



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

RESOLUCION final de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Bolivariana de Venezuela.

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

RESOLUCION FINAL DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE ENVASES TUBULARES FLEXIBLES DE ALUMINIO, MERCANCIA CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 7612.10.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA.

Visto para resolver el expediente administrativo 21/02, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución final, de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Presentación de la solicitud

1. El 9 y 30 de agosto de 2002, las productoras nacionales Extral, S.A. de C.V., en lo sucesivo Extral, e Industrial Santa Clara, S.A. de C.V., en lo sucesivo Industrial Santa Clara, por conducto de sus representantes legales, comparecieron ante la Secretaría para solicitar el inicio de la investigación antidumping y la aplicación de cuotas compensatorias a las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, originarias de la República Bolivariana de Venezuela.

2. Las solicitantes manifestaron que la práctica desleal de comercio internacional la realizaron las empresas Cosbel, S.A. de C.V., Productora e Importadora de Cosméticos, S.A. de C.V. y Colomer México, S.A. de C.V., entre otras, quienes introdujeron al mercado nacional envases tubulares flexibles de aluminio originarios de la República Bolivariana de Venezuela, fabricados por las empresas productoras de ese país, Saviram, C.A., Alentuy, C.A. y Envalca, C.A.

3. Las solicitantes argumentaron que en el periodo comprendido del 1 de noviembre de 2001 al 30 de abril de 2002, las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, originarias de la República Bolivariana de Venezuela, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que ha causado un daño a la industria nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39, 40, 41 y 42 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE.

Empresas solicitantes

4. Extral e Industrial Santa Clara son empresas constituidas conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en Cholula 126-A, colonia Hipódromo Condesa, México, D.F., código postal 06140, y cuya principal actividad consiste en la fabricación de toda clase de envases depresibles, rígidos de metal y todo lo relacionado con el acabado de los mismos, sin que ninguna de ellas produzca la materia prima para su elaboración y transformación.

5. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, las solicitantes manifestaron que en el periodo investigado representaron en forma conjunta el 100 por ciento de la producción nacional de envases tubulares flexibles de aluminio.

Información sobre el producto

A. Descripción del producto

6. Los envases tubulares flexibles de aluminio se fabrican a partir de pastillas de aluminio o cospel con 99.5 por ciento de pureza mínima y entre las principales características físicas que los describen se encuentran el diámetro, longitud, tamaño de boca, hombro y cuello, así como el espesor de barniz en el interior del envase, en los términos indicados en el punto 22 de la resolución de inicio, 110 de la resolución preliminar y 132 de esta resolución. A la mercancía objeto de esta investigación también se le conoce con el nombre genérico de tubo colapsable de aluminio y comercialmente como tubo colapsable o depresible de aluminio para envasar diversos productos con propiedades específicas, principalmente para las industrias cosmética, farmacéutica e industrial, entre otras.

B. Régimen arancelario



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

7. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la TIGIE, el producto objeto de la presente investigación se clasifica actualmente en la fracción arancelaria 7612.10.01. Conforme a dicha tarifa, la partida 7612 considera los "depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares, de aluminio (incluidos los envases tubulares rígidos y flexibles), para cualquier materia (excepto gas comprimido o licuado), de capacidad inferior o igual a 300 litros, sin dispositivos mecánicos ni térmicos, incluso con revestimiento interior o calorífugo"; la subpartida 7612.10 y la fracción arancelaria 7612.10.01, los describen como "envases tubulares flexibles".

8. La unidad de medida establecida para la fracción arancelaria indicada en la tarifa invocada es la pieza, aunque las operaciones comerciales se realizan normalmente en millares de piezas.

9. Conforme al Decreto que estableció la tasa aplicable para el año 2001 del Impuesto General de Importación, para las mercancías originarias de América del Norte, la Comunidad Europea, la República de Colombia, la República Bolivariana de Venezuela, la República de Costa Rica, la República de Bolivia, la República de Chile, la República de Nicaragua y el Estado de Israel, publicado el 29 de diciembre de 2000 en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, el arancel *ad valorem* al que se sujetaron las importaciones de dichos orígenes, efectuadas a través de la fracción arancelaria 7612.10.01, se encuentra en el rango de 1 a 12 por ciento, dependiendo del país de que se trate.

10. Asimismo, conforme al Decreto que estableció la tasa aplicable para el año 2002 del Impuesto General de Importación, para las mercancías originarias de América del Norte, la Comunidad Europea, los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio, el Estado de Israel, la República del Salvador, la República de Guatemala, la República de Honduras, la República de Nicaragua, la República de Costa Rica, la República de Colombia, la República Bolivariana de Venezuela, la República de Bolivia, la República de Chile y la República Oriental del Uruguay, publicado el 31 de diciembre de 2001 en el DOF, el arancel *ad valorem* al que se sujetaron las importaciones de dichos orígenes por la fracción arancelaria 7612.10.01, se encuentra en el rango de cero a 10 por ciento, dependiendo del país de que se trate.

11. Por lo que se refiere a importaciones clasificadas en la fracción arancelaria 7612.10.01 originarias de países con los cuales no se tienen acuerdos comerciales, en los años de 2001 y 2002 se sujetaron a un arancel *ad valorem* de 23 por ciento.

Inicio de la investigación

12. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, el 2 de enero de 2003 se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, originarias y procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, para lo cual se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de noviembre de 2001 al 30 de abril de 2002.

Convocatoria y notificaciones

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

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

Comparecientes

15. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 13 y 14 de esta Resolución, comparecieron las empresas solicitantes, la importadora y las exportadoras, cuyas razones sociales y domicilios se mencionan continuación, así como la Embajada de la República Bolivariana de Venezuela en los Estados Unidos Mexicanos y el Ministerio de la Producción y el Comercio de dicho país.

A. Solicitantes



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

Industrial Santa Clara, S.A. de C.V. y Extral, S.A. de C.V. Cholula 126-A, colonia Hipódromo Condesa, código postal 06140, México, Distrito Federal.

B. Importadora

Colomer México, S.A. de C.V., en lo sucesivo Colomer
Insurgentes Sur 1883 despacho 102 colonia Guadalupe Inn, Delegación Alvaro Obregón, código postal 01070 México, Distrito Federal.

C. Exportadoras

Envalca, C.A., en lo sucesivo Envalca
Zona Industrial los Tanques, calle D No. 7, Villa de Cura, Estado Aragua, República Bolivariana de Venezuela.

Saviram, C.A., en lo sucesivo Saviram
Homero 538 Desp. 202, colonia Polanco, código postal 11550 México, Distrito Federal.

Alentuy, C.A. en lo sucesivo Alentuy
Gómez Farías número 2, primer piso, colonia Tabacalera, código postal 06030, México, D.F.

D. Gobierno

Embajada de la República Bolivariana de Venezuela en los Estados Unidos Mexicanos
Shiller 326 colonia Chapultepec Morales, código postal 11570, México, Distrito Federal.

Ministerio de la Producción y el Comercio de la República Bolivariana de Venezuela
Av. Lecuna, Parque Central, Torre Este, piso 18,
C.P. 1050, Caracas, República Bolivariana de Venezuela

Réplica de la solicitante

16. En ejercicio del derecho de réplica que le confiere el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, Industrial Santa Clara y Extral, mediante escrito de fecha 20 de febrero de 2004, comparecieron ante esta Secretaría para presentar sus contraargumentos respecto de la información, argumentos y pruebas presentados a esta autoridad investigadora por las demás partes interesadas.

Resolución preliminar

17. Como resultado del análisis de la información, argumentos y pruebas presentadas en la etapa preliminar del procedimiento, la Secretaría publicó la resolución preliminar en el DOF del 1 de septiembre de 2003, en el sentido de continuar el procedimiento de investigación antidumping sin imponer cuotas compensatorias provisionales.

Convocatoria y notificaciones

18. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los productores nacionales, 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 conviniera y a presentar las argumentaciones y pruebas que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 del RLCE.

19. Asimismo, con fundamento en los artículos 57 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar al gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, a la Comisión Antidumping sobre Subsidios de la República Bolivariana de Venezuela y a las empresas solicitantes, importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, la resolución preliminar de la investigación antidumping, concediéndoles un plazo que venció el 14 de octubre de 2003, para que presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

Reunión técnica de información



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

20. Dentro del plazo establecido en el artículo 84 del RLCE, las empresas Industrial Santa Clara, Extral y Saviram, solicitaron la realización de una reunión técnica de información, con el objeto de conocer la metodología utilizada por la Secretaría en la resolución preliminar para determinar los márgenes de discriminación de precios y la amenaza de daño, así como la relación causal.

21. El 17 de septiembre de 2003, se celebraron las reuniones técnicas de información con los representantes de las empresas Industrial Santa Clara, Extral y Saviram. De estas sesiones la Secretaría levantó reportes, mismos que obran en el expediente administrativo del caso, de conformidad con el artículo 85 del RLCE.

Argumentos y medios de prueba de las comparecientes

22. Derivado de la convocatoria y notificaciones a que se refieren los puntos 18 y 19 de esta Resolución, para la etapa final del procedimiento comparecieron las partes interesadas que a continuación se señalan, quienes presentaron información, argumentos y pruebas complementarias que, junto con las exhibidas en la etapa anterior de la investigación, fueron analizadas y valoradas por la autoridad investigadora.

