, para su elaboración se utilizan insumos similares y los mismos procesos de fabricación y han abastecido a los mismos consumidores.

Mercado nacional

201. Con fundamento en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60, 61 y 62 del RLCE, y 4.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó la representatividad de los solicitantes, tomando en cuenta si éstos fueron importadores o si se encuentran vinculados con los exportadores o los importadores del producto investigado; asimismo, analizó si la solicitud de investigación cuenta con el apoyo para ser considerada como hecha por la rama de la producción nacional o en nombre de ella.

202. De acuerdo con la CNICP, la producción nacional está representada en forma exclusiva por las empresas productoras Tuxtepec, Pronal y Mexpapel, las cuales son subsidiarias de Pipsamex. De las tres empresas productoras citadas, Pronal produce exclusivamente papel prensa; situación similar tenía Mexpapel, sin embargo, desde 1999 decidió impulsar la reorientación de su capacidad instalada de papel prensa a la producción de otros papeles como el papel bond, reduciendo su producción de papel prensa; en el caso de Tuxtepec, ésta elabora diversos tipos de papel, representando el papel prensa su actividad predominante. Estas tres empresas productoras otorgaron un poder a la Cámara para que las representara en la solicitud de la investigación antidumping ante la Secretaría.

203. La solicitante argumentó que en términos de los artículos 50 de la LCE y 5.4 del Acuerdo Antidumping, su solicitud de investigación se hizo en nombre de la rama de la producción nacional, ya que las empresas Tuxtepec, Pronal y Mexpapel constituyen el 100% de la producción nacional, por lo que no es necesario el examen de grado de apoyo previo al inicio de la investigación.

204. La Secretaría observó los porcentajes de participación de las tres empresas que conforman a la rama de la producción nacional para los años 2000, 2001, y 2002. Además, consideró que es la propia CNICP la solicitante del procedimiento, y que ninguna de las otras participantes en el procedimiento presentó argumentos contra la representatividad de la solicitante.

205. Por otro lado, Pronal realizó importaciones del producto investigado en 2000, esto es, fuera del periodo investigado, las que representaron alrededor del 10% de las importaciones totales de ese año; sin embargo, posteriormente ninguno de los productores nacionales realizó importaciones de manera que hubiesen contribuido al daño alegado por la rama de la producción nacional en el periodo investigado. Por otra parte, no se tiene evidencia de que los productores nacionales estén vinculados con importadores o exportadores.

206. Por lo tanto, puesto que la solicitante representa 100% de la producción nacional, y no está vinculada con exportadores e importadores, la Secretaría consideró que la CNICP, en conjunto con las productoras nacionales son representativas de la rama de la producción nacional.

Mercado internacional

207. Boise, Bowater y Tradepak señalaron que los principales países productores de papel prensa son Canadá, los Estados Unidos de América, Japón, Suecia, la República de Corea, la República Federal de Alemania, la Federación Rusa y la República de Finlandia. En 1998, la producción de Canadá y los Estados Unidos de América representó más del 40% de la producción total mundial. Asimismo, señalaron que los principales países consumidores de papel prensa son los Estados Unidos de América, la Unión Europea y Japón. En 1998, los Estados Unidos de América y la Unión Europea representaron casi el 60% del consumo mundial.

208. Asimismo, Boise y Bowater señalaron que los principales países exportadores son Canadá, Suecia, la Federación Rusa, la República de Finlandia, la República de Corea, el Reino de Noruega y los Estados Unidos de América. En 1998, Canadá representaba el 43% de las exportaciones mundiales. Además, argumentaron que el mercado mundial de papel prensa es altamente cíclico, en función de la oferta y demanda del papel prensa y la ciclicidad del mercado mundial de la pulpa y la fibra reciclada, las cuales son los principales insumos para la producción del papel prensa.

209. Adicionalmente, Bowater señaló que los principales importadores de papel prensa son: los Estados Unidos de América, Reino Unido, la República Federal de Alemania, Japón y la República de la India.

210. Por su parte, Editora El Sol y CIC argumentaron que en el mercado internacional de papel, la oferta está íntimamente vinculada a las oscilaciones de los precios de la celulosa de papel que es su insumo principal, así como a factores exógenos, relativos a la naturaleza de la oferta y la demanda. En particular, el consumo de papel está determinado por la evolución general de la economía, así como por el comportamiento de medios alternos de difusión de información. Asimismo, señalaron que los Estados

Unidos de América y Canadá no cuentan con capacidad libremente disponible para canalizar sus exportaciones de papel prensa al mercado mexicano. Por otra parte, el mercado internacional está influido por factores exógenos que afectan la demanda y que tienen que ver con cambios en el ingreso de los consumidores, en sus preferencias y en el uso de bienes sustitutos.

211. Al respecto, Editora El Sol y CIC argumentaron que los precios del producto importado y del nacional están perfectamente alineados al comportamiento que observaron los precios internacionales. Durante el periodo investigado los precios cayeron 21% lo que se encontró en línea con el comportamiento adverso de los productos forestales; durante el periodo analizado los precios cayeron 18%, pero durante el siguiente periodo, los precios claramente tienden a recuperarse. La caída de 24% de los precios de importación refleja la caída de 21% de los precios internacionales, así como el ajuste de 17% en todo el periodo analizado de los precios de importación.

212. Por su parte, Abitibi argumentó que las exportaciones a México como proporción de las exportaciones norteamericanas a todo el mundo, se han mantenido prácticamente constantes, en un orden aproximado del 6%. Aproximadamente el 94% de los embarques de producto investigado se han destinado a otros países distintos a México. Asimismo, el 99% de la producción norteamericana se destina a mercados diferentes al mexicano, y sólo el 1% le corresponde a dicho país.

213. Adicionalmente, Abitibi argumentó que a partir de julio de 2003, la producción norteamericana de papel prensa cuenta con un nuevo y enorme mercado potencial, la República Popular China. La capacidad de absorción del mercado de exportación a la República Popular China que recientemente se ha unido a la Organización Mundial del Comercio, incluye el tamaño del mercado chino, el cual es por lo menos igual al tamaño del mercado norteamericano. La demanda esperada de la República Popular China para 2003 y 2004 es de 1,945,000 y 1,990,000 TM y se estima que su producción será de 1,780,000 y 1,860,000 TM. La diferencia marginal será surtida por países de la región y hay expectativas de arrancar dos máquinas en el 2003 con lo cual su autosuficiencia de abasto estará cubierta.

214. Al respecto, la solicitante argumentó que Norteamérica cuenta con capacidad libremente disponible y que México resulta un mercado atractivo para incrementar sus exportaciones, conforme a lo siguiente:

- A.** Las exportaciones de los Estados Unidos de América a México en el periodo 2002-2003 (octubre) representaron el 23% de la exportación total de ese país; México fue el segundo destino de dichas exportaciones. El hecho de que la capacidad ociosa de Norteamérica disminuyera de 2002 a 2003, no significa que no se cuente con capacidad libremente disponible.
- B.** La disminución de la capacidad norteamericana no significa el cierre de plantas sino la orientación a otros tipos de papeles, de tal forma que en el momento de una recuperación del mercado se puede ver nuevamente incrementada tal capacidad.

215. Al respecto, la Secretaría arribó a las siguientes consideraciones:

- A.** Por lo que respecta a la participación de México en relación con las exportaciones totales de los Estados Unidos de América, la información presentada por Boise y Bowater también refleja que las exportaciones a México durante el periodo investigado representaron más del 20%.
- B.** La información disponible sobre la industria productora de papel prensa de Canadá y los Estados Unidos de América con respecto a la rama de la producción nacional muestra de manera objetiva que las industrias de los Estados Unidos de América y de Canadá cuentan con una capacidad y un volumen de producción significativamente mayores al de la rama de la producción nacional. Considerando estas asimetrías, se convierte en relevante el porcentaje de capacidad utilizada, pues a pesar de ser alto la utilización de la parte que se mantiene ociosa permitiría cubrir varias veces la totalidad de la capacidad instalada mexicana y reemplazar por completo a la producción nacional.

216. Ahora bien, por lo que respecta al precio internacional y los inventarios de papel prensa, la Secretaría requirió a Abitibi para que presentara las cifras que argumenta en su comparecencia.

De la respuesta presentada por Abitibi, se obtuvo el precio promedio anual y el inventario promedio anual de la industria de papel prensa norteamericana.

217. La Secretaría observó que durante el periodo analizado el precio internacional del papel prensa registró una caída significativa de más de 20%. Además, dicha caída coincidió con una disminución de más de 10% de los inventarios promedio; sin embargo se observó que tan sólo los inventarios mantenidos por los Estados Unidos de América y Canadá fueron casi el doble de la producción nacional para el periodo investigado.

218. Sobre el argumento de la demanda esperada en la República Popular China, la Secretaría consideró el Informe Semestral presentado por este país a la Organización Mundial del Comercio para el segundo semestre de 2003. En dicho informe se señala que el 1 de julio de 2003 se inició un proceso de revisión de la cuota compensatoria aplicada por la República Popular China a las importaciones de papel periódico originarias de los Estados Unidos de América, por lo que la cuota mencionada continúa aplicándose.

219. De la evaluación de los argumentos y pruebas presentados, la Secretaría determinó preliminarmente, que Canadá y los Estados Unidos de América son los principales productores a nivel mundial, y cuentan con suficiente capacidad libremente disponible para incrementar sus exportaciones hacia México en el corto plazo, a pesar de la existencia de otros mercados que pudieran también absorber estos productos.

Análisis particular de daño y causalidad

A. Importaciones objeto de discriminación de precios

220. Con fundamento en los artículos 41 fracción I y 42 fracción I de la LCE, 64 fracción I y 67 fracción I del RLCE, 3.1, 3.2 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó el comportamiento de las importaciones del producto investigado.

221. La CNICP solicitó a la Secretaría que, de acuerdo con los artículos 43 y 39 de la LCE y 3.3 del Acuerdo Antidumping, acumule el volumen y los efectos de las importaciones denunciadas de los Estados Unidos de América y Canadá, dado que las importaciones de ambos orígenes se encuentran en los supuestos establecidos por el artículo 67 del RLCE para ser evaluadas en estos términos. La solicitante señaló que tanto las importaciones originarias de los Estados Unidos de América como de Canadá muestran un incremento sostenido en el periodo investigado y hacen prever que se continúe en el futuro inmediato, no son aisladas ni esporádicas y, en conjunto, tienen una influencia identificable en los precios internos y sobre los factores que influyen en los mismos, así como en las condiciones de la producción nacional.

222. La CNICP señaló que el papel prensa importado de los Estados Unidos de América y Canadá compite entre sí y con el nacional, toda vez que tienen el mismo uso, cumplen la misma función y se comercializan en los mismos mercados. Inicialmente, y a partir de lo señalado en los puntos 11 y 12 de la presente Resolución, y tal como se estableció en la Resolución de inicio la solicitante estimó los comportamientos de las importaciones.

223. Sin embargo, la Secretaría previno a la solicitante a efecto de que aportara pruebas para validar la estimación presentada. La solicitante respondió que para determinar el monto de las importaciones investigadas efectuadas en 2000, 2001 y 2002 consideró el nombre del importador y el precio medio al que se importa, tomando como base las publicaciones mensuales del Pulp & Paper Week para estos años; la solicitante presentó copias de dichas publicaciones. Asimismo, la solicitante presentó el listado de pedimentos de importación para 2000, 2001 y 2002, separando los pedimentos por producto investigado y no investigado.