Importadora

Colomer

23. Mediante escrito del 13 de octubre de 2003, Colomer argumentó lo siguiente:

- A. Se insiste en que la presentación de una simple cotización no refleja una operación real, no puede considerarse como prueba de una operación de compraventa realmente efectuada y, por lo tanto, no es una prueba exacta ni pertinente del valor normal del producto investigado. Por lo anterior, y dada la naturaleza de las supuestas pruebas de valor normal presentadas por los solicitantes, la autoridad investigadora no debió haber iniciado la investigación antidumping que nos ocupa de conformidad con el artículo 5.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping.
- B. Para apoyar nuestro dicho se presentan partes relevantes del informe del Grupo Especial encargado de examinar el asunto promovido por el Gobierno Mexicano "Guatemala – medida Antidumping determinación aplicada al cemento portland gris procedente de los Estados Unidos Mexicanos".
- C. No es lo mismo facturar un volumen de 50,000 piezas como parte de un programa de suministro por una cantidad mayor, que solicitar una cotización por dicha cantidad. La cotización presentada no se realizó en el mismo nivel comercial que una exportación, por lo que los precios reportados no son comparables. Además de que los precios *per se* en una cotización no pueden ser sustento de valor normal.
- D. La cotización presentada por los solicitantes para probar el valor normal sin duda no se constituye en lo que el artículo 75 fracción XI del RLCE, establece como pruebas razonablemente disponibles.
- E. En vista de las deficiencias en la información presentada como opción de valor normal por los solicitantes y el hecho de que las exportaciones de las empresas venezolanas distintas a Saviram, se ubicaron un 15% por arriba del precio promedio que en conjunto observaron las importaciones de dicha empresa, Colomer solicita que la autoridad investigadora actúe con especial prudencia de conformidad con el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping en caso de que base sus conclusiones en la información aportada por los solicitantes.
- F. Existen diversas ventajas comparativas de las empresas exportadoras venezolanas incluyendo a Alentuy, misma que es proveedora de Colomer. Además de que la producción de las empresas venezolanas está integrada de manera vertical y tienen grandes ventajas las cuales no pueden ser replicadas por los solicitantes.
- G. La República Bolivariana de Venezuela es uno de los productores más grandes del mundo de aluminio, la materia prima más importante para la fabricación de cospeles o pastillas de aluminio, las cuales a su vez son transformadas en tubos colapsables de aluminio.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

- H. Las empresas productoras de aluminio en la República Bolivariana de Venezuela, así como el yacimiento que se explota para su fabricación, les permite a las productoras de envases colapsables tener acceso al aluminio a precios internacionalmente competitivos, además de contar con la ventaja de un flete muy accesible para transportar el aluminio a sus plantas.
- I. Otro aspecto que agrega valor al producto es la fabricación por parte de Alentuy de las pastillas de aluminio a las que las solicitantes se refieren como cospeles. Mientras que las solicitantes las importan, al igual que todos los demás insumos para fabricar tubos colapsables, Alentuy está integrada verticalmente y tiene la capacidad y la tecnología para fabricarlas de manera directa y competitiva.
- J. Las solicitantes aceptan las ventajas competitivas de Alentuy y Saviram al afirmar que los costos son bajos, ya que la producción de aluminio requiere grandes cantidades de energía, y el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela proporciona dicha energía a precios subsidiados. Indican que en el sur de la República Bolivariana de Venezuela, en un área compartida con la República Federativa de Brasil, tiene unas reservas importantes de bauxita, el mineral principal requerido para la producción de lingotes de aluminio de alta capacidad a precios favorables.
- K. Los precios que ofrecen Saviram y Alentuy son resultado de las ventajas comparativas con las que no cuentan las solicitantes.
- L. Suponiendo sin conceder que existiera daño a la industria nacional, el mismo no ha sido causado por las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela. Es imposible que las importaciones venezolanas hayan causado daño alguno a la producción nacional ya que el 95 por ciento se realizó sin discriminación de precios y el 5 por ciento restante, al que se le ha imputado un margen de dumping, se ubicaron a precios superiores hasta en 15 por ciento a los de la empresa Saviram, y además con una clara tendencia al alza.
- M. Los precios de los productores nacionales aumentaron en el periodo investigado. A pesar de la presencia de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela los productores mantuvieron su capacidad de manejar los precios como mejor les conviene y no han tenido el efecto de bajar los precios del producto nacional.
- N. El efecto de las importaciones sobre los precios es nulo dado que los productores nacionales inclusive han aumentado sus precios, las importaciones a las que se les ha imputado un margen de dumping son insignificantes y además se realizan al precio más alto de las importaciones venezolanas.
- O. En vista de que no existe causalidad entre las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y el daño alegado, la investigación debe concluirse sin imponer cuotas compensatorias. El hecho de que el 95 por ciento de las importaciones efectuadas durante el periodo investigado se realizaron sin discriminación de precios; que el resto de las importaciones se realizaron a precios más altos; que las solicitantes aumentaron precios en el periodo investigado y que la competitividad de la industria venezolana es la causa de su presencia en los Estados Unidos Mexicanos, son razones para concluir que no existe causalidad entre la situación de la industria nacional y las importaciones del producto investigado.

Exportadoras

Alentuy

24. Mediante escrito del 15 de octubre de 2003, Alentuy presentó de manera extemporánea su respuesta al formulario oficial de investigación, así como sus argumentos y pruebas.

Saviram

25. Mediante escrito del 14 de octubre de 2003, Saviram argumentó lo siguiente:

- A. La autoridad manifestó que desestimó el ajuste por flete interno en las ventas de Saviram porque existen contradicciones entre los argumentos y las pruebas presentadas, ya que de las mismas se desprende que



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

la empresa incurrió en un gasto por flete interno en las ventas a destinos distintos de los Estados Unidos Mexicanos y la República del Salvador. Asimismo, en el caso del flete interno incurrido en las ventas a la República Bolivariana de Venezuela éste se desestimó ya que no se probó que dichos gastos fueran incidentales a las ventas.

- B. Únicamente en las ventas a la República Bolivariana de Venezuela, los Estados Unidos Mexicanos y República del Salvador se reportó un valor que incluye el gasto por concepto de flete, por lo que sólo en estos casos el valor debe ajustarse por dicho concepto por las siguientes razones: a. El flete interno de ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos incluye el traslado del contenedor a la planta y regreso al puerto de embarque; en este caso, el valor de la venta reportado está puesto en el puerto de salida y la factura no desglosa el flete; b. El flete interno de ventas en el mercado de la República Bolivariana de Venezuela es incidental a las ventas, y toda vez que la entrega de la mercancía se realizó en el transporte de la empresa, para reportar este gasto se calculó el costo total del mismo durante los 6 meses del periodo de investigación, incluyendo depreciación, mantenimiento, combustible, etc., más el costo del personal y otros gastos asociados directamente con el transporte; c. Para el flete interno en ventas de exportación a la República del Salvador, se empleó la misma metodología que para el caso de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos; d. Respecto al flete interno en ventas de exportación a otros mercados, si bien se incurrió en un gasto por concepto de flete, éste no se incluye en los valores reportados a la Secretaría, debido a que a diferencia de las ventas a los Estados Unidos Mexicanos o la República del Salvador, el gasto por este concepto se identifica para esos mercados de manera específica en cada factura.
- C. Respecto de la desestimación de la tasa de interés reportada, consideramos que en cualquier libro de economía macroeconómica básica, la tasa de interés nominal que se utiliza en cierto mercado se compone de la tasa de interés real más la inflación en dicho mercado; asimismo, las diferencias en la inflación entre dos países son capturadas por el tipo de cambio. En consecuencia, dependiendo de la moneda en la que se realizan las transacciones, debe emplearse una tasa de interés distinta que refleje la inflación en el mercado de la moneda. Por ello, si las ventas se realizan en dólares, como sucede con las ventas de exportación de Saviram, para calcular el ajuste por concepto de crédito debe emplearse una tasa de interés que refleje la inflación en los Estados Unidos de América, y para las ventas en el mercado venezolano, debe aplicarse una tasa que refleje la inflación en la República Bolivariana de Venezuela.
- D. El ajuste por cambio de orden de producción fue desestimado con base en el artículo 54 del RLCE cuando éste no es aplicable, ya que dicho artículo se refiere a gastos por términos y condiciones de venta, mientras que el ajuste propuesto se relaciona con diferencias en cantidades.
- E. Con fundamento en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping es necesario realizar el ajuste por cambio de orden de producción ya que las diferencias derivadas de dichos cambios influyen en la comparabilidad de los precios; esto es, un cambio de orden de producción implica un costo, mismo que es imputable a la cantidad de tubos que se van a producir en dicha orden, de tal manera que existe una relación inversa entre el costo unitario y la cantidad de cada orden de producción. Evidentemente, este costo se refleja en el precio de venta, ya que la planta es más ineficiente en corridas pequeñas que en grandes. En consecuencia, en virtud de que los precios dependen de las cantidades, es necesario realizar un ajuste que permita eliminar los diferenciales derivados de las cantidades producidas en cada orden.
- F. En virtud de que en este caso no es posible identificar distintos estratos en cantidades en las ventas para el mercado interno y de exportación, con fundamento en el último párrafo del artículo 55 del RLCE se propone calcular el ajuste dividiendo el costo de un cambio de orden de producción entre la cantidad producida en cada orden, de tal manera que en las órdenes de producción de grandes cantidades el ajuste es menor que en las de cantidades pequeñas, con lo cual se elimina el efecto de las diferencias en cantidades.
- G. Las solicitantes abiertamente reconocen que los precios varían de acuerdo a las cantidades, por lo que se solicita se considere el ajuste propuesto. No obstante, si la autoridad no acepta dicho ajuste, es necesario un ajuste que garantice una comparación equitativa.

Gobierno



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

26. Mediante escritos del 10 y 13 de octubre de 2003, compareció el Presidente de la Comisión Antidumping y sobre Subsidios de la República Bolivariana de Venezuela, para presentar sus comentarios a la resolución preliminar en los siguientes términos:

- A. El razonamiento del punto 217 de la resolución preliminar de envases tubulares flexibles de aluminio es contrario al espíritu, propósito y razón del artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping, así como del artículo 57 fracción III de la LCE ya que establecen que en cuanto una autoridad determine que no existen pruebas suficientes de la existencia de la práctica desleal, del daño o de la relación de causalidad entre uno y otro, deberá suspender la investigación sin demora.
- B. La Secretaría resolvió continuar la investigación sin imponer cuotas compensatorias, toda vez que en su criterio sólo puede poner fin a la investigación y llegar a una determinación suficiente de la inexistencia de la práctica desleal, una vez que haya realizado el proceso de verificación de la información suministrada por la empresa Saviram. Por lo que la decisión de la Secretaría resta sentido al mandato establecido en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping.
- C. La Secretaría podía suspender el procedimiento y obviar lógicamente la realización de otros actos y evaluaciones, que bajo otras circunstancias pueden ser necesarias para arribar a determinaciones y conclusiones más precisas, pero que en este caso podrían resultar innecesarias dada la calidad y peso de las pruebas, debiendo por el contrario, evitar el mantenimiento de un procedimiento cuyo impacto sobre el mercado amerita su pronta resolución.
- D. El periodo de tiempo utilizado para el cálculo del margen de dumping es el correspondiente al lapso de noviembre de 2001 a abril de 2002. A partir de allí y a efectos de determinar la existencia de daño a la industria nacional productora de bienes similares, así como la relación de causalidad, la Secretaría utiliza periodos análogos correspondientes a los dos años anteriores. Llama la atención el hecho de que la Secretaría utilice un periodo de tiempo para el cálculo del margen de dumping que no corresponde a un periodo reciente a la fecha de inicio de la investigación. La información que utiliza la Secretaría presenta una brecha de 8 meses respecto a la fecha de apertura del procedimiento esto es, abril 2002 contra enero 2003.
- E. Aun cuando el Acuerdo Antidumping no establece cual es el periodo de tiempo a ser utilizado para determinar la existencia de dumping y del daño, el Comité de Prácticas Antidumping de la Organización Mundial de Comercio señaló en su recomendación relativa a los periodos de recopilación de datos para las investigaciones antidumping lo siguiente: "el periodo de recopilación de datos para las investigaciones de la existencia de dumping deberá ser normalmente de 12 meses y en ningún caso de menos de seis meses y terminará en la fecha más cercana posible a la fecha de la iniciación". Respecto al daño señala lo siguiente: "El periodo de recopilación de datos para las investigaciones de la existencia de daño deberá ser normalmente de tres años como mínimo, a menos que la parte respecto de la cual se recopilan datos exista desde hace menos tiempo, y deberá incluir la totalidad del periodo de recopilación de datos para la investigación de la existencia de dumping".
- F. De la recomendación realizada por el Comité de Prácticas Antidumping de la Organización Mundial de Comercio, se desprende la importancia de los periodos seleccionados para el cálculo del dumping y del daño. En cuanto al dumping se destaca la necesidad de que los datos utilizados correspondan a información lo más cercana al periodo de iniciación, ello con el objetivo de garantizar que la práctica denunciada haya ocurrido en un periodo cercano al momento en que se presenta la denuncia, y no a prácticas ocurridas con tal anterioridad que no podrían estar dañando o amenazando la industria nacional que realiza la denuncia. En tanto que, en el caso del periodo utilizado para determinar la existencia de daño, la recomendación de utilizar una serie continua al menos de tres años, persigue que las autoridades cuenten con una serie de tiempo suficientemente larga que permita analizar y comprender la naturaleza de los cambios que se suscitan en el mercado bajo análisis.
- G. La resolución preliminar no presenta información suficientemente detallada de las determinaciones realizadas, dicha Resolución se centra en el análisis de las constataciones a través de variaciones porcentuales y en ausencia de datos absolutos que permitan a las partes ejercer de forma efectiva y eficiente su legítimo derecho a la defensa. En efecto, a través de dicha Resolución no se puede conocer la



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

magnitud del margen de dumping determinado, el volumen de las importaciones investigadas, el volumen total de las otras importaciones, ni las magnitudes del consumo aparente y de los factores e índices económicos considerados para la determinación de la existencia de daño (producción, ventas inventarios, precios del bien nacional, flujo de caja, empleo, salarios, crecimientos, capacidad de reunir capital, entre otros).

- H. En ausencia de una decisión detallada, la autoridad investigadora puede presentar los datos considerados en un informe separado, conforme al párrafo 2.1 del artículo 12 del Acuerdo Antidumping; sin embargo, en este caso nos encontramos igualmente en ausencia de este informe, aunado a que presenta poco nivel de detalle en los análisis realizados.
- I. La determinación preliminar realizada por esa Secretaría en este caso vulnera el legítimo derecho a la defensa de las partes involucradas al no presentar datos ni información detallada acerca de las constataciones realizadas tal como lo establece la normativa nacional, regional y multilateral.
- J. De la revisión de la resolución preliminar llama la atención al gobierno venezolano el hecho de que la Secretaría haya desestimado la respuesta al formulario oficial de la empresa Alentuy por considerar que fue entregada extemporáneamente, 7 días después del vencimiento, procediendo en consecuencia a realizar las determinaciones del margen de dumping de Alentuy, con base en la información aportada en la solicitud que dio lugar a la investigación sin demostrar que dicha información no podía ser utilizada sin dificultades excesivas o cargas para la autoridad.
- K. Asimismo, debe mencionarse la obligación que tienen las autoridades, cuando hacen uso de la mejor información disponible, de cotejar la misma con otras fuentes de acuerdo con el numeral 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping.
- L. La empresa Envalca no realizó exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación por lo que la Secretaría debió excluir a dicha empresa de la investigación o toda vez que no hay pronunciamiento alguno en la resolución preliminar, al momento de realizar un pronunciamiento definitivo, concluir la investigación administrativa sin imponer cuota compensatoria definitiva para las importaciones del bien investigado proveniente de Envalca.
- M. Observamos con preocupación el hecho de que en la resolución preliminar se obviara el examen de ciertas variables exigidas a la autoridad, entre las que se encuentran el rendimiento de las inversiones, los factores que afectan los precios internos, la magnitud del margen de dumping, los salarios y el crecimiento, violando lo dispuesto por el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping.
- N. Se solicita a la Secretaría que la información suministrada por la empresa Alentuy sea considerada para realizar las determinaciones pertinentes, toda vez que la Secretaría ha contado y dispone aún de suficiente tiempo para analizar y verificar la información presentada por dicha empresa, a través de su respuesta al cuestionario de conformidad con el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping.

Solicitantes

Extral

27. Mediante escrito del 14 de octubre de 2003, Extral presentó los siguientes argumentos:

- A. En la resolución preliminar la autoridad establece un margen de discriminación de precios para la empresa Alentuy de 54.69 por ciento, no obstante lo anterior, sin ningún fundamento determinó no imponer cuota compensatoria.
- B. El diámetro y la longitud no deben ser tomadas como características excluyentes en la comparación de envases tubulares flexibles de aluminio, ya que con una combinación de diámetros y largos diferentes que están en relación a las dimensiones de los cospeles utilizados, se puede llegar a fabricar un envase con la misma capacidad volumétrica.
- C. El tubo colapsable de aluminio es un envase y por tal motivo la dimensión principal es su capacidad de contener (capacidad volumétrica) y no las medidas exteriores (diámetro y largo), las cuales tienen que ver



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

con el tipo de mercado del producto que gusta de variedad e identificación de marca, así como para modificar la apariencia del envase y que obedecen a cuestiones de mercadotecnia o gusto del cliente.

- D. Para comparar dos tubos similares, resulta aceptable el buscar que tengan capacidad en volumen similar y no necesariamente dimensiones externas iguales pues al competir en el mercado final son intercambiables comercialmente, ya que son productos con las mismas capacidades volumétricas de contener el producto, por ejemplo el tinte para pelo.
- E. En este tipo de industria los precios de venta no están directamente en proporción al tamaño del envase, sino a las condiciones del mercado y/o del cliente y al costo de fabricación.
- F. Saviram aceptó que los productos son fabricados bajo pedido y a la medida de cada cliente, tanto por sus características físicas como por la impresión del producto que se va a envasar, por lo que queda claro que el diámetro no es una característica excluyente para decidir no tomar en cuenta la capacidad para envasar, así como las otras características físico-químicas del tubo que están en función del producto a envasar, para seleccionar el tipo de recubrimiento interior, tipo de pruebas a que debe ser sometido el envase, complejidad en el diseño de la impresión y el tipo de tapa.
- G. La variación de costos de materia prima es mínima si se compara un diámetro con otro; de hecho es posible igualar los costos de materias primas para tubos que ofrezcan el mismo servicio y capacidad, aunque tengan medidas externas diferentes.
- H. A fin de probar lo anterior, se realizó un ejercicio matemático en donde se calcularon los costos de materias primas para diversos tubos con capacidades volumétricas iguales pero con medidas externas diferentes. Se consideraron como costos más importantes: el cospel, barniz, esmalte y tapa. El resto de los costos como son de maquinaria, mano de obra e indirectos de fabricación no se desglosaron en virtud de ser idénticos para todas las medidas. Como resultado se comprobó que el diámetro no es una característica que determine el precio de venta y que otras características constantes como la de volumen y características del tubo (esmalte, barniz y tapa) deben ser las que se utilicen en la comparación del producto.
- I. Asimismo, se realizó una comparación entre el tubo que Saviram vendió en la República Bolivariana de Venezuela, durante el periodo investigado, contra otro tubo de dimensiones mayores vendido en los Estados Unidos Mexicanos en dicho periodo, en donde se demuestra que el precio de venta de Saviram no está en relación al tamaño del envase.
- J. Se solicita que al realizar la comparación de tubos colapsables de aluminio, ésta sea en función de su capacidad volumétrica considerando que llevan los mismos procesos productivos y recalculan los márgenes de dumping utilizando para la estimación del valor normal la opción de valor de origen, ya que aun cuando en el mercado venezolano no existan medidas exactas en diámetros, sí pueden compararse con las que se importan tomando en cuenta en primer lugar la capacidad volumétrica de los tubos (aluminio utilizado) y en segundo lugar el tipo de recubrimiento interior (barniz), el recubrimiento exterior (esmalte) y tipo de tapa.

28. Para acreditar lo anterior, Extral presentó lo siguiente:

- A. Cálculo para la determinación de la cantidad de aluminio utilizado por tubo.
- B. Copia de facturas de compra de insumos utilizados en la elaboración de envases tubulares flexibles de aluminio de agosto y septiembre de 2003.