224. De acuerdo con la explicación presentada por la CNICP, el método utilizado para estimar el volumen de las importaciones se realizó a partir de la selección de pedimentos que corresponden al producto en particular, mediante los siguientes criterios:

A. En primer lugar, se seleccionaron los nombres de los importadores, ya que este dato permite presumir que son consumidores del producto y, posteriormente,

B. Se tomó como referencia el precio medio anual y se eliminaron aquellas importaciones que se ubicaron fuera del rango de $\pm 25\%$.

225. Al respecto, la empresa Bowater señaló que la Secretaría debió haber desechado la solicitud por falta de elementos de prueba, y no requerir a la solicitante un método más adecuado.

226. Por su parte las empresas Editora El Sol y CIC argumentaron que la solicitante no justificó jurídica, económica ni estadísticamente la procedencia del método de proyección para determinar el supuesto incremento de las importaciones.

227. La empresa Abitibi señaló la adecuada revocación de los cálculos hechos por la Secretaría, en contra de las cifras presentadas por la CNICP en la tabla 2 de la Resolución de inicio. Las estimaciones de la Secretaría siguiendo el método de la CNICP, indican que las importaciones disminuyen en 2002, nuevamente poniendo al descubierto ambigüedades e inconsistencias afirmadas por la solicitante. El método sugerido es ambiguo, subjetivo y falta de fundamentos teóricos. En particular, la consideración del precio medio anual y la eliminación de aquellas importaciones que se ubicaron fuera del rango de $\pm 25\%$, no sólo no tiene justificación teórica alguna haciéndolo arbitrario y subjetivo, sino que constituye una franca contradicción con las afirmaciones hechas por la solicitante en el sentido de que el producto investigado es un commodity.

228. Adicionalmente, en su escrito del 19 de febrero de 2004, a través del cual se presentaron los contraargumentos que sí fueron admitidos, la Cámara señaló que los resultados del ejercicio estadístico realizado por la Secretaría, efectivamente no concuerdan con los datos y cálculos originales de la Cámara presentados en la solicitud, por las razones que en seguida se explican:

A. La Cámara no pudo identificar los nombres de algunos importadores porque en los listados de pedimentos de importación sólo aparecía su RFC, sin el nombre del importador, situación que ahora se pudo resolver al haber podido identificar plenamente el nombre de los importadores correspondientes.

B. La Secretaría eliminó las operaciones de importación cuyos precios medios rebasaban ± 25 puntos porcentuales el precio medio anual propuesto con base a la publicación de Pulp & Paper Week.

En cambio, en los cálculos originales no se eliminaron importaciones con base en este criterio, sino que se eliminaron importaciones de empresas cuyo precio medio anual de importación se ubicaba fuera de este rango; es decir, la selección no se efectuó operación por operación, sino por empresa importadora.

229. Ante la falta de concordancia entre los cálculos de la CNICP sobre el monto de las importaciones investigadas y los resultados de indagación realizados al respecto por la Secretaría a que se refiere el punto 63 de la Resolución de inicio, la solicitante procedió a recalcular las importaciones investigadas bajo los siguientes principios:

A. Como puede verse en el archivo electrónico que se presenta como Anexo 3 del escrito de contraargumentos en donde aparecen los listados de pedimentos de importación de la SHCP de la subpartida 4801.00 de 2000 a 2003, operación por operación, se seleccionaron aquellas operaciones de importación definitiva correspondientes a los importadores en donde la solicitante tuvo la certeza de que se trata de consumidores exclusivos del papel prensa investigado. En el Anexo 3 del escrito mencionado se adjunta la lista de empresas importadoras seleccionadas y un cuadro que resume las importaciones de la subpartida 4801.00 de 2000 a 2003, en cantidad, valor y país.

B. Para validar que se trata del producto investigado, la solicitante aplicó el criterio de confrontar el precio de cada operación con la referencia del precio medio anual del mismo producto en el mercado de Norteamérica, de acuerdo a la publicación Pulp & Paper Week, para juzgar su desviación respecto al rango de ± 25 puntos porcentuales. Las importaciones seleccionadas con precio fuera del rango señalado no afectan el resultado del análisis ya que en 2000 y 2001 representaron apenas el 4.36% y 0.08%, respectivamente, del total importado del producto investigado; para 2002 las importaciones fuera de ese rango representaron el 12.4% del total pero en todos los casos se ubicaron dentro de un rango de $\pm 28.5\%$. Las importaciones con

precio fuera del rango que no fueron eliminadas corresponden a empresas en las que se tiene la seguridad de que sólo importan el papel prensa investigado.

230. Para calcular las importaciones investigadas, la CNICP consideró sólo las importaciones definitivas, eliminando las temporales que en el periodo analizado se realizaron principalmente por dos empresas maquiladoras. Por su naturaleza y baja cuantía, las importaciones temporales no causan daño a la producción nacional. Es más, a partir de 2002 las importaciones de maquila han disminuido al mínimo, además no existe por parte de la solicitante la intención de que se grave esta clase de importaciones (temporales) con cuotas compensatorias, pues están destinadas a exportar productos con valor agregado nacional.

231. La solicitante argumentó que las importaciones investigadas y acumuladas originarias de los Estados Unidos de América y Canadá crecieron 6.4% en el periodo investigado (e igualmente lo hicieron en el periodo analizado, 2000-2002) y no disminuyeron en términos absolutos como concluyó provisionalmente la Secretaría en la Resolución de inicio. Igualmente, el crecimiento de las importaciones acumuladas continuó casi en la misma proporción en el año posterior al periodo investigado, al observarse un incremento de 5.5% de 2002 a 2003, lo que sustenta que la amenaza de daño argumentada no se basó en simples alegatos o posibilidades remotas no basadas en hechos.

232. Para la solicitante, con lo anterior se desvirtúan las afirmaciones de los exportadores e importadores en el sentido de que las importaciones del producto investigado presentaron decremento en el periodo investigado. Por el contrario, aumentaron en términos absolutos y en una proporción importante, muy por arriba del comportamiento del consumo nacional y en proporción creciente respecto a la producción nacional.

233. Después de evaluar la información presentada por la solicitante en su escrito de contraargumentos, la Secretaría realizó un requerimiento de información a la CNICP para que presentara los siguientes aspectos:

- A.** El método utilizado para identificar las importaciones de producto investigado, que supuestamente fueron efectuadas por las empresas señaladas en el Anexo 3 de su escrito de contraargumentaciones.
- B.** Que explicara detalladamente la metodología que utilizó para llegar a la determinación de que hay empresas que importan papel prensa desde los Estados Unidos de América y Canadá, otras sólo desde los Estados Unidos de América, y algunas únicamente de Canadá, señalando en la forma más explícita posible, cuál fue el criterio específico para hacer la identificación referida.

234. De la respuesta presentada por la solicitante, se observan los siguientes aspectos. Sobre el primer cuestionamiento la CNICP argumentó que:

- A.** Del listado de pedimentos de importación de la SHCP se seleccionaron, en principio, aquellas operaciones de importación definitiva de consumidores o comercializadores de papel prensa similar al investigado, sin importar el país de origen ni el precio de importación. Este conocimiento se basa en la experiencia en el mercado nacional de papel prensa de las empresas productoras nacionales.
- B.** Del resultado del ejercicio anterior, se eliminaron aquellas operaciones cuyo precio promedio se ubicó fuera del rango de $\pm 25\%$ del precio anual del mismo producto en el mercado de Norteamérica, de acuerdo a la publicación Pulp & Paper Week, por considerar que se trata de papel prensa, distinto al investigado. Por excepción, se tomaron en cuenta aquellas importaciones con precio fuera de dicho rango de precios por estimar que corresponden a empresas importadoras que sólo importan el papel prensa investigado, y no otro tipo de papel. La identificación de estas empresas cuyas importaciones rebasan el rango de precios mencionado y, sin embargo, sus importaciones corresponden a papel prensa investigado, se basó a su vez en la experiencia y conocimiento en el mercado de los productores nacionales.
- C.** Del resultado del ejercicio anterior, se clasificaron las operaciones originarias de los Estados Unidos de América, Canadá y otros orígenes, lo que fue reportado en el Anexo 3 del escrito de contraargumentaciones y réplicas.

235. Asimismo, la solicitante argumentó que la metodología utilizada es la que razonablemente tiene a su alcance y considera que no existe un procedimiento más adecuado que el señalado para calcular las importaciones investigadas. En todo caso, la Secretaría a partir de la información proporcionada, así como por los exportadores e importadores comparecientes puede validar la confiabilidad de la metodología utilizada.

236. Sobre el segundo cuestionamiento, la solicitante argumentó que en ninguna parte de su escrito de contraargumentos y réplicas a los exportadores e importadores, indicó que existen empresas que sólo importaron papel prensa de los Estados Unidos de América o de Canadá. La selección de las importaciones del producto investigado se efectuó con base a la identificación de las empresas como importadoras de papel prensa investigado y de los precios de importación. La existencia de empresas importadoras que fueron seleccionadas con importaciones de un solo origen y que aparezcan con importaciones de otros orígenes, en todo caso se puede deber a que también importaron producto no investigado.

237. Por su parte, Bowater argumentó que no existe el supuesto daño o amenaza de daño alegado por la solicitante, toda vez que las importaciones han disminuido. En las estadísticas de exportaciones de Canadá hacia Latinoamérica en el 2002 se aprecia que cayeron 8.9% con respecto a 2001, para alcanzar 591 miles de TM, cuando en 2001 habían alcanzado 649 miles de TM. Este hecho constituye un elemento esencial para desvirtuar cualquier daño o amenaza de daño.

238. Por su parte, Editora El Sol y CIC argumentaron que las importaciones de papel prensa en el periodo investigado, lejos de registrar un aumento significativo registraron una caída de 8.1%. Asimismo, las importaciones investigadas perdieron participación en el mercado durante el periodo investigado, pues pasaron de 42% a 41.4%; de la misma manera, perdieron participación como proporción de la producción nacional interna, pues pasaron de 73% al 71.6%. Las importaciones del producto investigado, aunque son mayoría absoluta, bajan como proporción de las importaciones totales, las cuales son las que desplazan a la producción nacional, así como a las importaciones investigadas.

239. Al respecto, la empresa Graphic argumentó que conforme a lo dispuesto en la Resolución de inicio de investigación, a partir de la metodología propuesta por la CNICP, la Secretaría llegó a resultados diferentes a los propuestos por la solicitante, es decir, que las importaciones registraron una disminución del 8.1% durante el periodo investigado, además de que la solicitante no pudo acreditar que la disminución de la producción y de las ventas fuera atribuible a las importaciones en supuestas condiciones de dumping.

240. Asimismo, Graphic argumentó que, de acuerdo con la información disponible, se observa que las importaciones de papel prensa, originarias de países diferentes a los denunciados, se incrementaron aceleradamente mientras que las importaciones objeto de investigación, disminuyeron. Además, la participación de las importaciones objeto de investigación en el CNA disminuyó en el periodo objeto de investigación.

241. Por su parte, la Secretaría tomó el listado de pedimentos de las importaciones realizadas por las cinco fracciones por las que ha ingresado el producto, cuya fuente es el Sistema de Información Comercial Fracción-País (SIC-FP) y utilizó el mismo método empleado por la solicitante, así como todas sus aclaraciones adicionales. Lo anterior, se efectuó con objeto de validar las cifras estimadas presentadas por la solicitante, de manera que la Secretaría consideró el método propuesto por la CNICP, tomando en cuenta todas las aclaraciones hechas anteriormente, pues al comparar las cifras obtenidas con las presentadas por la solicitante, se advierte una diferencia promedio menor al 2%. Lo anterior, sin menoscabo de que durante la próxima etapa de la investigación la Secretaría se allegue de mayor información para validar por completo que los volúmenes obtenidos corresponden únicamente a producto investigado, considerando, entre otra información, los argumentos y pruebas adicionales que las partes aporten durante el procedimiento.

242. Al respecto, también es importante señalar que las estadísticas oficiales disponibles no registran únicamente al producto investigado, de manera que es necesario adoptar una metodología que permita depurar las cifras y, en este sentido, sólo la solicitante ha presentado una propuesta específica. También es necesario señalar que las estadísticas del SIC-FP (sin depuración) registraron un aumento de 6% de las importaciones originarias de Canadá y los Estados Unidos de América en el periodo analizado.

243. En este sentido, la información preliminar indica que las empresas Boise y Abitibi exportaron a México desde los Estados Unidos de América con márgenes de dumping equivalentes a cero, por lo que sus exportaciones fueron excluidas del análisis sobre las importaciones objeto de discriminación de precios para efectos de la prueba de daño.

244. Es importante comentar que preliminarmente se determinó que las exportaciones de Abitibi originarias de Canadá se realizaron con un margen de discriminación de precios por arriba del umbral de mínimos; sin embargo, no fue así para sus exportaciones originarias de los Estados Unidos de América. Sin embargo, la empresa Abitibi no proporcionó la información completa de sus exportaciones realizadas a México desde Canadá y/o los Estados Unidos de América para los años 2000 y 2001, lo cual es relevante para el análisis en el periodo analizado en cuanto al daño se refiere. Por lo que la Secretaría consideró, en esta etapa de la investigación, no tomar en cuenta las exportaciones realizadas por esta empresa en su totalidad para efectos del análisis sobre el crecimiento de las importaciones en condiciones desleales y sólo se considerarán las de las demás empresas exportadoras. En la siguiente etapa de la investigación esta empresa deberá proporcionar la información de sus exportaciones a México para los años 2000 y 2001.

B. Acumulación

245. Con fundamento en el artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping la Secretaría procedió a realizar el análisis sobre la procedencia de acumular las importaciones originarias de los Estados Unidos de América y Canadá. Para ello, se analizó si el margen de dumping de cada país es más que de mínimos, si el volumen no es insignificante y si las importaciones de cada uno de estos países compiten con la producción nacional.

246. En relación con lo señalado, la Secretaría estimó un margen de dumping ponderado por país a partir de los márgenes de cada empresa y el margen residual, observando que el margen ponderado de dumping para cada país fue superior al margen de mínimos, de 2.7% en el caso de los Estados Unidos de América y de 18% para Canadá. Asimismo, se observó que la participación de las exportaciones originarias de cada uno de dichos países fue mayor al 3%, por lo que no se consideraron insignificantes; en particular, fue de 32.4% para Canadá y de 65% para los Estados Unidos de América. Cabe señalar que esta información es de carácter preliminar y está sujeta a confirmación en la última etapa de la investigación, dependiendo, entre otros aspectos, de los márgenes de dumping que se calculen definitivamente.

247. Por otra parte, de la información proporcionada por importadores y exportadores se observó que los productos son similares, que abastecen a los mismos clientes y cumplen las mismas funciones, lo que les permite ser comercialmente intercambiables, y competir entre sí, y con los productos de fabricación nacional. Incluso se contó con información de un importador que adquirió una planta mexicana para autoabastecerse. Por lo anterior, la Secretaría consideró que se cumplió con los requisitos exigidos por el artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping y procedió al análisis de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América y Canadá de forma acumulada.

248. Con base en la estimación efectuada por la Secretaría del volumen de importaciones totales de papel prensa, se observó que las originarias de los Estados Unidos de América y Canadá, crecieron 6% durante el periodo investigado, sobresaliendo el incremento de 32% registrado por las originarias de Canadá en dicho periodo. Asimismo, la Secretaría observó que las importaciones objeto de dumping aumentaron 2% durante el periodo investigado.

249. Además, la Secretaría comparó el volumen de las importaciones objeto de dumping, originarias de Canadá y de los Estados Unidos de América, con el CNA y con el volumen de producción de la rama de la producción nacional. Al respecto, se observó que la participación de dichas importaciones en relación con el CNA, pasó de representar 15% en 2000 al 16% en 2002. Al mismo tiempo se observó un crecimiento significativo en relación con la producción nacional, pues las importaciones objeto de dumping de Canadá y de los Estados Unidos de América representaban 23% de la producción nacional en 2000, mientras que para 2002 este porcentaje se incrementó a 31%. Es importante señalar que estos resultados no están plenamente confirmados debido a que Abitibi no entregó información completa, tal como se señaló en el punto 244 de la presente Resolución.

250. Adicionalmente, la Secretaría evaluó el comportamiento mensual de las importaciones totales y de las que son objeto de discriminación de precios, originarias de Canadá y de los Estados Unidos de América en relación con la producción nacional.

251. Al respecto, la Secretaría confirmó el crecimiento relativo presentado por las importaciones en condiciones desleales de Canadá y de los Estados Unidos de América, debido a una disminución de la producción nacional.

252. Por otro lado, Bowater señaló que si bien sus exportaciones a México aumentaron en el periodo investigado en relación con periodos anteriores, esto se debe a que en ese periodo se firmó un contrato de suministro para la venta del producto investigado al principal consumidor de papel de prensa en México, la OEM. Sin embargo, Bowater afirmó que OEM dio por terminado el acuerdo comercial mencionado el 22 de julio de 2003 en virtud de que no aceptó los aumentos de precios propuestos y porque posteriormente adquirió a la empresa Pronal para autoabastecerse de papel prensa, de manera que a partir de julio de 2003 y hasta la fecha, Bowater no ha vendido producto investigado al grupo OEM, por lo que, sus exportaciones han disminuido sustancialmente. Bowater señaló que OEM consume aproximadamente el 43% del mercado nacional de papel prensa y que, tomando en cuenta que la demanda de papel periódico durante el periodo investigado fue de 347,000 TM, es posible afirmar que no está demostrado que las importaciones realizadas o que realizará Bowater hayan causado daño o amenacen causar daño a la producción nacional. Además, la adquisición de Pronal por parte de OEM elimina completamente cualquier posible daño en el futuro. Señaló que no obstante, es posible estimar que el volumen de papel prensa que consume anualmente OEM es de aproximadamente 150,000 TM, mientras que la producción de Pronal es de 130,000 TM, según la agenda 2004 de OEM.

253. Al respecto, la solicitante argumentó que la venta de Pronal no modifica las circunstancias de la investigación, ya que dicha venta no descalifica el daño sufrido ni significa que el exportador Bowater deje de vender al mercado mexicano y, con ello, elimine completamente cualquier posible daño futuro debido a la integración vertical del más grande consumidor de papel prensa en el país. Según el dicho de la solicitante, la venta de Pronal a OEM, es un evento reciente ocurrido fuera del periodo investigado, por lo que una referencia a un hecho como el que se discute no encuentra fundamento legal y debe ser desestimada. Así, la venta de Pronal después del periodo investigado no tiene relación con la alegada ausencia de daño sufrido en el periodo investigado.

254. Asimismo, la solicitante agregó que ante la pérdida de un consumidor de las importaciones investigadas, los exportadores de la región van a intentar sustituir ese segmento de sus operaciones en México con otros consumidores nacionales. En este sentido, en noviembre de 2003 una importante empresa periodística nacional importó 320 toneladas de Bowater, lo que marca el inicio de una nueva incursión de las importaciones a precios discriminados.

255. Además, la solicitante argumentó que los exportadores interpretan de modo erróneo las consecuencias de la venta de Pronal al principal consumidor de papel prensa en el país, con un consumo anual estimado de 150,000 TM; sin embargo, de las ventas efectuadas por Pipsamex a OEM, se desprende que el consumo de papel prensa de OEM fue en 2000-2002 de un promedio anual de 62,000 TM.

256. Al respecto, la Secretaría requirió a OEM para que explicara las razones por las que realizó la operación de compra de Pronal, y si el objetivo de dicha compra es el de sustituir importaciones, o bien si existen otras razones que motivaron dicha operación. Asimismo, se le requirió para que presentara información sobre su consumo de papel prensa en los últimos cuatro años, así como una estimación de cuáles serán sus necesidades de papel prensa en los próximos cuatro años.

257. OEM afirmó que el día 14 de noviembre de 2003 se completó la adquisición de Pronal al Grupo Durango, importante para la operación de 23 compañías que editan 62 periódicos en la República Mexicana. Asimismo, informó que las razones que le llevaron a adquirir esta empresa, fueron que el papel prensa se importaba desde 1999 a la compañía Bowater con diferencias en el precio por tonelada y sumada a esta eventualidad las variantes devaluatorias del peso mexicano, traía como consecuencia incertidumbre en cuanto a un valor fijo y predeterminado en la adquisición de este insumo.

258. OEM señaló que incluso en 1993 y 1999 participó en la licitación para comprar a Pronal; las razones de dicha oferta se plasmaron en los documentos de la licitación mencionada. Adicionalmente,

informó que el consumo anual de papel prensa de sus empresas oscila entre 80,000 y 90,000 TM anuales.

259. Asimismo, OEM señaló que a Pronal se le deberán invertir varios miles de dólares para ponerla en óptimas condiciones; a la fecha, produce 110,000 TM y los excedentes previstos son puestos a valor de mercado a disposición de diversos demandantes. Por lo tanto, después de la adquisición de Pronal se suprimieron las importaciones de papel prensa y ahora sólo se consume producción nacional propia.

260. Sobre el argumento de la solicitante sobre las importaciones de una importante compañía periodística nacional de mercancía de Bowater, la Secretaría observó que dicha empresa no efectuó importaciones de papel prensa durante el periodo analizado; sin embargo, en 2003 sí realizó importaciones, aunque en un monto que no compensó las que dejaría de importar OEM.

261. Por lo que corresponde a este apartado de importaciones objeto de discriminación de precios, la Secretaría arribó preliminarmente a la determinación de aceptar el método propuesto por la solicitante, aunque no así sus estimaciones, por lo que se consideraron las estimaciones realizadas por la propia Secretaría reconstruyendo el método propuesto por la solicitante con la información del listado de pedimentos, pues las diferencias entre ambas cifras constituyen en promedio menos del 2%.

262. En suma, por los resultados descritos la Secretaría observó preliminarmente que en términos absolutos las importaciones en condiciones de dumping aumentaron 1.7% en el periodo investigado, mientras que en el periodo analizado aumentaron 4.1%; por su parte, la participación de las importaciones en condiciones de dumping en relación con el CNA y con la producción nacional aumentó durante el periodo analizado de 15% a 16% y de 23% a 31%, respectivamente.

263. Los datos anteriores difieren de los señalados en la Resolución de inicio por las siguientes razones: **(a)** se precisó el método utilizado para estimar las importaciones de papel prensa, y **(b)** en la Resolución de inicio se consideraron todas las importaciones originarias de los Estados Unidos de América y de Canadá; en esta etapa de la investigación, a raíz de la comparecencia de empresas exportadoras, se identificaron separadamente importaciones con y sin dumping, con base en los resultados preliminarmente obtenidos.