Industrial Santa Clara

29. Mediante escrito del 14 de octubre de 2003, Industrial Santa Clara presentó los siguientes argumentos:

- A. La Secretaría estableció un margen de discriminación de precios para la empresa Alentuy de 54.69 por ciento en la resolución preliminar, no obstante, sin fundamento alguno determinó no imponer cuota compensatoria.
- B. Es práctica comercial reconocida solicitar cambios de diámetro dentro de los distintos rangos de fabricación de envases tubulares flexibles de aluminio que como ya hemos comentado son tres: diámetros menores a



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

19 milímetros, de 19 milímetros hasta 25 milímetros y de 25 milímetros hasta 45 milímetros; con las pruebas que se aportan se demuestra que los clientes pueden modificar sus requerimientos de diámetro y longitud pero conteniendo el mismo volumen. Asimismo, es práctica usual solicitar para envasar una misma cantidad de un mismo producto, diámetros diferentes. No obstante, es importante mencionar que la migración de diámetros tiene que cumplir no solamente con el mismo volumen de cantidad envasada, sino también con las mismas características físico-químicas del producto.

- C. Cabe señalar que aunque sea factible envasar una cantidad específica en varios diámetros, los clientes tienen estándares técnicos y/o de mercadotecnia para demandar ciertos diámetros.
 - D. El hecho de migrar de un diámetro a otro no impacta en el precio, ya que el diferencial del costo del aluminio al comparar un diámetro con otro no impacta con relación a su precio.
 - E. Un envase sirve para contener cierta cantidad de sustancia y lo que el mercado de consumo final demanda es dicha cantidad, y no un diámetro o una longitud específica para hacer uso del producto. Por ejemplo, en el sector cosmético de tintes para el cabello, la práctica común es que los consumidores adquieran la cantidad de producto que cubra sus necesidades y que se oferta en el mercado con tubos de diferentes medidas pero manteniendo las características físico-químicas del mismo, además de que siempre se ofrece la misma cantidad de sustancia para cada producto en particular.
 - F. Cada empresa tiene un registro diferente de sus productos, por lo que el criterio de comparabilidad entre productos no debe restringirse a buscar códigos de producto iguales con características que son tendientes a ser cambiadas como el diámetro y el largo.
 - G. Nuevamente se deben estimar los márgenes de dumping preliminares utilizando como referencia de valor normal el precio de venta de los envases colapsables en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela. Al respecto, se debe tomar en cuenta que las características del producto como diámetro y largo no son excluyentes, para utilizar otras que tienen mayor peso en la comparabilidad como son: volumen (capacidad de contenido normalmente en milímetros u onzas fluido), barniz (recubrimiento interior tipo epoxifenólico que es el utilizado en los tubos), esmaltado (recubrimiento exterior) y banda sellante.
30. Para acreditar lo anterior, Industrial Santa Clara presentó lo siguiente:
- A. Copia de resoluciones técnicas relativas a las características de tubos despresibles de diversas medidas.
 - B. Regla de cálculo para la estimación de diámetro y largo de los envases tubulares flexibles de aluminio conforme a volumen.
 - C. Cuadro comparativo de tubos de la misma capacidad.
 - D. Tipo de cambio de pesos por dólar de septiembre y octubre de 2003, obtenido de la página de internet www.banxico.org.mx.
 - E. Carta del Instituto Mexicano del Aluminio del 14 de octubre de 2003.

Argumentos adicionales

31. La Secretaría concedió un plazo de 5 días hábiles a las empresas Colomer, Alentuy y Saviram para que manifestaran lo que a su derecho conviniera respecto de los argumentos adicionales presentados por Extral e Industrial Santa Clara, para comparar los tubos colapsables de aluminio en función de su capacidad volumétrica. En virtud de lo anterior, mediante escrito del 14 de enero de 2004, Saviram argumentó lo siguiente:

- A. Los argumentos de las solicitantes que han sido presentados a lo largo del proceso son inconsistentes con el deseo que ahora manifiestan de realizar una comparación entre valor normal y precio de exportación con base en el contenido del producto investigado. Esta conducta demuestra únicamente que ante la evidencia de que Saviram no exportó en condiciones de discriminación de precios ahora pretendan confundir a la autoridad, sugiriendo una metodología de comparación que difiere de lo establecido en la legislación aplicable y que además resulta contradictoria con la propia metodología empleada en su solicitud de inicio de investigación.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

- B. Se evidencia que el cambio de metodología empleada por las solicitantes no corresponde a la práctica administrativa de la Secretaría en casos análogos, por lo que el aceptar la nueva metodología planteada nos llevaría a una evidente falta de seguridad jurídica y desapego a los principios de debido proceso y legalidad que deben regir en estos procedimientos.
- C. Las solicitantes establecieron desde su solicitud de inicio de investigación que las características que definen a los tubos colapsables, con base en las pruebas que se le practican, se dividen en tres y son: dimensiones físicas del envase, apariencia y pruebas de funcionalidad.
- D. Las solicitantes establecieron que para el caso de las dimensiones físicas sólo tres afectan al cliente: diámetro, largo y las dimensiones de la cuerda donde enrosca la tapa.
- E. Por lo que se refiere al diámetro las solicitantes señalaron que es una medida muy difícil de que se cambie además de que un crecimiento en el diámetro ocasiona que el tubo no entre en las copas que lo sujetan durante la operación. Respecto al largo, señalaron que se controla para evitar problemas con la máquina llenadora del cliente y para que el tubo embone dentro de la cajita de cartón.
- F. Las propias productoras nacionales en su solicitud de inicio de investigación realizaron un cálculo de discriminación de precios, comparando el valor normal con el precio de exportación, sobre la base del diámetro y el largo de cada tubo y en ningún momento con base en los contenidos de los mismos.
- G. En el supuesto de que el volumen fuera la característica válida de comparación, como ahora lo pretenden hacer valer los solicitantes, el apartado de discriminación de precios del formulario de inicio de investigación hubiera sido considerado atendiendo a dicha característica y no al diámetro y largo como en realidad lo fue.
- H. La capacidad de los envases tubulares flexibles de aluminio no es un factor determinante, ya que la clasificación arancelaria del producto investigado no lo diferencia por capacidades como es el caso de otros productos en donde dicha característica es fundamental y así lo ha comprobado la Secretaría.
- I. Es improcedente la comparación por contenidos en virtud de lo siguiente: a. Cada diámetro de tubo se hace con un cospel distinto, lo que hace que productos de distintos diámetros no sean comparables ya que se emplean cuidados diferentes y no son comercialmente intercambiables. En este caso el ajuste por diferencias físicas dejaría de ser ajuste; b. En todos los países del mundo lo más importante en cuanto a tubos se refiere, es el diámetro y después el largo o el contenido; c. Si los tubos con la misma capacidad de contenido fueran comercialmente intercambiables, los clientes de Saviram no se preocuparían por pedir ciertas dimensiones en ellos, sino que pedirían el tubo con base en la cantidad de milímetros de contenido; d. La solicitante carece de un conocimiento certero del mercado de tubos colapsables o trata de confundir a la autoridad, ya que en su último escrito menciona que el cliente no demanda diámetros específicos ni con formas externas iguales o idénticas, sino producto con la capacidad necesaria para ser utilizada, cuando realmente el diámetro y largo son las especificaciones que el cliente demanda; e. Quien define el contenido de un tubo es el cliente de Saviram, ya que los tubos se venden abiertos y en forma cilíndrica, es el cliente quien al cerrar el tubo define cual es la cantidad en milímetros o gramos de producto que va a envasar, mediante el número de dobleces que aplique a la parte inferior de los tubos y la cámara de aire que decida el cliente. En caso de que se requiera modificar ligeramente el contenido de un tubo no implica que se tenga que cambiar forzosamente de diámetro, lo que vuelve a demostrar que el diámetro es la característica principal de los tubos colapsables. Lo anterior, lo ha reconocido Extral al señalar que "los tubos colapsables son envases hechos a la medida del cliente"; f. Hay que considerar que en dos tubos de la misma capacidad pueden envasarse productos totalmente diferentes. La preparación de un tubo con la misma capacidad para el sector farmacéutico es distinta a la preparación de un tubo para tintes. Lo anterior es corroborado por las solicitantes en su último escrito en el que mencionan la existencia de otras características físico-químicas del tubo que están en función del producto a envasar; g. A pesar de que el contenido sea similar y se realicen los ajustes por diferencias físicas que correspondan, queda claro que no son productos que puedan intercambiarse comercialmente, por lo que se estarían comparando tubos disímiles que se dirigen a mercados distintos.
- J. La capacidad en todo caso depende de las dimensiones del tubo, mismas que son las que Saviram utiliza para la comparación del valor normal y el precio de exportación, de tal forma que al estar utilizando el



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

diámetro idéntico y el largo idéntico o más similar, implícitamente se están comparando contenidos idénticos o similares, con el extra de que los criterios de comparación son mucho más completos.

- K. La comparación por costos de las materias primas de tubos con capacidades volumétricas iguales pero con medidas externas distintas, establecida por Extral, es notoriamente improcedente e irrelevante aun cuando dicho ejercicio hubiera sido realizado correctamente.
- L. La afirmación de Extral de que es posible igualar los costos de materias primas para tubos que ofrezcan el mismo servicio y capacidad (es decir que contengan la misma cantidad de producto), aunque tengan medidas externas diferentes es improductivo ya que se comparan tubos distintos y que no son comercialmente intercambiables.
- M. La comparabilidad debe establecerse de acuerdo con las características de los productos y no con base en los costos de los mismos.
- N. La litis en cuestión no son los costos de los tubos y la legislación en la materia no establece que la comparación deba hacerse atendiendo a este criterio. Bajo este criterio, la similitud e intercambiabilidad comercial no serían relevantes en las investigaciones antidumping ni existirían disposiciones que regularan estos conceptos. El proceder conforme a este criterio, llevaría a la autoridad a que en un futuro los comparecientes determinen los productos comparables para efecto de valor normal y precio de exportación con base en la similitud de sus costos independientemente del grado de similitud que guarden dichos productos.
- O. Saviram se opone terminantemente a la comparación arbitraria y sin sustento técnico y jurídico pretendida por las solicitantes, en virtud de que el diámetro es el principal factor que determina la comparabilidad de los tubos seguido por el largo de los mismos.
- P. Saviram considera que la Secretaría debe comparar el valor normal y el precio de exportación de acuerdo con la equivalencia que se presentó en la respuesta al formulario oficial de investigación y a los requerimientos adicionales de fechas 25 de febrero y 29 de abril de 2003.