C. Efectos sobre los precios

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

265. De acuerdo con la CNICP, en el periodo analizado los precios del producto investigado originarios de los Estados Unidos de América y Canadá disminuyeron significativamente lo que ocasionó que el precio nacional observara una tendencia similar. Asimismo, la Cámara señaló que, en el periodo investigado, los precios del producto investigado se ubicaron por debajo del precio nacional. Además, argumentó que la competencia desleal de las importaciones acumuladas provocó una disminución de los precios nacionales tanto en el periodo investigado como en el analizado, en términos nominales y más todavía a valores reales, es decir descontando la inflación.

266. Editora El Sol y CIC afirman que la evolución adversa de los precios nacionales se deriva del comportamiento del tipo de cambio. Si se toma el tipo de cambio real el comportamiento es totalmente diferente. Al no seguir hasta el periodo investigado las señales del mercado internacional, los precios del productor nacional acumularon, en el mejor de los casos, un 20% de rezago respecto de los precios internacionales, esto es, respecto a precios similares a los que la propia solicitante considera valor normal.

267. Por su parte, Paso del Norte argumentó que comparando el precio total del producto investigado y el precio del producto nacional, se aprecia que los precios de las compras del producto nacional

realizadas en las fechas más cercanas a las fechas de las compras del producto bajo investigación son en promedio 4% superiores al precio del producto investigado.

268. La empresa Graphic argumentó que los precios de papel prensa nacional lejos de caer en el periodo investigado, mostraron una recuperación.

269. Por su parte, Abitibi argumentó que el decremento en los precios de papel prensa se puede observar en los precios internacionales y su línea de tendencia en los últimos siete años. Los precios internacionales son representativos de las demandas y de los mercados individuales alrededor del mundo debido a que el papel prensa es lo suficientemente sustituible para ser un bien intercambiable y, por lo tanto, representativo de cualquier mercado individual con fronteras abiertas. En promedio, los precios han mostrado una trayectoria decreciente en el largo plazo.

270. Asimismo, Abitibi argumentó que el margen de subvaloración del que habla el punto 81 de la Resolución de inicio no es consecuencia de prácticas de comercio desleal, sino resultado de estrategias mal informadas y un margen monopólico exagerado.

271. Al respecto, la solicitante argumentó que en la Resolución de inicio se cometió un error de cálculo al comparar los precios de venta de las tres empresas productoras nacionales, sin tomar en cuenta que en 2002 Pipsamex cambió su política de comercialización de papel prensa, ya que hasta enero de 2002 Pipsamex se encargó de realizar las ventas del producto elaborado por sus empresas productoras Mexpapel, Pronal y Tuxtepec (absorbiendo ella los gastos de comercialización) y, a partir de 2002, han sido las propias empresas productoras las que llevan a cabo las ventas en forma directa, incurriendo en gastos de comercialización. Lo correcto es comparar los precios de venta de Pipsamex de 2000 y 2001 con los precios de venta de los productores nacionales de 2002.

272. Asimismo, la solicitante argumentó que en 2002 los precios de importación cayeron 23.7%, en tanto que los precios nacionales lo hicieron 15.8%, y que, no solamente hubo una disminución drástica de los precios de importación en el periodo investigado, sino también se presentó una subvaloración del precio de las importaciones en relación con los precios nacionales.

273. Además, la solicitante argumentó que resulta evidente que ante la fuerte participación de las importaciones investigadas en el CNA y el amplio margen de dumping de las mismas, los precios discriminados de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América y Canadá ejercen una gran presión para disminuir los precios nacionales.

274. Sobre el precio internacional del papel prensa, la solicitante argumentó que éste comienza a repuntar en 2003, pero se mantuvo el dumping. Los precios de la importación acumulada crecieron a un promedio de \$452 dólares por tonelada, que significó un aumento de 3.9% en comparación con el precio de la importación de 2002. Lo anterior no excluye que en 2003 se siguieron llevando a cabo exportaciones a México a precios discriminados.

275. Por su parte, la Secretaría calculó los precios de las importaciones considerando los aranceles y derechos pagados a partir de la información del SIC-FP y el método proporcionado por la CNICP para identificar las importaciones del producto investigado. Es importante señalar que el precio estimado para las importaciones con y sin dumping, así como sus márgenes de subvaloración se basa en información preliminar.

276. Asimismo, y en referencia a los argumentos presentados por la solicitante, la Secretaría le requirió los indicadores de sus empresas para el periodo de 2000-2002, considerando información consolidada de las empresas Tuxtepec, Pronal, Mexpapel y Pipsamex, sin duplicaciones ni omisiones contables por operaciones efectuadas entre dichas empresas. Es decir, eliminando las ventas realizadas entre éstas, considerando que los ingresos por ventas en este nivel se deben referir a ventas totales fuera del grupo, y que además, explicara detalladamente el método utilizado para realizar dicha consolidación, así como las cédulas de trabajo que permitan apreciar la mecánica utilizada.

277. La Secretaría evaluó el comportamiento de los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, de Canadá, de las acumuladas, y del producto nacional, así como de la

subvaloración encontrada entre el precio de las importaciones mencionadas con respecto al precio nacional, es decir, el porcentaje que indica la proporción en que el precio de las importaciones se encuentra por debajo del precio del producto nacional.

278. Es importante señalar que los precios nacionales obtenidos difieren de los presentados por la solicitante porque los calculados por la Secretaría incluyen los gastos correspondientes a fletes. Asimismo, y con objeto de hacer una comparación equitativa, al precio de las importaciones se le agregaron los gastos de internación (incluyendo el flete de frontera a bodega del cliente), tomando como referencia la información aportada por Paso del Norte e IESA.

279. Ahora bien, de la evaluación realizada se aprecia que el precio de las importaciones realizadas en condiciones leales originarias de Canadá y los Estados Unidos de América registró una disminución durante el periodo investigado de 22%, mientras que el precio de las importaciones con dumping registró una caída de 27% durante el mismo periodo. Por su parte, el precio nacional registró una caída de 9% en el periodo investigado.

280. Aunado a lo anterior, la Secretaría evaluó los márgenes de subvaloración presentados entre los precios de las importaciones (leales y desleales) en comparación con el precio nacional, observando que la subvaloración de las importaciones en condiciones desleales creció durante el periodo investigado, pues pasó de 20% a 30%.

281. Asimismo, la Secretaría observó el comportamiento mensual del precio nacional, así como del precio de las importaciones leales y desleales originarias de Canadá y de los Estados Unidos de América, apreciando que la presencia de los márgenes de subvaloración es sistemática durante el periodo analizado.

282. Con base en los argumentos y pruebas presentadas por las partes, la Secretaría consideró preliminarmente que existen elementos para suponer que el comportamiento de los precios de las importaciones de Canadá y de los Estados Unidos de América, ejercieron presión sobre el precio nacional, lo anterior en virtud de las disminuciones registradas por el precio de las importaciones en condiciones de dumping que al parecer incluso han ampliado los márgenes de subvaloración, con los consecuentes efectos negativos sobre la rama de la producción nacional.

283. Sin embargo, la Secretaría observó que la industria doméstica, durante el periodo investigado, incurrió en gastos de fletes significativamente mayores a los de los dos años previos, por lo que la Secretaría investigará las razones de este incremento, para ello las partes deberán aportar información sobre los precios realmente pagados por los clientes.

284. Además, es importante destacar que también presionaría en este sentido el precio de las importaciones que preliminarmente se han considerado sin dumping, y es importante tomar en cuenta que estos resultados también son preliminares debido a que Abitibi no presentó toda la información necesaria, tal como se señala en el punto 244 de la presente Resolución; es decir que existe un importante porcentaje de importaciones que no pueden ser identificadas como leales o desleales y que pueden modificar los resultados obtenidos en el análisis, por lo anterior la Secretaría profundizará sobre este tema.

D. Efectos sobre la producción nacional

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

286. La CNICP argumentó que, como consecuencia de la competencia desleal de las importaciones acumuladas, en el periodo investigado la producción nacional y las ventas al mercado interno mostraron una disminución, frente a un crecimiento de las importaciones. Este incremento contrasta con el incremento del CNA, calculado por la Cámara. Así, la solicitante considera que las importaciones acumuladas lograron aumentar en un entorno del mercado nacional estancado, gracias a los precios discriminados que ofrecieron a los consumidores nacionales. Otro resultado de la competencia desleal observada fue el incremento de los inventarios de la industria nacional.

287. Asimismo, la CNICP argumentó que en el periodo analizado el empleo de la industria nacional disminuyó, a pesar de la política social de las empresas productoras de sostener el nivel de ocupación.

Además, la utilización de la capacidad instalada de la industria nacional mostró una drástica disminución en el periodo analizado, al pasar de 67.5% al 52.7%. Este coeficiente de capacidad utilizada contrasta con el índice que opera en la industria mundial del papel prensa, que en 2002 fue de 88.8%. La industria nacional tiene capacidad disponible para cubrir el 100% de la demanda que abastece la importación acumulada con apoyo de sus precios en condiciones de dumping. Una decisión drástica que tomó Pipsamex fue reorientar parte significativa de la capacidad productiva de Mexpapel hacia la elaboración de papel bond, para evitar un mayor daño.

288. En relación con el último elemento señalado es necesario subrayar que, de acuerdo con la CNICP, la decisión de reorientar la producción de Mexpapel hacia el papel bond fue tomada en 1999 y que en 2002 se acentuó la velocidad del cambio.

289. Al respecto, Paso del Norte señaló que la solicitante afirmó en su solicitud de inicio de investigación que en el caso de la planta productora de Mexpapel se llevaron a cabo proyectos de inversión en la planta de reciclado utilizada en la producción de papel prensa como opción para disminuir el impacto negativo de las importaciones investigadas. Sin embargo, Corporación Durango aseguró a sus inversionistas que la razón por la que realizó dicho cambio obedeció a los recientes incrementos en la demanda de precios de papel de papel bond, los que han sido mayores que los incrementos en precio y demanda para papel periódico. Además, afirmó que la disminución en la demanda y en los precios del papel prensa obedeció a la ciclicidad de este mercado y no menciona nada en relación con la existencia de supuestas prácticas desleales de comercio internacional.

290. Asimismo, Paso del Norte argumentó que la falsedad en las afirmaciones de la solicitante en el sentido de que la producción nacional está en posibilidad de satisfacer la demanda aparente en México si con sus propias cifras se observa que la demanda aparente es de 391,000 TM, mientras que su capacidad máxima de producción de 267,000 TM. El déficit de 124,000 TM en el mercado nacional necesariamente deberá ser satisfecho con importaciones ante la evidente incapacidad de los productores nacionales de realizar inversiones adicionales para incrementar su capacidad de producción. Es erróneo el argumento de la solicitante de pretender incluir dentro de la cifra de capacidad instalada de papel prensa los datos de la empresa Mexpapel, ya que ésta abandonó la producción de papel prensa como parte de una estrategia de recomposición de su mezcla de productos hacia los de mayor valor y no como una respuesta a las supuestas importaciones en condiciones de discriminación de precios.

291. Al respecto, la solicitante argumentó que al haber orientado buena parte de la capacidad instalada de papel periódico de la planta de Mexpapel a la producción de papel bond, la CNICP, para efectos estadísticos, repartió la capacidad instalada de esta última entre el papel periódico y el papel bond. Sin embargo, en rigor la capacidad instalada de Mexpapel corresponde por completo al papel periódico, pues la misma fue diseñada y construida originalmente para la producción de dicho producto. Si las circunstancias del mercado ocasionadas por la competencia desleal de las importaciones investigadas cambiaran, Mexpapel volvería a cambiar fundamentalmente a la producción de papel periódico, porque para ese fin fue construida la planta establecida en Tres Valles, Veracruz.

292. Por su parte, Graphic argumentó que la falta de abastecimiento de papel prensa en el mercado mexicano se confirma si la Secretaría considera que uno de los productores nacionales, Pronal, importó papel prensa durante 2002, representando el 10% del total de las importaciones de ese año. Las empresas Mexpapel, Pronal y Tuxtepec, subsidiarias de Pipsamex, están insertas en el mercado concentrado por un solo grupo que no cuenta con capacidad disponible suficiente para abastecer la demanda de papel prensa en México. Asimismo, se incrementaría el poder monopólico de este grupo en el mercado mexicano.

293. Por su parte, Abitibi argumentó que la producción nacional está representada por un solo monopolio de múltiples plantas llamado Pipsamex. En términos de la teoría microeconómica y de organización de la estructura industrial, tiene poca importancia si las plantas de un monopolio son legalmente reconocidas como empresas subsidiarias; término que posee una connotación de relativa independencia. En realidad, una de las condiciones necesarias para que una empresa como Pipsamex pueda comportarse como un monopolio es que la controladora de las plantas del producto relevante tenga la facultad de decidir los niveles de producción que ejerce cada planta, coordinados entre sí, y poder determinar qué planta produce qué volumen y en qué momento.

294. Asimismo, Abitibi señaló que es importante entender que la existencia de algunos oferentes extranjeros no es condición suficiente para lograr un entorno competitivo. Lo que los mercados e importadores provenientes del TLCAN logran mediante ventas a una porción del mercado mexicano, es modificar la estructura de la demanda que enfrenta el monopolista doméstico, volviéndola relativamente más elástica que la demanda del mercado completo, pero dejando intacto su comportamiento monopolístico que radica en decidir el precio y cantidades más convenientes para maximizar sus utilidades. Este fenómeno es consistente con el de un monopolio de múltiples plantas en presencia de una franja competitiva representada por los oferentes extranjeros. La existencia de precios altos y por encima de los precios de competencia es una característica inequívoca de la existencia de prácticas monopolísticas. Dado que el papel prensa es un bien intercambiable o commodity, los precios cercanos a aquellos de competencia se reflejan lo suficientemente bien en los precios internacionales.

295. Además, Abitibi afirma que si se considera la variable tiempo, el monopolio estará dispuesto a destinar la gran parte del valor presente de todos los flujos extranormales que se espera recibir como monopolio en el futuro, para conservar las rentas económicas extranormales e improductivas, es improductivo en sí mismo, pues se destinan recursos importantes a actividades de bajo valor agregado para la sociedad, dentro de las cuales están un excesivo gasto en publicidad, gastos en cabildos y naturalmente gastos en procesos legales que provean la posibilidad de cobrar cuotas compensatorias a las importaciones, y permitan extender el periodo de tiempo en que el monopolio extrae rentas extranormales de los consumidores y de la sociedad. De acuerdo a lo anterior, si Pipsamex logra una cuota compensatoria privará a los consumidores mexicanos de importaciones y consolidará su poder monopolístico por los próximos años.

296. Adicionalmente, Abitibi señaló que Pipsamex tiene capacidad para producir el 100% de la demanda abastecida por importaciones. Esto refleja que no sería necesario llevar a cabo ninguna inversión adicional que disminuiría los costos medios totales de las plantas productoras con el aumento en la escala de producción y, por lo tanto, los márgenes de operación crecerían a niveles mayores de los que ostenta hoy en día.

297. Abitibi afirmó que cometer dumping como lo describe la teoría económica es sumamente difícil, especialmente cuando se trata de un commodity. Se necesita que la firma que comete la falta venda por debajo de costos el tiempo suficiente como para quebrar (no sólo dañar) a la industria doméstica, para entonces adquirir el mercado completo y subir los precios de tal manera que sea rentable haber invertido tanto tiempo en vender por debajo de costos.

298. Abitibi argumentó que la solicitante no prueba nada en la Resolución de inicio, por lo que queda claro que la CNICP está incurriendo indudablemente en búsqueda de rentas monopolísticas y, cualquier argumento a favor de daño a la industria nacional sólo sería sintomático de un mercado convergiendo a niveles de precios y participaciones competitivos.

299. Acerca del argumento sobre prácticas monopolísticas, la solicitante señaló que lo dicho por los exportadores no es válido. Las cifras de participación en el mercado durante el periodo investigado confirman esta situación, al reportar una participación de la producción nacional de 53% del CNA, mientras que la importación investigada y no investigada concurre con la diferencia. Si bien Pipsamex domina la oferta de producto nacional, divide el mercado nacional con las importaciones en un mercado libre sin restricciones. No se puede hablar de un monopolio cuando el mercado nacional está abierto a la competencia externa y, sobre todo, cuando las empresas productoras no tienen un poder sustancial en el mercado relevante.

300. Asimismo, la solicitante afirmó que aun suponiendo sin conceder la existencia de un monopolio, ello no justifica que los exportadores concurren al mercado mexicano en condiciones desleales. Cabe destacar que en los resultados financieros de las empresas productoras no existen rentas monopolísticas, entendidas como aquellas que se magnifican como resultado de un monopolio que impone precios a su voluntad. Conviene destacar también que la venta de la planta de Pronal a OEM, desestimaría cualquier argumento tendiente a acusar a las empresas productoras o a Pipsamex de cometer prácticas monopolísticas, absolutas o relativas.

301. En relación con el argumento de la existencia de un supuesto monopolio, la Secretaría observó que en efecto, en el periodo investigado, la industria nacional cubrió alrededor de 52.4% del CNA, de

manera que las importaciones y la producción nacional se dividen el mercado mexicano proporcionalmente. Por otro lado, sólo tres empresas norteamericanas concentraron el 80% de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América y Canadá y, sin duda, las empresas exportadoras en su totalidad son significativamente más grandes que la industria mexicana y, por lo tanto, parece cuestionable que la industria nacional puede dictar condiciones a las empresas exportadoras.

302. Lo mismo sucede con el argumento de los exportadores e importadores de que por tratarse de un commodity los precios nacionales tienden a alinearse a los precios internacionales, ya que supondría que los precios de importación son iguales a los internacionales. Este hecho presupondría que no hay precios discriminatorios en las operaciones de Norteamérica hacia México y que éstos se igualan con los precios nacionales, lo cual no coincide con la información que obra en el expediente administrativo incluyendo el hecho de que alrededor del 54% de las importaciones de los Estados Unidos de América y Canadá se habrían realizado en condiciones de dumping en márgenes mayores a los de mínimos y hasta porcentajes de 18%.

303. Abitibi argumentó que el hecho de que la participación de las importaciones en el CNA aumentara ligeramente en 2001, para bajar de nuevo en 2002, ilustra ciclos menores en el comportamiento de la composición entre importaciones y producción nacional. A pesar de que durante el periodo investigado la proporción de hecho cae, el orden de magnitud del incremento en la participación de 2000 al 2002 es insignificante: 1.2% de incremento representa aproximadamente 4,595 TM de un CNA de 382,982 TM en 2000, lo cual es clara y proporcionalmente minúsculo.

304. Por su parte, Bowater argumentó que el consumo estimado de papel prensa en México es de 391,000 TM y la producción de éste es de 197,000 TM, por lo que las otras dos empresas productoras de papel distintas de Pronal, es decir, Mexpapel y Tuxtepec, no alcanzarían a cubrir la demanda total de este producto, por lo que es indispensable tener un mercado abierto a las importaciones. Las cifras utilizadas derivan de una estimación aproximada con base al reporte de tiraje de ejemplares diarios y a un promedio de 200 gramos de papel prensa por ejemplar.

305. Asimismo, la solicitante argumentó que en un mercado estancado como fue el de papel prensa durante 2000-2002, la presencia creciente de importaciones a precios discriminados para tomar porciones mayores de la demanda, provoca una caída absoluta y relativa de la producción nacional, con serios daños a su estabilidad económica. Cualquier cambio estructural del mercado nacional de papel prensa, que de cualquier manera no ha sido un fenómeno importante ni reciente, no justifica la competencia desleal de las importaciones investigadas.

306. Asimismo, Abitibi señaló que en el reporte anual de Corporación Durango a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, se menciona la decisión de reorientar la producción de Mexpapel a papel bond, lo que fue hecho única y exclusivamente por la propia rentabilidad del papel bond.

307. Por su parte, Editora El Sol y CIC argumentaron que el incremento en los inventarios de la producción nacional obedece a la dramática caída en las exportaciones de la producción nacional. La disminución en el empleo y de la capacidad instalada nacional obedece a la reestructuración de las empresas solicitantes durante 2002 y 2003.

308. Con objeto de realizar un análisis integral del estado que guarda la rama de la producción nacional, y de estar en condiciones de valorar los argumentos y pruebas presentadas por las partes, la Secretaría evaluó el comportamiento de los indicadores de la industria nacional, así como de algunas relaciones relevantes.

309. En cuanto al comportamiento del CNA, se observó una disminución de 2.5% en el periodo investigado. Asimismo, la producción nacional perdió presencia en el mercado nacional, pues de representar 65% del CNA en 2000, sólo representó 52% en 2002. Esta disminución de la presencia de la rama de la producción nacional coincidió con un incremento en la presencia de las importaciones desleales originarias de Canadá y de los Estados Unidos de América.

310. Por lo que se refiere a la producción de la industria nacional, se observó una disminución de 18% en el periodo investigado, la que coincidió con caídas en las ventas internas, externas y totales, de 18%, 97% y 25%, respectivamente. Es importante señalar que la contracción de las ventas externas en términos absolutos representa el 35% de la caída observada por las ventas totales.

311. En relación con los inventarios, se observó un comportamiento estable durante el periodo investigado, sin embargo, en relación con las ventas internas, se observó un crecimiento pues de representar 5% en 2000, los inventarios representaron 11% de dichas ventas en 2002.

312. Sobre el empleo, este indicador disminuyó 16% en el periodo investigado en relación con 2001. Esta disminución coincidió con un comportamiento negativo por parte de los salarios pagados por la industria, que disminuyeron 17% durante el mismo periodo. Asimismo, la productividad también se vio afectada, pues registró una contracción de 2% durante el periodo investigado.

313. Acerca de la capacidad instalada, la Secretaría no observó cambios durante el periodo analizado; sin embargo, la capacidad utilizada de la rama de la producción nacional cayó de 66% en 2000, a 51% en 2002.

314. En lo que se refiere a ingresos por ventas de la rama de la producción nacional, la Secretaría observó que el correspondiente a las ventas totales disminuyó 37% en el periodo investigado, sobresaliendo la caída registrada por el valor de las ventas externas que se contrajo 98%, mientras que el de las ventas internas sólo disminuyó 31% durante el mismo periodo. Nuevamente, es importante señalar que si bien el ingreso por ventas externas registró una caída significativa, la magnitud del valor perdido de dichas ventas representa sólo el 22% del valor total perdido por la rama de la producción nacional durante el periodo investigado.

315. De la evaluación de las pruebas y argumentos presentados por las partes, la Secretaría determinó preliminarmente que la rama de la producción nacional ha mostrado resultados negativos en las variables reales y en el precio durante el periodo investigado.