32. Para acreditar lo anterior, Saviram presentó lo siguiente:

- A. Tabla de la empresa Tubex que contiene el diámetro para cada rango de largos susceptibles de fabricación, así como un rango de contenido posible.
- B. Especificaciones técnicas de los tubos de aluminio, elaborado por la empresa Scandolaro Commerciale.
- C. Ordenes de compra de envases tubulares flexibles de aluminio producidos por la empresa Saviram de 2002 y 2003.
- D. Cartas de las empresas L'oreal México, S.A. y Wella de México del 31 de octubre y 9 de diciembre de 2003, respectivamente, donde aclaran que los pedidos que hacen los realizan con base al diámetro y el largo que requieren.
- E. Características y selección de los códigos similares para efectos del cálculo del valor normal.
- F. Comparabilidad por capacidad entre el producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos y los productos similares para el cálculo del valor normal del 30 de octubre de 2003.

Requerimientos de información

33. El 24 de octubre de 2003, la Secretaría requirió información a Saviram. Mediante escrito del 31 de octubre de 2003, esta empresa dio respuesta a dicho requerimiento y presentó lo siguiente:

- A. Metodología utilizada para calcular el volumen efectivo en tubos colapsables.
- B. Características y selección de los códigos similares.
- C. Comparabilidad por capacidad de los tubos.

34. El 24 de octubre de 2003, la Secretaría requirió a Extral diversa información contable y financiera para la realización de la visita de verificación. Dicha empresa dio respuesta de manera oportuna al requerimiento de información.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

35. El 25 de noviembre de 2003, la Secretaría formuló un requerimiento de información a la empresa Industrial Santa Clara, el cual vencía el 2 de diciembre de 2003. Sin embargo, se le otorgó una prórroga de 4 días hábiles, por lo que el 8 de diciembre de 2003 Industrial Santa Clara presentó su respuesta al requerimiento de información en los siguientes términos:

- A. Industrial Santa Clara confirma que durante el periodo de investigación y el periodo analizado sólo produjo envases tubulares flexibles de aluminio, por lo que los datos presentados en los anexos 5A, 5B, 6 y 7 del formulario oficial de inicio, corresponden a la información requerida del producto investigado por la Secretaría.
- B. Industrial Santa Clara no fabricó tubo rígido de aluminio durante el periodo analizado, y tampoco lo fabrica actualmente.

36. Para acreditar lo anterior, Industrial Santa Clara presentó lo siguiente:

- A. Reportes de producción mensual del producto investigado de 2001 y de enero a abril de 2002.
- B. Reporte de producción sobre la eficiencia diaria de trabajo de envases tubulares flexibles de aluminio del 25 de abril de 2002.
- C. Reportes de ventas totales, internas y externas, así como notas de crédito de envases tubulares flexibles de aluminio, durante el periodo investigado.
- D. Reporte de ventas de Industrial Santa Clara al mercado externo de noviembre de 2001 a abril de 2002.
- E. Muestra de facturas de venta del producto investigado para el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002.
- F. Reportes mensuales de inventarios de envases tubulares flexibles de aluminio para el periodo analizado.

37. El 3 y 17 de febrero de 2004, la Secretaría requirió a Saviram información relacionada con los costos promedio ponderados para diversos códigos de producto. Dicha empresa contestó de manera oportuna a los requerimientos formulados por la autoridad administrativa.

Visitas de verificación

38. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 83 de la LCE, 143 y 173 del RLCE, 6.7 y Anexo I del Acuerdo Antidumping, la autoridad investigadora llevó a cabo las visitas de verificación que se señalan a continuación, con el propósito de constatar que la información y pruebas aportadas por las empresas en el curso del procedimiento fueran correctas, completas y provinieran de su contabilidad, así como evaluar la metodología empleada en la preparación de la información rendida, cotejar los documentos que obran en el expediente administrativo y obtener detalles sobre los mismos. Respecto de la visita practicada a Saviram, ésta fue notificada con antelación al gobierno de la República Bolivariana de Venezuela.

- A. Del 10 al 12 de noviembre de 2003, se llevó a cabo la visita de verificación a Extral, en su domicilio fiscal ubicado en el Estado de México.
- B. Del 11 al 16 de diciembre de 2003, se llevó a cabo la visita de verificación a Saviram, en su domicilio fiscal ubicado en Maracay, Estado de Aragua, en la República Bolivariana de Venezuela.

39. La autoridad investigadora levantó actas circunstanciadas de cada una de las visitas de verificación señaladas en el punto anterior, en las que constan los resultados de las mismas de conformidad con los artículos 83 de la LCE y 173 del RLCE y las cuales obran en el expediente administrativo del caso que, para efectos del procedimiento, constituyen un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, conforme a los artículos 85 de la LCE y 197 del Código Fiscal de la Federación.

Comentarios a las actas de las visitas de verificación



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

40. Mediante escrito del 8 de enero de 2004, Saviram presentó sus comentarios respecto a la visita de verificación que le fue practicada, así como del acta circunstanciada que se levantó, en los siguientes términos.

- A. Saviram comprobó fehacientemente que la información, documentos y pruebas que obran en el expediente administrativo de la presente investigación es correcta, completa y proviene de sus registros contables.
- B. El equipo verificador logró constatar que toda la información que se ha presentado durante el procedimiento es confiable, ya que está sustentada en la contabilidad de la empresa.
- C. Saviram ha demostrado que las exportaciones efectuadas al mercado mexicano del 1 de noviembre de 2001 al 30 de abril de 2002, no se realizaron en condiciones de discriminación de precios por lo que no pudieron causar un daño a la industria nacional, debiendo la Secretaría concluir la investigación sin imponer cuotas compensatorias a Saviram.
- D. El grupo verificador constató en su visita a la planta y durante su estancia en la empresa que el diámetro de los tubos resulta ser el elemento toral respecto del cual gira la fabricación de los tubos de aluminio.
- E. Asimismo, el equipo verificador pudo comprobar que todo el instrumental que se emplea para la fabricación del producto investigado, así como la materia prima (cospeles) está relacionada directamente con el diámetro de los tubos que se pretenden fabricar, siendo esta la característica esencial del producto investigado.
- F. En la verificación se demostró que cada diámetro de tubo se hace con un cospel distinto, lo que hace que productos de distintos diámetros no sean comparables.
- G. La Secretaría comprobó durante la visita de verificación, que en ningún documento relacionado con la fabricación y venta de los tubos de aluminio, se hace mención al contenido. Desde las órdenes de compra hechas por los clientes hasta las facturas emitidas por Saviram la mercancía siempre está identificada por diámetro primero y por el largo en segundo lugar.
- H. Hay que considerar que en dos tubos de la misma capacidad pueden envasarse productos totalmente diferentes. En presencia de los verificadores se demostró que existen tubos en los que se envasan tintes para pelo, como es el caso de las ventas al mercado de exportación de los Estados Unidos Mexicanos, así como pomadas, cremas y otros productos farmacéuticos.
- I. La preparación de un tubo con la misma capacidad para el sector farmacéutico es distinta a la preparación de un tubo para tintes. En este caso, a pesar de que el contenido sea similar y se realicen los ajustes por diferencias físicas que correspondan, queda claro que no son productos que puedan intercambiarse comercialmente, por lo que se estarían comparando tubos disímiles que se dirigen a mercados distintos y por ende a precios distintos.
- J. De la información aportada y corroborada en la visita de verificación, la Secretaría podrá percatarse que de realizar la comparación por contenidos se estarían comparando tubos destinados a diferentes sectores.
- K. Saviram considera que en la verificación efectuada por los funcionarios de la Secretaría se pudo comprobar que para poder comparar un producto vendido en el mercado mexicano con otro vendido en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela, éstos deben de tener el mismo diámetro.
- L. Los seguros que paga Saviram por concepto de seguro terrestre y seguro marítimo cubren la carga de puerta a puerta; para el caso del seguro terrestre cubre desde que la mercancía sale de la planta de Saviram hasta que le llega al cliente, en el caso de las ventas internas al mercado de la República Bolivariana de Venezuela. En el caso del seguro marítimo, este cubre la mercancía también desde que sale de la planta hasta que se entrega al cliente en el exterior.
- M. En la base de datos que se reportó a la Secretaría para las ventas al mercado de exportación se incluyeron erróneamente ambos conceptos, el seguro terrestre y seguro marítimo. En virtud de que la Secretaría pudo constatar lo mencionado en el párrafo anterior, se solicita eliminar de las bases de datos



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

correspondientes el ajuste por concepto de seguro terrestre para las ventas de exportación, ya que al no hacerlo la Secretaría estaría incurriendo en una doble contabilidad del seguro en la porción del territorio de la República Bolivariana de Venezuela.

Audiencia Pública

41. El 10 de febrero de 2004, se llevó a cabo en las oficinas de la Secretaría, la audiencia pública prevista en los artículos 81 de la LCE y 165, 166, 168, 169 y 170 del RLCE, a la que comparecieron los representantes de la empresa Industrial Santa Clara, Extral, Alentuy y Saviram, así como el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, quienes tuvieron oportunidad de manifestar lo que a su interés convino y refutar e interrogar oralmente a sus contrapartes respecto de la información, datos y pruebas que se hubieren presentado, según consta en el acta circunstanciada levantada con tal motivo, y que constituye un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, conforme a los artículos 85 de la LCE y 197 del Código Fiscal de la Federación, misma que obra en el expediente administrativo del caso.

Respuesta a la pregunta efectuada durante la audiencia

42. Mediante escrito de fecha 13 de febrero de 2004, la empresa exportadora Saviram, presentó respuesta a la pregunta planteada, durante la audiencia pública a que se refiere el punto anterior, por la producción nacional.

Alegatos

43. De conformidad con los artículos 82 tercer párrafo de la LCE y 172 del RLCE, la Secretaría declaró abierto el período de alegatos, fijando un plazo de 8 días hábiles, a efecto de que las partes interesadas, manifestaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo o sobre los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento. De manera oportuna las empresas Alentuy, Saviram, Industrial Santa Clara y Extral, presentaron sus alegatos ante la Secretaría, mismos que fueron considerados por la autoridad investigadora al momento de emitir esta resolución, los cuales se resumen a continuación.