316. Por otro lado, para contar con los elementos suficientes para realizar el análisis del estado que guardan las variables financieras de la rama de la producción nacional, la Secretaría requirió a la solicitante para que proporcionara los estados financieros auditados consolidados de Pipsamex, y subsidiarias para los ejercicios 2000 a 2002, así como también el estado de costos, ventas y utilidades del papel prensa para esos mismos años que consolidase las operaciones de Pipsamex y sus subsidiarias, es decir, información financiera del periodo investigado que reflejara las operaciones comerciales fuera del grupo.

317. De manera que la Secretaría analizó información financiera consolidada, actualizándola utilizando el método de cambios en el nivel general de precios de acuerdo con lo previsto en el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

318. A partir de dicha información, se advirtió que el papel prensa representó en el lapso 2000-2002 el 58% de los ingresos totales de Pipsamex. En 2000, tal participación fue de 60%, en 2001 de 61% y para 2002 de 52%, lo que refleja en cierta medida la reorientación de la producción a otra mercancía por parte de una de las fábricas propiedad de Pipsamex. Por la participación relativa del producto investigado, la Secretaría determinó que éste tiene una influencia importante en los resultados de operación y posición financiera de dicha empresa.

319. Es importante tomar en cuenta que el producto similar de fabricación nacional representa proporciones diferenciadas en cuanto a la importancia como negocio dentro de las operaciones totales de cada una de las empresas solicitantes. Así, para Tuxtepec las ventas totales de producto investigado participaron en promedio con el 87% de los ingresos de la empresa en el periodo 2000 a 2002; para Mexpapel, dicha proporción fue de 13% -aunque 2002 representó tan sólo 4.5%- y, en el caso de Pronal, los ingresos derivados de ventas de producto similar alcanzaron 98% en promedio entre los años 2000 a 2002, por lo que dicho producto influye significativamente en la condición financiera de dos de las empresas productoras nacionales, aunque de manera menos importante en Mexpapel.

320. El estado de resultados consolidado de Pipsamex y subsidiarias, indica que en 2000 las utilidades de operación disminuyeron 38%. Para 2001, el beneficio de operación de Pipsamex creció 19%, el que se vincula básicamente a menores costos de venta y gastos de operación, aun cuando el ingreso por ventas disminuyó 7%. En el periodo investigado la utilidad de operación se redujo 81%, debido fundamentalmente a que los ingresos por ventas netas fueron 27% menores que el año anterior.

321. En cuanto a los factores de rendimiento de Pipsamex, se observó que en 2000 el margen operativo fue de 6%, se incrementó en 2001 a 8% y cayó a 2% en 2002. El rendimiento sobre la inversión se ubicó en 3% en 2000, para 2001 creció un punto porcentual quedando en 4% y en el periodo investigado decreció 3 puntos porcentuales y se ubicó en 1%.

322. Como se advierte, Pipsamex registró una disminución en sus utilidades de operación, margen de ganancia y rendimiento sobre la inversión en el periodo investigado, lo que se atribuye a los menores ingresos por venta obtenidos de los distintos productos fabricados por Pipsamex en el periodo investigado.

323. Por su parte, la solicitante argumentó que los bajos precios de las importaciones realizadas en condiciones de dumping ocasionaron un desplazamiento de la producción nacional de papel prensa, por lo que para poder competir los productores nacionales han tenido que reducir sus precios de venta, lo que a decir suyo ha originado un deterioro en su situación financiera.

324. Por su parte, Abitibi manifestó que no resulta lógico argumentar daño a la industria cuando dos de las tres plantas que conforman la producción nacional reportaron aumentos en la utilidad operativa cercanos a 248% en el periodo investigado, independientemente de la causa. Sobre esto, la Secretaría desea precisar que el crecimiento de 248% en los resultados de operación, sólo se refiere al papel prensa fabricado por Pronal, y que si bien esa cifra parece alta, ello se debe a que dicho producto se movió dentro de rangos de utilidad reducidos en el periodo analizado; por lo que, para dimensionar adecuadamente el resultado operativo, también se deben observar los márgenes de operación del papel prensa en dichos años, en 2001 fue de 0.5% y en 2002 de 2%, y no sólo el comportamiento absoluto, en forma aislada, de la utilidad.

325. Asimismo, como se puede observar en los puntos 98, 99 y 100 de la Resolución de inicio, si bien en lo individual los resultados operativos del papel prensa de las tres empresas mejoraron relativamente, esto se debió a menores costos de venta y no a un mejor desempeño de los ingresos por ventas de dicho producto en el periodo investigado. Además, como se señala en el punto 338 de la presente Resolución, los ingresos consolidados por ventas de papel prensa a nivel de Pipsamex, es decir, el nivel comercial relevante para el análisis de los resultados financieros de esta investigación, disminuyeron 4% y 38% en términos de pesos constantes en los años 2001 y 2002, respectivamente, principalmente por reducciones en el precio promedio ponderado de venta al mercado nacional en 2002 y en los volúmenes vendidos en 2001 y 2002.

326. Por otra parte, en cuanto a la reorientación de la producción a un tipo de papel distinto al investigado por parte de Mexpapel, la Secretaría previno a la solicitante para que explicara el impacto financiero que significó dicha reorientación sobre la situación financiera de esa empresa y la rama de producción nacional.

327. La Cámara señaló que no puede hablarse de que en 2002 haya habido un impacto financiero específico en la empresa y en la rama de producción nacional con motivo de este cambio, pues la reorientación de las instalaciones de un papel a otro ha sido gradual y no a una fecha determinada. La Secretaría consideró en principio razonable este señalamiento en el sentido de que para la empresa en su conjunto, pudiera no haber efectos identificables con motivo de la reorientación de la capacidad productiva, puesto que podría esperarse que las ventas y ganancias del nuevo producto (papel bond) compensasen la disminución del producto sustituido, en este caso, el papel prensa.

328. Abitibi señaló que la disminución de la producción y las ventas del papel prensa, tiene su origen en la reducción de la producción de dicho bien en la planta de Mexpapel debido a la decisión tomada en 1999 por Pipsamex, en el sentido de reorientar la capacidad productiva a la fabricación de papel bond, producto supuestamente con mayor rentabilidad, lo que a decir de Abitibi tuvo efectos desfavorables en la situación financiera de Mexpapel.

329. En su escrito de réplica, la CNICP señaló que hubo una lógica en la estrategia de dedicar mayor parte de la capacidad instalada en producir papel bond, pues de otro modo los resultados de Mexpapel y Pipsamex habrían sido más negativos de lo que fueron en el periodo analizado. Además, la solicitante agregó que ante un cambio en las condiciones del mercado la planta se orientaría nuevamente a producir papel prensa como de hecho sucedió a finales de 2003 en que la producción de dicho bien se incrementó.

330. La Secretaría decidió requerir a la solicitante que proporcionara una estimación del impacto financiero que significó dicha reorientación en el periodo 2000-2002 sobre los resultados de la línea de producción de papel prensa de Mexpapel. En su respuesta, la CNICP proporcionó una estimación basada en el supuesto de que habría alcanzado una utilización de 98% de la capacidad instalada y el precio de venta al mercado nacional fue determinado considerando la presencia de importaciones a precios discriminados.

331. Al respecto, la Secretaría considera que dichas estimaciones no correspondería a un escenario suficientemente objetivo, en virtud de lo siguiente: i) se considera una utilización de la capacidad instalada de 98%, cuando que la evidencia correspondiente al periodo analizado indica que la utilización de la capacidad más alta fue sólo del 24% en 2001; ii) el costo de venta calculado en la estimación representa prácticamente el doble del ingreso por ventas de papel prensa, y iii) en la estimación no se aprecian los datos utilizados de precios y volúmenes de venta de papel prensa y papel bond que permitan establecer la razonabilidad de las cifras estimadas.

332. Debido a que la estimación proporcionada por la solicitante no permite apreciar los supuestos efectos adversos que habría tenido la reorientación de producción comentada, sobre los resultados operativos y factores de rendimiento de Mexpapel, la Secretaría decidió analizar el estado de resultados de dicha empresa en el periodo 2000-2002 en el contexto de dicha reorientación, a efecto de identificar si con motivo de ese evento sus utilidades operativas y factores de rendimiento mostraron un desempeño adverso, toda vez que, según lo manifestado por la solicitante, la decisión de reorientar la capacidad productiva no significó para dicha empresa la cancelación de la línea de fabricación de papel prensa.

333. En relación con lo señalado en el punto anterior, la Secretaría advirtió que en 2001, la utilidad de operación creció 40%, debido básicamente a disminuciones en costos y gastos, que compensaron la caída de 18% en los ingresos por ventas, por lo que el margen operativo se ubicó en 4%. En el periodo investigado, cuando la participación del papel prensa en los ingresos bajó a 4.5%, la utilidad de operación cayó 53%, no obstante que los ingresos crecieron 4%, pero no en la medida en que lo hicieron los costos y gastos, por lo que el margen operativo disminuyó 2 puntos porcentuales ubicándose en 2%.

334. En cuanto al rendimiento de la inversión de Mexpapel -calculado a partir del margen operativo-, para 2001 creció medio punto porcentual ubicándose en cerca de 1.6%; en 2002 bajó 0.84 puntos porcentuales quedando en 0.76%, es decir, en un rendimiento de inversión muy bajo y prácticamente del mismo nivel al mostrado en 2000. El papel prensa tuvo en el año 2000 una contribución negativa al rendimiento de la inversión de Mexpapel de 0.3%, en tanto que el resto de la gama de productos contribuyeron con 1.3%; para 2001 la contribución del papel prensa se redujo ligeramente a 0.1% negativo, es decir, cercana a 0%, mientras que para el periodo investigado la contribución del papel prensa si bien fue positiva en 0.025%, es prácticamente marginal, en tanto que el resto de los productos contribuyeron con 0.74% al rendimiento sobre la inversión de Mexpapel.

335. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que las utilidades de operación y los factores de rendimiento de Mexpapel disminuyeron en el periodo investigado. En este contexto, aun cuando los ingresos por ventas de papel prensa decrecieron para esta empresa, la contribución de dicho producto al rendimiento de la inversión registró una cierta mejoría, aunque su importancia relativa para dicho indicador es marginal, mientras que el conjunto de los demás productos de la empresa redujo su contribución al rendimiento de la inversión.

336. En razón de lo anterior, la Secretaría determinó preliminarmente que los supuestos efectos financieros adversos derivados de la reorientación de producción comentada, no son identificables dentro de las utilidades y factores de rendimiento de Mexpapel. Además, es importante considerar que debido a que los ingresos por ventas de papel prensa de Mexpapel generaron en el periodo 2000-2002 únicamente el 8% de los ingresos consolidados por ventas de Pipsamex, el posible impacto en el ámbito de la empresa en su conjunto no es identificable.

337. Por otra parte, a partir del estado de costos, ventas y utilidades consolidadas del papel prensa, la Secretaría analizó el comportamiento de los resultados de operación de la rama de producción nacional de papel prensa en el periodo analizado.

338. En el año 2001 las utilidades operativas del papel prensa crecieron 112%, lo que colocó al margen de operación en 14%. Para el periodo investigado, los beneficios de operación registraron una caída de 74%, como consecuencia de la reducción de 38% en los ingresos consolidados por ventas de papel prensa -el volumen vendido cayó 25% y el precio de venta promedio ponderado fue 17% menor en términos reales en comparación con 2001-, mientras que el costo de venta al reducirse 31% impidió un deterioro mayor de la utilidad, esto se reflejó en que el margen operativo de la rama de producción nacional de papel prensa se redujera 8 puntos porcentuales.

339. En relación con el flujo de efectivo, Abitibi señaló que el deterioro no está asociado a la producción de papel prensa, sino a deficiencias en la administración de los productores nacionales. Agregó que la Secretaría identificó dicho razonamiento en el punto 102 de la Resolución de inicio, al señalar que la fabricación del producto similar no necesariamente está asociada en forma determinante al flujo de caja negativo registrado por las empresas.

340. Al respecto, es importante precisar que el flujo de caja está influido por varios factores, entre otros, los ingresos derivados de las ventas de todos los productos de su gama comercial, el nivel de costos y gastos, el capital de trabajo neto, el nivel del servicio de la deuda de la empresa, etc. A su vez, como es ampliamente conocido, los resultados netos no sólo están determinados por factores como el costo de financiamiento o los impuestos, sino también por los resultados operativos.

341. En este sentido, el argumento de Abitibi se encuentra fuera de contexto, ya que lo manifestado por la Secretaría en el párrafo 102 de la Resolución de inicio indica, en primer término, que las pérdidas netas de las empresas en el periodo investigado fueron lo que deterioró al flujo de caja operativo de éstas y, segundo, que el comportamiento del producto similar no necesariamente determina un flujo de caja negativo en todas las empresas. De esta forma, la Secretaría considera que no es posible afirmar unívocamente que al crecer moderadamente la utilidad de operación de un producto, el comportamiento adverso en el flujo operativo de caja de la empresa, se deba sólo a deficiencias en la administración. De hecho, como se señaló en el punto 325 de la presente Resolución, las utilidades de operación del papel prensa observaron una relativa mejoría por menores costos de venta, es decir, por una cuestión de eficiencia productiva.

342. En este caso, el flujo operativo de caja de Pipsamex disminuyó en 2001 y 2002 en 47% y 104%, es decir, en el periodo investigado fue negativo. En 2001 el resultado del flujo de caja operativo fue mayormente determinado por la aplicación del impuesto sobre la renta diferido y un mayor uso de recursos vía capital de trabajo neto, esto es, otros factores financieros también influyeron para que el flujo de caja en dicho año fuera menor. Para el periodo investigado, el flujo de caja operativo de Pipsamex se vio principalmente influido por el costo de financiamiento y obligaciones impositivas y la disminución en las utilidades de operación, lo que se atribuye a la baja de los ingresos consolidados de la empresa.

343. De esta forma, la Secretaría determinó que si bien los resultados de operación de Pipsamex -y del papel prensa- tuvieron una influencia en el flujo de caja operativo, existieron también otros factores que influyeron significativamente en la trayectoria de dicho indicador en el periodo investigado.

344. Para aislar el efecto de esos otros factores, es posible utilizar como un indicador cercano al flujo operativo de caja a las utilidades de operación antes de impuestos e intereses más depreciación y amortización (EBITDA por sus siglas en inglés). El EBITDA en 2001 creció 6% al incrementarse la utilidad operativa -cabe indicar que en ese año el conjunto del resto de los productos de la empresa no generó beneficios de operación-. Para 2002, el EBITDA disminuyó 34%, esto en consonancia con el comportamiento del beneficio operativo de Pipsamex que cayó 81%, siendo importante indicar que al igual que en 2001, en el periodo investigado el conjunto del resto de los productos de la empresa no registró utilidades de operación.

345. En relación con los indicadores de deuda, Abitibi señaló que la Secretaría atinadamente descarta la causalidad a partir del producto similar en dirección del deterioro en la relación pasivo capital contable: la operación asociada al papel periódico presentó una mejora, entonces se puede inferir que dicho deterioro no es producto de las operaciones derivadas de papel periódico.

346. En esta etapa de la investigación, la Secretaría analizó los indicadores de solvencia y endeudamiento de Pipsamex que se derivan de su balance general consolidado. Así, la razón circulante

en 2000 se ubicó en 1.27, para 2001 creció a 1.53 y en 2002 quedó en 1.19. La prueba de acidez se ubicó en 0.72 en 2000, 1.15 en 2001 y 0.74 en 2002. La razón de endeudamiento en 2000 fue de 37%, 30% en 2001 y para el año 2002 registró un nivel de 41%. La relación entre el pasivo total y capital contable, indica que en 2000 y 2001, la empresa mantenía deudas por 60 y 43% de la inversión neta de los accionistas y para el año 2002 creció a 69%. Esto es, para el periodo investigado el endeudamiento creció y la solvencia de corto plazo disminuyó; sin embargo, el nivel de la deuda de Pipsamex no parece representar una situación crítica.

347. Adicionalmente, en el balance general de Pipsamex se observa que la deuda de largo plazo creció principalmente por el reconocimiento del impuesto sobre la renta diferido, mientras que las demás obligaciones financieras de largo plazo (principalmente bancarias) disminuyeron en el periodo investigado.

348. Por su parte, Paso del Norte indicó que de acuerdo con el reporte anual de 2002 de Corporación Durango presentado ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, esta empresa ha incurrido en una deuda sustancial e incumplió pagos al principal de su deuda e intereses, por lo que las calificadoras Moody's y Standard & Poor's bajaron sus calificaciones corporativas, lo que ha significado restricciones para encontrar fuentes de financiamiento. A decir de Paso del Norte, el ineficiente manejo financiero de Corporación Durango fue junto con la disminución de la demanda, la causa principal del daño alegado.

349. La Secretaría considera que si bien el nivel de endeudamiento de Corporación Durango puede ser elevado, dicha empresa en su conjunto consolida las operaciones de varias divisiones de negocios, por ejemplo, empaques de cartón, papel kraft, entre otros; de hecho, se pudo advertir que en 2002 los ingresos de Pipsamex representaron aproximadamente una quinta parte de los ingresos totales consolidados de Corporación Durango, por lo que no es posible identificar específicamente, con base en datos de dicha corporación, efectos de las operaciones de papel prensa.

350. Con base en lo descrito en los puntos 316 al 349, la Secretaría concluyó preliminarmente lo siguiente:

- A.** Los resultados operativos e indicadores de rentabilidad de la rama de producción nacional del papel prensa en el periodo investigado fueron adversos, debido a una baja en ingresos por ventas que se atribuyen a menores volúmenes vendidos y disminución de precios en el mercado nacional, lo cual se reflejó en que Pipsamex registrara a su vez deterioro de sus utilidades por menores ingresos por ventas totales, toda vez que el 58% de sus ingresos por ventas se derivan del papel prensa.
- B.** Las utilidades de operación e indicadores de rentabilidad de Pipsamex sufrieron un deterioro en el periodo investigado como consecuencia -al igual que para el papel prensa- de menores ingresos por ventas totales.
- C.** La reorientación de la producción de papel prensa por papel bond realizada por Mexpapel, no tuvo efectos identificables sobre los indicadores financieros de dicha empresa, los de Pipsamex a nivel consolidado, o los de la rama de producción nacional.
- D.** La disminución de ingresos por ventas de papel prensa, incidió en forma adversa en el flujo operativo de caja de Pipsamex, sin embargo, dicha disminución no es la única causa del deterioro observado en este indicador.
- E.** Proyectos de inversión

351. En el punto 109 de la Resolución de inicio, la Secretaría determinó en forma inicial que la información del proyecto de inversión que argumentó la solicitante, era inconsistente por las razones enumeradas en dicho punto, por lo que la Secretaría no se pronunció sobre la evaluación económica del proyecto de inversión.

352. En el transcurso de la etapa preliminar, la Secretaría tuvo conocimiento que Pipsamex vendió a la empresa Pronal a OEM. Ante ello, la Secretaría requirió a OEM para que precisara algunos aspectos de la compra realizada, entre ellos, la fecha de adquisición y el objetivo de ésta. En su escrito de respuesta, OEM señaló que el 14 de noviembre de 2003 se efectuó la compra de Pronal con el objetivo de garantizar un abasto confiable de materias primas para el consumo de sus diarios en la República Mexicana.

353. Al respecto, la Secretaría considera importante precisar que la empresa adquirida por OEM, es la propietaria de los activos que conforman la planta productora en la que supuestamente el proyecto de inversión señalado habría de llevarse a cabo. Debido a lo anterior, la Secretaría determinó no allegarse de mayores elementos relativos a dicho proyecto de inversión, habida cuenta que éste era un plan de inversión de Pipsamex, y que al cambiar de propietario, el proyecto de inversión dependerá esencialmente de las nuevas decisiones de inversión que pudiera tomar OEM; en relación con esto último, la Secretaría no cuenta con información sobre el sentido de estas decisiones.

Otros factores de daño

354. Con fundamento en los artículos 69 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó el comportamiento y la tendencia de otros factores que afectan a la producción nacional, con objeto de establecer la relación de causalidad entre el daño a la rama de producción nacional y la discriminación de precios registrada por las importaciones del producto objeto de investigación.

355. Sobre las exportaciones de la rama de la producción nacional, Editora El Sol y CIC argumentaron que el aumento de las importaciones como proporción de la producción nacional se deriva del hecho de que cayeron las exportaciones de los productores nacionales, es decir, se deriva de un hecho que no tiene nada que ver con la práctica de dumping, sino con las dificultades del productor nacional para insertarse en el mercado externo.

356. Asimismo, Abitibi argumentó que las exportaciones cayeron drásticamente durante 2002. De ello se desprende inmediatamente un nexo entre la menor demanda mundial y los indicadores deficientes en la industria nacional durante 2002. Es posible conocer el grado de influencia que las exportaciones tienen sobre la producción nacional en términos cuantitativos. El tipo de cambio tiene una correlación con los niveles de exportación porque indica en el corto plazo el grado de competitividad que la fabricación de productos mexicanos tiene en términos de las monedas de los países a los que se exporta. Esto implica que por cada depreciación de 1% del tipo de cambio nominal, la producción nacional crece en 1.8%.

357. Al respecto, la solicitante argumentó que la caída de las exportaciones de papel prensa en 2002 no explican el mal desempeño de los indicadores económicos y financieros de la producción nacional de papel prensa. La disminución de la producción nacional de 2001 a 2002 fue de más del doble en comparación con la caída de la exportación. Los inventarios en el periodo investigado crecieron 10 mil toneladas, siendo que la producción se redujo 42,800 toneladas y las exportaciones por su parte 20,500. El incremento de los inventarios tiene su explicación en la imposibilidad de desplazar la producción nacional en el mercado interno ante la competencia desleal de las importaciones.

358. Por su parte, la Secretaría consideró la información de ventas externas, observando que durante el periodo investigado, la rama de la producción nacional mostró una caída de 97% con respecto a 2001. Si bien es evidente que la caída de las ventas externas refleja una tasa relativamente alta, la Secretaría tomó en cuenta la participación de las ventas externas en relación con las ventas totales, observando que durante 2000 representaron 11%, y para 2001 ya se había presentado una tendencia a la baja, pues representaron sólo 9%.

359. Adicionalmente, Editora El Sol y CIC argumentaron que la depresión del precio del papel prensa nacional durante el periodo investigado se atribuye a problemas estructurales de la industria nacional y no a las supuestas importaciones en condiciones de discriminación de precios. Esto es, factores que tienen que ver con el costo en el uso de los recursos naturales, el precio de los energéticos, así como factores macroeconómicos como la política cambiaria, son expresamente reconocidos como factores que afectan negativamente la competitividad del sector.