Exportadoras

44. Alentuy argumentó lo siguiente:

- A. Respecto del documento privado, cotización, sobre la cual las solicitantes quisieron construir un valor normal por demás inflado y carente de sustento en cuanto a su condición de ser una práctica comercial normal de Alentuy, se presenta como prueba superveniente escritos de la empresa siderúrgica que solicitó dicha cotización, a efecto de coadyuvar con la facultad que tiene la Secretaría de conformidad con los artículos 83 de la LCE y 171 del RLCE de allegarse del mayor cúmulo de información y elementos a efecto de resolver este procedimiento, que muestra como Alentuy fue requerida sin interés alguno por parte de la directiva de la empresa siderúrgica y por personas ajenas a dicha empresa.
- B. Alentuy siguiendo su política comercial y sin interés alguno de realizar dicha venta, efectuó dicha cotización con un precio desmedidamente por encima de sus precios habituales a efecto de disuadir al "probable" cliente de realizar su pedido.
- C. Se ha demostrado plenamente la completa integración vertical desde los lingotes de aluminio y los yacimientos de bauxita, pasando por la fabricación de cospel, hasta el terminado final siempre de acuerdo a las hojas técnicas que nos requieren nuestros sus clientes, es decir, sus dimensiones, alto o largo y diámetro son esenciales para cumplir con los requisitos del cliente.
- D. La nueva metodología da un giro a la inicialmente adoptada por la producción nacional para demostrar la supuesta discriminación de precios; es evidente que las solicitantes durante el transcurso del procedimiento se han percatado, con los documentos que obran en el expediente administrativo, que no existe tal práctica discriminatoria de precios; este giro sólo muestra su deseo de contrariar y confundir a la Secretaría.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

- E. La "industria nacional" tiene un carácter de oligopólica (sólo dos productores) y por ende se muestra como una estructura de mercado tendiente a extraer en mayor medida el excedente del consumidor que una estructura de competencia monopolística o de competencia perfecta lo cual describe de modo inicial el porque la Secretaría tuvo a bien observar y cerciorarse de la disparidad en precios que hubo en el periodo objeto de investigación, entre los precios de las productoras nacionales y Alentuy, dada las condiciones en que compete tanto en el mercado nacional como en el mundial.
 - F. Alentuy no tiene inventarios de los productos objeto de investigación ya que son "sacos" a la medida de los clientes, en contraste con los solicitantes, lo cual debe de afectar de modo sensible el margen de operación y costos lo que se refleja en un precio mayor.
 - G. El mercado nacional no se ha contraído (las solicitantes aumentaron su producción durante el periodo investigado), sin embargo, un producto de menor calidad y con estructura de precios oligopólica se ve afectado ante la presencia del producto venezolano el cual es de mayor calidad y a precios realmente de competencia.
 - H. Alentuy, desea hacer patente con los argumentos y medios de prueba presentados durante todo el procedimiento y durante la audiencia pública que no realiza ninguna práctica desleal de comercio, ya que no exportó a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones de discriminación de precios y mucho menos que, como objeto de sus exportaciones, cause daño a la industria nacional.
 - I. Se exhorta de modo respetuoso a la Secretaría que tenga a bien confirmar su análisis preliminar sobre el daño a la industria nacional causado por las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela en especial de Alentuy, y considere la no discriminación de precios, así como el de las demás empresas exportadoras comparecientes, a efecto de convalidar sus consideraciones preliminares y concluir este procedimiento sin la imposición de cuotas compensatorias.
45. Alentuy acompañó a sus alegatos, como prueba superveniente, dos cartas de la empresa siderúrgica que le solicitó la cotización de fechas 22 y 25 de julio de 2003.
46. Por su parte, Saviram argumentó lo siguiente:
- A. Saviram no incurrió en prácticas desleales de comercio internacional, por lo que las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio realizadas por dicha exportadora durante el periodo investigado no causaron daño a la producción nacional de la mercancía investigada.
 - B. Es incomprensible que se esté discutiendo una metodología de comparación que ni las solicitantes usaron en su solicitud de inicio y cuyo criterio (contenido) no se utiliza en la industria.
 - C. Es claro que de haber sido la capacidad, la característica fundamental para efectuar la comparación, ésta debería haberse empleado desde un inicio por las solicitantes.
 - D. Para la industria de tubos colapsables las características determinantes de su producto son el diámetro y el largo, nunca el contenido. Lo anterior se demostró de 4 formas: a. Por las órdenes de compra de los clientes de tubos colapsables, mismas que se refieren al diámetro y largo y no al contenido. b. Por las normas que rigen al producto, en donde nunca se menciona al contenido. c. Por la necesidad de fabricar y cambiar todas las herramientas de la línea de producción cuando se requiere fabricar un tubo con diámetro nuevo, situación que hace evidente que si fuera indistinto el diámetro y lo que importara fuera el contenido, no tendría sentido incurrir en el costo de generar un nuevo diámetro. d. Por las declaraciones de las empresas consumidoras del producto durante la audiencia pública.
 - E. De acuerdo con las características de esta industria y con el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría debe comparar el valor normal y el precio de exportación de acuerdo con productos idénticos o, en su defecto, similares. Los productos idénticos en todas sus características son los que tienen el mismo diámetro y largo (y como consecuencia contenido, sin que ello implique que éste determine las características del producto), por lo que la comparación debiera realizarse de acuerdo con estos criterios.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

- F. El producto investigado son tubos colapsables de aluminio y la comparabilidad comercial debe ser únicamente con relación a este producto y no respecto al producto que se vende al consumidor final, es decir, el tubo con contenido.
- G. En el mundo de los tubos colapsables, la intercambiabilidad la otorgan las empresas que envasan en los tubos el producto de que se trate, que son los clientes de los productores de tubos colapsables los que deciden si son intercambiables comercialmente dos tubos con distinto diámetro.
- H. Es evidente que la intercambiabilidad comercial de los tubos colapsables de aluminio la determinan los clientes de los productores de dichos tubos, es decir las empresas como Wella o L'oreal, ya que ellos son los únicos que pueden determinar si un tubo de distinto diámetro es intercambiable sólo por que en ellos cabe la misma cantidad de tinte, lo cual como ya se sabe es incorrecto en virtud de sus propios programas de diseño e imagen.
- I. Los tubos colapsables de aluminio son definidos siempre por su diámetro tanto en los Estados Unidos Mexicanos como en todo el mundo, inclusive en la propia audiencia se exhibió una orden de compra de Wella a Extral en la que se señala el diámetro y largo de los tubos solicitados y, contrario a lo manifestado por la propia Extral, no se indica el contenido.
- J. Las solicitantes reconocieron durante la audiencia que los tubos colapsables de igual diámetro son comercialmente intercambiables, esta declaración hace plena prueba en términos del artículo 200 del Código Federal de Procedimientos Civiles, de aplicación supletoria, por lo que la Secretaría se encuentra constreñida a observar el criterio del diámetro como soporte para la determinación de producto similar y, por lo tanto, de comparabilidad entre los productos seleccionados para el cálculo del valor normal.
- K. El argumento de comparabilidad por gramos es notoriamente improcedente por lo siguiente: a. El producto investigado son tubos colapsables de aluminio y no el tubo con el tinte o cualquier otro producto. Los tubos colapsables se fabrican por diámetros y no están clasificados por gramos. b. El productor de tubos, para poder fabricarlos con base a un contenido en gramos es necesario que conozca la densidad del producto a envasar, información que evidentemente desconoce cualquier empresa fabricante de tubos colapsables. c. La mención en los tubos fabricados respecto al contenido en gramos de tinte es sólo una indicación del cliente, como lo es el nombre del producto, los cuales se plasman para cumplir en algunos casos una norma. El fabricante de tubos no produce los tubos atendiendo a esa petición que sólo forma parte de la impresión.
- L. En caso de pretender comparar tubos colapsables por volumen se debería abarcar al conjunto de productos heterogéneos.
- M. El diámetro y largo de un tubo definen su contenido expresado en milímetros, pero un volumen no define un tubo en cuanto al diámetro y largo.
- N. Cada diámetro de tubo tiene un largo mínimo y un largo máximo que se puede fabricar en la línea de producción. Esto significa que cada diámetro tiene un volumen mínimo y un volumen máximo en milímetros. Entre diámetros cercanos (28.00 milímetros, 26.56 milímetros y 25.40 milímetros o 20.64 milímetros con el diámetro 22.00 milímetros) los rangos de volumen en mililitros son similares, lo que significa que el rango de volúmenes que se pueden obtener con el diámetro 28.00 milímetros y 25.40 milímetros se pueden lograr con el diámetro 26.56 milímetros. Este argumento es igualmente aplicable a los diámetros 22.00 milímetros y 20.64 milímetros.
- O. El cliente escoge el diámetro y después el largo que mejor resuelve su requerimiento de imagen y servicio. Los clientes grandes son los únicos que tienen la importancia suficiente para pedir un diámetro único para ellos y así realzar su imagen.
- P. Es necesario redefinir los códigos de producto, tanto de valor normal como de precio de exportación de tal manera que reflejen los contenidos de cada tubo, para que de esta forma, se comparen todos los tubos de cierto contenido con sus idénticos y/o similares.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

- Q. Saviram solicita a la autoridad investigadora se sirva emitir la resolución final en la que concluya la presente investigación sin la imposición de una cuota compensatoria, toda vez que no se comprobó la discriminación de precios, el daño a la industria nacional de envases tubulares flexibles de aluminio ni la relación causal entre ambos.
- R. Saviram ha manifestado desde el inicio de la investigación de mérito, que dos tubos con las mismas dimensiones (diámetro y largo) son comparables. Si éstos difieren en cuanto al barniz que se utiliza, dicha diferencia puede ser ajustada, ya que se trata de un agregado funcional.
47. Saviram acompañó a sus alegatos, como prueba superveniente, ordenes de compra de la empresa Wella dirigida a Extral de fechas 24 de septiembre de 2001, 30 de junio, y 4 de julio de 2003. Asimismo, presentó la comparabilidad por capacidad de los tubos colapsables, incluyendo el producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos y los productos similares para el cálculo de valor normal.