360. Por su parte, Paso del Norte argumentó que el supuesto daño alegado por la solicitante es resultado de una disminución de precios en el mercado internacional del papel prensa y no como consecuencia de la importación a México del producto investigado en condiciones de discriminación de precios.

361. Asimismo, Paso del Norte señaló que de acuerdo a la información aportada en el Reporte Anual 2002 de Corporativo Durango presentado a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, esta empresa ha incurrido en una deuda sustancial para financiar su crecimiento y la adquisición de otros negocios, lo que significó la restricción de las fuentes de financiamiento a corto plazo, esto ha impedido la posibilidad de

financiar las operaciones del productor nacional. Como resultado de lo anterior, esta empresa se ha visto afectada significativamente en su capacidad para obtener financiamiento adicional para capital de trabajo e inversiones de capital.

362. Además, Paso del Norte argumentó que el propio productor nacional ha vinculado su pésima posición financiera a los efectos de una caída en la demanda de sus productos como consecuencia de la recesión en México y al aumento en la inflación, tasas de interés y tipo de cambio. Durante el periodo 2001-2002 el crecimiento de las importaciones fue de 1.9% y la demanda aparente disminuyó 4.3%, debido a la desaceleración en la economía en México, lo que sin duda fue la principal razón, junto con un ineficiente manejo de sus finanzas, por lo que Corporación Durango ha experimentado un posible daño y no se debe atribuir erróneamente dicha situación a las importaciones del producto investigado.

363. Por su parte, Abitibi argumentó que a elementos como la crisis mundial que se vivió en 2002 con disminuciones importantes en la demanda de papel, en sus precios, y en estructura del consumo de periódicos impresos, se suma el hecho de que las ventas de papel periódico se vieron muy afectadas por el cambio decretado por la Secretaría de Educación Pública hacia la fabricación de libros con otros papeles distintos al papel periódico como el papel bond.

364. Al respecto, la solicitante argumentó que el papel para libro de texto no es papel periódico sino papel educación de 600 g/m². En todo caso, la utilización de papel periódico en la edición de libros de texto concluyó entre 1993 y 1994, evento que nada tiene que ver con el periodo investigado ni con el periodo analizado.

365. Además, la solicitante señaló que los movimientos financieros de Corporación Durango nada tienen que ver con la operación de los productores nacionales que están integradas a Pipsamex, mismas que llevan a cabo sus decisiones de deuda en forma independiente de Corporación Durango.

366. Por otra parte, es importante notar que en términos absolutos las ventas totales de la industria nacional disminuyeron 58,958 TM; sin embargo, de ese total el 35% es equivalente a la caída en las ventas de exportación, mientras que las ventas internas disminuyeron 38,489 TM en el periodo investigado. Asimismo, las importaciones totales aumentaron 12,595 TM, en tanto que las importaciones en condiciones desleales en 1,025 TM. Al respecto, es importante señalar que este resultado es preliminar (así como otros que se han descrito en la presente Resolución), y está sujeto a confirmación de los márgenes de dumping y volúmenes correspondientes que se determinen de manera definitiva, entre otros aspectos.

367. Por otro lado, destaca que el aumento de importaciones se registró a pesar de la contracción en la demanda del producto (medida por el CNA), y que la recesión en el mercado nacional explicaría el 25.4% de la caída en las ventas de la rama de la producción nacional. Sin embargo, en conjunto estos factores en su caso equivaldrían al 58.1% de la caída en las ventas al mercado nacional de la rama de la producción nacional y queda una disminución de 16,127 TM que no sería explicado hasta el momento.

368. En relación con la disminución de los ingresos obtenidos por la rama de la producción nacional durante el periodo investigado, la Secretaría observó que el 21.8% de dicha caída se debió a la disminución de sus ventas al exterior.

369. Por otra parte, la Secretaría estimó la disminución en ingresos debida a la disminución en los precios de las ventas al mercado interno, para ello se consideró fijo el volumen de 2001 y se multiplicó por los precios de 2001 y 2002 y se restaron ambos resultados; así, la diferencia se podría reflejar en la pérdida por disminución en precios, la que sería equivalente al 24% de la disminución en ingresos.

370. Con base en el análisis de los volúmenes de ventas, la Secretaría consideró que hasta esta etapa preliminar podría existir, sujeto a confirmación, evidencia que indicara que otros factores, además de las importaciones en condiciones desleales, podrían explicar el deterioro en los volúmenes de la rama de la producción nacional. Por lo anterior, durante la próxima etapa de la investigación, la Secretaría arribará a una determinación final considerando las pruebas que presenten al respecto las partes del procedimiento.

371. Acerca de la productividad de la rama de la producción nacional, dicho indicador mostró un comportamiento estable.

372. Por lo que se refiere a las condiciones de competencia prevaecientes en el mercado, del punto 292 al 300 de la presente Resolución, se encuentran argumentos sobre el tema. Sin embargo, la Secretaría considera que este factor no influye negativamente sobre el mercado nacional, pues en primer lugar, considerando que en 2000 la producción nacional alcanzó su máximo nivel en relación con el CNA, representó 65% de dicho indicador, en ese mismo año, las importaciones representaron 42% del CNA, que además fue su nivel de participación más bajo durante el periodo analizado. Por lo anterior, la Secretaría considera que no se puede afirmar que el mercado nacional presenta prácticas monopólicas cuando más del 40% del consumo es abastecido por importaciones.

373. Hasta esta etapa de la investigación, la Secretaría no cuenta con información sobre la existencia de factores adicionales, como variaciones de la estructura de consumo, prácticas comerciales restrictivas, y la evolución de la tecnología, que pudieran explicar el desempeño de la producción nacional.

Conclusiones

374. Con base en los resultados descritos, la Secretaría determinó preliminarmente que durante el periodo investigado las importaciones acumuladas en presumibles condiciones de dumping, originarias de los Estados Unidos de América y Canadá, causaron daño a la producción nacional de mercancías similares, en términos de lo establecido en los artículos 41 de la LCE y 3 del AAD, por diversas razones entre las que se encuentran las siguientes:

- A.** En el periodo investigado las importaciones en condiciones de dumping, tanto de Canadá como de los Estados Unidos de América registraron márgenes de dumping mayores a los de mínimos: 18.13% y 2.65%, respectivamente.
- B.** Los volúmenes en condiciones de dumping de cada uno de estos países fueron mayores a los umbrales de insignificancia: de 32.4% en el caso de Canadá y de 65% en el caso de los Estados Unidos de América.
- C.** Ambos países representan el 97.4% de las importaciones totales y compiten entre sí, y con los productos de fabricación nacional: son mercancías similares y abastecen a los mismos mercados y clientes a través de similares canales de distribución.
- D.** En el periodo investigado las importaciones acumuladas en condiciones de dumping registraron un aumento en términos absolutos: aumentaron 2.4% en 2001, 1.7% en 2002, con lo cual acumularon un crecimiento de 4.1% en el periodo analizado.
- E.** Las importaciones objeto de dumping también registraron un aumento en términos relativos, al pasar de representar el 14.9% del CNA en 2000, al 16.3% en 2002; respecto a la producción nacional, estos porcentajes pasaron del 22.9% al 31.1% en el periodo analizado.
- F.** Además, se determinó preliminarmente que el precio de las importaciones desleales registró una caída de 22% durante el periodo investigado. Aunado a lo anterior, la Secretaría observó que el precio de las importaciones desleales registró un margen de subvaloración en el mismo periodo de 30% con respecto al precio nacional. Sobre el comportamiento del precio nacional, se observó una caída de 9% en el mismo periodo.
- G.** Por otra parte, además de los bajos precios de las importaciones objeto de dumping, se determinó preliminarmente la existencia de efectos negativos sobre el estado que guarda la rama de la producción nacional fabricante de papel prensa durante el periodo investigado, que haría más vulnerable a la industria nacional a las prácticas desleales de comercio internacional, durante el tiempo que dura la investigación:
 - i.** Disminución en la producción nacional de 18%.
 - ii.** Contracción en las ventas totales (25%), tanto de las dirigidas al mercado interno (18%), como de las orientadas hacia el mercado externo (97%).
 - iii.** Disminución en la participación de la producción nacional en el CNA durante el periodo analizado, equivalente a más de 12 puntos porcentuales.

- iv. Incremento de los inventarios en términos relativos, es decir, en relación con las ventas internas, pues dicha relación pasó de 5% de dichas ventas en 2000, a 11% en 2002.
- v. Disminución del empleo de 16% en el periodo investigado, y menor utilización de la capacidad instalada, que pasó de 66% en 2000, a 51% en 2002.
- vi. La industria de los Estados Unidos de América y Canadá cuenta con escala de producción y nivel de capacidad libremente disponible que representan varias veces al mercado mexicano y la rama de la producción nacional.

375. Durante la siguiente etapa de la investigación la Secretaría precisará ciertos aspectos mencionados a lo largo de esta Resolución como, sin limitar, el volumen de las importaciones correspondiente al producto investigado y el volumen de las importaciones objeto de dumping, motivo por el cual durante el segundo periodo probatorio las partes deberán proporcionar mayores elementos de convicción.

RESOLUCION

376. Continúa el procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios y se imponen cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de papel prensa con peso entre 47.8-49.8 g/m², comúnmente conocido como papel prensa con peso base de 48.8 g/m², originarias de Estados Unidos de América y de Canadá, independientemente del país de procedencia, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 4801.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, o por la que posteriormente se clasifique, en los siguientes términos:

- A.** Para las importaciones originarias de los Estados Unidos de América:
 - i. Procedentes de la empresa Abitibi Consolidated Sales Corporation, se impone una cuota compensatoria provisional de 0.0%.
 - ii. Procedentes de la empresa Boise Cascade Corporation, se impone una cuota compensatoria provisional de 0.0%.
 - iii. Procedentes de las empresas Bowater, Inc., Graphic Communications Holdings, Inc., y todas las empresas que no comparecieron en esta etapa de la investigación, se impone una cuota compensatoria provisional de 5.51%.
- B.** Para las importaciones originarias de Canadá:
 - i. Procedentes de la empresa Abitibi Consolidated, Inc., se impone una cuota compensatoria provisional de 15.20%.
 - ii. Procedentes de las empresas Bowater Canadian Forest Products, Inc., Norske Skog Canada Limited y todas las empresas que no comparecieron en esta etapa de la investigación, se impone una cuota compensatoria provisional de 18.18%.

377. Las cuotas compensatorias impuestas en el punto 376 de esta Resolución, se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento de importación correspondiente.

378. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria a que se refiere el punto 376 de esta Resolución en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

379. Con fundamento en el artículo 65 de la Ley de Comercio Exterior, los interesados podrán garantizar el pago de la cuota compensatoria que corresponda, en alguna de las formas previstas en el Código Fiscal de la Federación.

380. Para el debido ejercicio del derecho a que se refiere el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, las importadoras del producto investigado que conforme a esta Resolución deban pagar la cuota compensatoria señalada en el punto 376 de esta Resolución, no estarán obligados a pagarla si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a los Estados Unidos de América o

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

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

382. La presentación de dichas argumentaciones y pruebas complementarias se realizará ante la oficialía de partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja (área de ventanillas), colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, en original y tres copias.

383. La información y documentos probatorios que tengan el carácter público y sean presentados ante esta autoridad administrativa, deberán remitirse a las demás partes interesadas, de tal forma que sea recibida por éstas el mismo día en que lo reciba la autoridad, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la Ley de Comercio Exterior y 140 de su Reglamento.

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

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

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

México, D.F., a 19 de julio de 2004.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.