Solicitantes

48. Industrial Santa Clara y Extral presentaron los alegatos siguientes:

- A. Las productoras nacionales son competitivas y dan abasto a la demanda nacional y como obra en el expediente administrativo, cumplen con normas de calidad. Se ha demostrado en el curso de la investigación la existencia de la práctica desleal tipificada como discriminación de precios en relación con las exportaciones de envases tubulares flexibles de aluminio de la República Bolivariana de Venezuela, así como el daño que dichas importaciones han causado a la producción nacional.
- B. Las empresas nacionales demostraron que la práctica desleal de envases tubulares flexibles de aluminio fue cometida por Saviram y Alentuy.
- C. La resolución preliminar determinó que para las importaciones de Saviram no había práctica desleal y para las de Alentuy, en una práctica inusual, se determinó una cuota de orden del 54.69 por ciento sin que procediera su aplicación inmediata como lo establece el marco legal existente.
- D. En reiteradas ocasiones hemos señalado que para estimar el valor normal debía hacerse con base en el precio país de origen. En la resolución preliminar, al no existir códigos idénticos entre el mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y el venezolano, Saviram presentó precios a terceros países para estimar el valor normal.
- E. Como las empresas nacionales han comprobado y obra en el expediente administrativo, los tubos de farma y de tintes son comparables ya que el diferencial del costo del aluminio no impacta sustancialmente al precio de venta; los costos fijos se mantienen iguales, son medidas demandadas por el mercado, los procesos son iguales, pasan por las mismas máquinas y se les aplican las mismas materias primas a excepción del barniz, que tiene generalmente el mismo costo el barniz para sustancias alcalinas (tintes) y el barniz para sustancias ácidas (farmacéuticos). A mayor abundamiento, la empresa Saviram en la audiencia pública aceptó esta comparabilidad y las variaciones pequeñas que pueden ser ajustadas en barniz interior, tapa y el tipo de impresión.
- F. Cuando un cliente quiere lanzar un producto al mercado, primero define la cantidad que desea envasar y después acude con el proveedor de tubos para ver las alternativas de diámetro y largo. La cantidad se define de acuerdo al estándar que existe en el mercado, a fin de competir en el mismo nicho. Es importante el contenido, en los Estados Unidos Mexicanos por ley éste se debe imprimir en el envase, lo cual da referencia al consumidor para evaluar el costo beneficio en el momento de su compra.
- G. Aun cuando los exportadores venezolanos han tratado de confundir a esa autoridad, Industrial Santa Clara reitera que lo más importante en un envase que va a contener un producto (tinte, farmacéutico o pegamento) es la cantidad de este último. Lo anterior ya que de ello va a depender la capacidad de contenido (volumen) requerida, y como existen diferentes combinaciones de diámetros y largos los envases tubulares flexibles de aluminio pueden contener la misma cantidad ya sean gordos o flacos, como se demostró en las resoluciones técnicas presentadas por Industrial Santa Clara.
- H. En los casos de Wella y L'oreal, sus casas matrices emiten las especificaciones que mencionan capacidad volumétrica o contenido, diámetro y largo como obra en el expediente administrativo.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

- I. Se reitera que los requerimientos que solicitan nuestros clientes están debidamente fundamentados en órdenes de compra que obran en el expediente administrativo, a diferencia de las supuestas pruebas que la empresa Saviram presentó durante la audiencia.
 - J. Se debe corroborar que las exportadoras efectivamente hayan cumplido con los requerimientos de los artículos 2.2 y 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, para comprobar que el precio tercer país es una opción procedente.
 - K. El crecimiento en volúmenes de las importaciones investigadas se explica principalmente por el precio al que fueron importadas y posteriormente ofertadas en el mercado nacional por los importadores, mismos que adquirieron el producto investigado a precios discriminados.
 - L. Los efectos dañinos sufridos no se deben a otros factores distintos a las importaciones investigadas; pues si se considera el resto de las importaciones provenientes de otros países, el expediente administrativo es claro en el sentido de que éstas se realizaron a precios superiores a las investigadas.
 - M. El precio discriminado al que entran las importaciones venezolanas de envases tubulares flexibles de aluminio es una estrategia de penetración de mercado y no por la supuesta ventaja competitiva al ser la República Bolivariana de Venezuela un país productor de aluminio. Ya que como bien pudo constatar en la audiencia pública, Saviram no es un productor integrado verticalmente.
 - N. Cómo se puede hablar de una ventaja comparativa, cuando en el mercado de origen se vende más cara la materia prima, y los precios de las importaciones venezolanas del producto investigado se ubican por debajo del precio de las empresas solicitantes.
 - O. Por lo que toca al aspecto precio, Extral comprobó y documentó un efecto de contención en un contexto de aumento de sus costos para el producto similar al investigado. Esto significa que las importaciones desleales no sólo no le permitieron recuperar vía precio sus argumentos en costos de producción, sino que incluso impactaron severamente su salud financiera.
 - P. La conclusión referente al aumento del 5 por ciento en el precio de la industria nacional de envases tubulares flexibles de aluminio durante el periodo de investigación, a que hace referencia el punto 176 de la resolución preliminar, es inadecuada pues el aumento referido nunca se experimentó en los productos relevantes, sino más bien se dio un aparente efecto de aumento debido a dos factores: que el precio de la industria nacional integró la situación de ambas productoras, mostrando un sesgo en los datos; y que durante el periodo de investigación se comparó el precio promedio de todos los productos de la producción nacional contra el producto importado de la República Bolivariana de Venezuela, sin embargo, en este periodo el precio internacional del aluminio subió 5 por ciento como obra en el expediente administrativo, mientras que Saviram disminuyó sus precios.
 - Q. Industrial Santa Clara y Extral solicitan a la Secretaría que dicte la resolución final imponiendo cuotas compensatorias a las importaciones investigadas, poniendo especial cuidado en materia de intercambiabilidad comercial en tubos de diámetros próximos y en características como la de contenido, ya que de no hacerlo, se estaría encubriendo la práctica desleal de los exportadores venezolanos.
 - R. El producto nacional y el venezolano, tienen el mismo proceso de fabricación y la misma composición, tanto para el mercado farmacéutico como para el de cosméticos y para el industrial (pegamentos y silicones) sin importar al mercado que atiendan. Las marcas Kolestón de Wella (28 milímetros de diámetro por 129 milímetros de largo) e Imedia de L'oreal (25.4 milímetros de diámetro por 140 milímetros de largo) compiten entre sí y con otras marcas, por lo tanto los envases tubulares flexibles de aluminio de tubo venezolano y mexicano son comercialmente intercambiables. En la República Bolivariana de Venezuela no hay envasadoras de Wella y L'oreal pero sí de otras marcas, por lo que no se encontrarían envases tubulares flexibles de aluminio como el de Kolestón o Imedia pero sí envases similares (producto similar) que compiten con éstos en el mercado venezolano.
49. Adicionalmente, Extral argumentó lo siguiente:
- A. De acuerdo con las normas mexicanas para envases de hoja de lata, Norma NMX-EE-064-S-1979, como para envases de vidrio, NMX-EE-029-1979 y de laminados para leche y jugo NMX-EE-150-1982, la capacidad es una especificación tan importante como las dimensiones.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

- B. La función de un envase como bien lo especifica la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE es la de contener y almacenar una cierta cantidad de producto, a fin de que éste llegue desde el lugar donde se produce hasta el consumidor, en buen estado, opuesto a lo que Saviram expresó en su comparecencia en la audiencia pública.
 - C. La estimación del valor normal tercer país para comparar diámetros iguales y largos cercanos, omite tomar en cuenta que el precio depende de varios factores, como Saviram aceptó durante la audiencia pública.
 - D. El producto nacional y el importado son similares de acuerdo con el artículo 37 del RLCE ya que las diferencias mínimas pueden ser ajustadas para permitir una estimación del valor normal tomando el precio del país de origen.
 - E. El producto importado de la República Bolivariana de Venezuela concurre a los mismos mercados que el nacional compitiendo deslealmente.
50. Para acreditar lo anterior, Extral presentó lo siguiente:
- A. Catálogo de Normas Mexicanas obtenida de la página de Internet de la Secretaría de Economía con dirección en <http://cronos.cta.com.mx/cgi-bin/normas.sh/normasmx/cgis/busqnotr.p>.
 - B. Norma Mexicana NMX-EE-64-S-1979, Envase y embalaje-Dimensiones de envases cilíndricos de hojalata.
 - C. Norma Mexicana NMX-EE-029-1979, Envases de vidrio para productos de perfumería y cosmética.
 - D. Norma Mexicana NMX-EE-150-1982, Envase-Envases paralelepípedicos sanitarios-Dimensiones.
51. Por su parte. Industrial Santa Clara argumentó lo siguiente:
- A. Las solicitantes han reiterado en varias ocasiones a la autoridad la necesidad de utilizar el precio en el país de origen para estimar el valor normal, ya que como han acreditado en el expediente, el producto importado y el nacional son similares dentro del significado que a dicho término le confieren los artículos 31 de la LCE, 37 del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping.
 - B. Los fabricantes de la maquinaria con que se elaboran los envases tubulares flexibles de aluminio, dividen en tres sus estándares de fabricación: de diámetros menores a 19 milímetros, de 19 milímetros hasta 25 milímetros y de 25 milímetros hasta 45 milímetros.
 - C. Cuando se trata del mismo contenido o diámetro y largo, el uso de uno u otro tipo de barniz, no implica una variación en el precio y estos productos son similares y comercialmente intercambiables. En la integración de costos este componente es mínimo con relación al precio, por lo que no afecta que lleve uno u otro tipo de barniz por tener un costo similar. El uso del barniz para tintes o para farmacéuticos no afecta el proceso, puesto que la utilización de uno u otro no implica que el envase tubular se haga en otras máquinas o con herramental diferente; como la autoridad investigadora lo habrá corroborado en una misma línea se pueden fabricar envases tubulares flexibles de aluminio para tintes o para farmacéuticos.
 - D. Saviram manifestó en la respuesta al formulario oficial de investigación antidumping que los precios de venta tanto en el mercado doméstico como en los mercados de exportación son precios internacionales que obedecen a la oferta y demanda del mercado. Industrial Santa Clara puntualizó que el volumen de venta solicitado juega un elemento importante en el precio.
 - E. Los envases tubulares flexibles de aluminio se diseñan de acuerdo al volumen a envasar pudiendo darse varias combinaciones de diámetros y largos, siendo usualmente elegida una de éstas por mercadotecnia del cliente, que puede variar con el tiempo dependiendo de nuevos lanzamientos o promociones, cambio de imagen, etc. Por lo que como Saviram lo reconoció en la audiencia pública el diámetro y largo implican un volumen, sea en mililitros o gramos, dependiendo de la imagen que el cliente solicite.
 - F. En la audiencia pública se mencionó que la capacidad de los tubos puede ser en gramos o mililitros, esto depende de las unidades que el cliente utiliza para comercializar su producto, pero en cualquiera de las unidades que maneje, se realiza una transformación a unidades de volumen (multiplicando los gramos por la densidad) para definir las diferentes combinaciones de diámetro y largo que pueden cubrir el requerimiento del cliente.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

- G. Como se señaló en la resolución preliminar, Industrial Santa Clara sufrió severos efectos negativos en sus utilidades de operación debido a la disminución de los ingresos por ventas a causa de la práctica desleal.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

52. Una vez concluida la investigación de mérito, el 7 de abril de 2004 la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, en lo sucesivo la Comisión, con fundamento en los artículos 58 de la LCE y 83 fracción II del RLCE, y el Secretario Técnico de la Comisión, una vez que constató la existencia de quórum, en los términos del artículo 6 del RLCE, dio inicio a la celebración de la sesión de conformidad con la orden del día. El Secretario Técnico concedió el uso de la palabra al representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, en lo sucesivo la UPCI, con el objeto de que expusiera de manera oral el proyecto de resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, originarias de la República Bolivariana de Venezuela, que previamente remitió a esta Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en la sesión referida emitieran sus comentarios. En uso de la palabra el representante de la UPCI expuso y explicó en forma detallada el caso en particular con el objeto de dar a conocer a esa Comisión los motivos por los cuales se determinó imponer cuota compensatoria definitiva. Nuevamente en uso de la palabra, el Secretario Técnico de la Comisión, preguntó a los integrantes de la misma si tenían alguna observación. Toda vez que ninguno de los asistentes a esta sesión tuvo comentarios al proyecto referido, el mismo se sometió a votación y se aprobó por unanimidad.

CONSIDERANDO

Competencia

53. 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 59 fracción I de la Ley de Comercio Exterior y 1, 2, 4 y 16 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Legitimación

54. Las empresas Industrial Santa Clara y Extral, representan en conjunto el 100 por ciento de la producción nacional de envases tubulares flexibles de aluminio. Para acreditar lo anterior presentaron dos cartas del Instituto Mexicano del Aluminio A.C., en lo sucesivo IMEDAL de fecha 25 de mayo de 2001 y 9 de octubre de 2002, 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

55. Para efectos de este procedimiento, son aplicables el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela, la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.

Información desestimada

56. Con fundamento en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría desestimó la respuesta al formulario oficial de investigación presentado por Alentuy en la etapa final, a que se hace alusión en el punto 24 de esta Resolución, en virtud de haber sido presentada extemporáneamente. Cabe aclarar que tal y como se señaló en el punto 45 de la resolución preliminar, Alentuy también presentó de manera extemporánea su respuesta al formulario oficial en la etapa preliminar, por lo que la Secretaría tomó en cuenta para la etapa final dicha respuesta. Sin embargo, toda vez que la información del apartado de discriminación de precios tuvo deficiencias importantes, las cuales no eran posibles de subsanar a través de un requerimiento de información, se determinó no tomar en cuenta esta información para el cálculo del margen de discriminación de precios.

57. La Secretaría desestimó las pruebas presentadas por Alentuy y Saviram con el carácter de supervenientes a que se hacen alusión en los puntos 45 y 47 de esta Resolución, respectivamente, en virtud de que no



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

acreditaron el carácter superveniente de las mismas de conformidad con lo establecido en el artículo 324 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria.

58. La Secretaría desestimó las pruebas presentadas por Extral a que se hacen alusión en el punto 50 de esta Resolución, toda vez que no era el momento procesal oportuno para su presentación, ya que conforme al artículo 164 del RLCE, una vez publicada la resolución preliminar las partes interesadas tienen un plazo de 30 días para presentar argumentos y pruebas complementarias, sin embargo, estas pruebas se presentaron como parte de los alegatos, es decir, fuera de dicho plazo.

Análisis de discriminación de precios

59. En esta etapa de la investigación, la Secretaría recibió promociones por parte de las empresas solicitantes Extral e Industrial Santa Clara, así como de la empresa exportadora Saviram y de la importadora Colomer.

60. La Secretaría recibió información de la empresa Alentuy; sin embargo, por lo descrito en el punto 56 de esta Resolución, no contó con los elementos necesarios para calcular un margen de discriminación de precios específico para esta empresa.

61. La respuesta a los alegatos de las empresas se describe de manera detallada en los puntos 62 a 78 de esta resolución, mientras que los cálculos para la determinación del margen de discriminación de precios se describen de manera detallada en los puntos 79 a 114 de esta Resolución.

Alegatos

62. Saviram indicó que un cambio de orden de producción implica un costo, mismo que es imputable a la cantidad de tubos que se van a producir, de tal manera que existe una relación inversa entre el costo unitario y la cantidad de tubos a producir, y que este costo se refleja en el precio de venta, esto es, que a mayores cantidades producidas, menores precios y viceversa.

63. En esta etapa de la investigación, la empresa exportadora Saviram señaló que el ajuste por cambio de orden de producción aplica de la misma manera que el ajuste por diferencias en cantidades y, que por lo tanto, su fundamento legal es el artículo 55 del RLCE y no el artículo 54 del mismo ordenamiento jurídico que fue utilizado por la Secretaría para su desestimación en la etapa preliminar.

64. La Secretaría ratifica su posición de que con la información presentada en la etapa preliminar el ajuste propuesto corresponde a un gasto de carácter general por lo que el fundamento jurídico empleado en la resolución preliminar es adecuado.

65. Adicionalmente, la Secretaría analizó las bases de datos de valor normal y precio de exportación presentadas por Saviram y encontró que en algunos casos el precio fue el mismo para volúmenes altos y bajos de idénticos códigos de producto e, incluso, el precio fue menor en ventas con volúmenes bajos que en ventas con volúmenes altos. En conclusión, la Secretaría constató que no existió una relación inversamente proporcional entre las cantidades vendidas y los precios de venta y que no se cumplen los criterios establecidos en el artículo 55 del RLCE, razón por la cual decidió, en la etapa final del procedimiento, desechar la solicitud presentada por Saviram.

66. Por su parte, la empresa exportadora reconoce que no le es posible identificar los distintos estratos de cantidades para ningún mercado, por lo que, citando el artículo 55 del RLCE, señala que cuando los métodos de ajuste por diferencias en cantidades previstos en las fracciones I y II de ese artículo no sean practicable, la Secretaría podrá realizar el ajuste conforme a los hechos de que tenga conocimiento y sobre la base de la información disponible. Adicionalmente, la empresa menciona que si la Secretaría no acepta la aplicación del ajuste conforme al artículo 55 del RLCE, dicho ajuste deberá realizarse en los términos del artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

67. La Secretaría desestimó la propuesta de Saviram y considera que sus argumentos son improcedentes por las siguientes razones: A. La empresa no demostró que el volumen de ventas influye en la determinación de los precios del producto investigado; y B. La empresa no demostró que existe afectación en la comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación derivado de un cambio de orden de producción.

Consideraciones metodológicas



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

68. La solicitante Extral manifestó que la principal función de los envases tubulares flexibles de aluminio es la de contener un volumen determinado y que por tanto, los códigos de producto se deben agrupar en función de su capacidad de envasado.

69. Por su parte, la empresa exportadora Saviram manifestó que esta metodología discrepa de la de inicio, en donde las propias solicitantes presentaron información para el cálculo del margen de discriminación de precios considerando el diámetro y el largo.

70. Adicionalmente, Saviram señaló que las órdenes de compra de los consumidores especifican solamente el diámetro y largo, por lo que con esto se confirma que las características que le importan al cliente son las dimensiones.

71. Asimismo, indicó que el producto investigado son envases tubulares flexibles de aluminio y que la comparabilidad comercial debe ser únicamente en relación con este producto y no con respecto al producto que se vende al consumidor final, es decir, el que está contenido en el tubo.

72. Al respecto, la Secretaría consideró que debido a que el contenido o capacidad volumétrica de los envases tubulares flexibles de aluminio está vinculada a sus dimensiones (diámetro y largo), para efectos del análisis de discriminación de precios era adecuado agrupar los envases tubulares flexibles de aluminio según su capacidad de envasado en mililitros. A partir de la información que obra en el expediente administrativo del caso, esta autoridad administrativa clasificó los tipos de mercancías en función de su capacidad volumétrica con fundamento en el artículo 39 del RLCE.

73. Respecto a la metodología para determinar la capacidad de envasado de la mercancía investigada, la empresa solicitante Extral propuso calcularla utilizando la fórmula matemática para determinar el volumen de un cilindro, antes de los dobleces que se le apliquen a los tubos.

74. La empresa solicitante Industrial Santa Clara también propuso calcular la capacidad de envasado de las mercancías investigadas considerando el número de dobleces, aplicando una "tabla técnica de envasado". Esta empresa no aportó información soporte de su metodología, por lo que la Secretaría decidió desestimarla.

75. Por su parte, la empresa exportadora Saviram también proporcionó una metodología para la determinación de la capacidad de envasado del producto objeto de investigación. Dicha metodología se basó en una prueba empírica (método experimental) de llenado manual de los distintos envases tubulares flexibles de aluminio, considerando un determinado número de dobleces. Dicha prueba la aplicó a todos los tubos producidos en el periodo investigado.

76. La Secretaría decidió utilizar la metodología de cálculo de la capacidad de envasado presentada por Extral, toda vez que considera los tubos antes de aplicar los dobleces. El número de dobleces depende de cada cliente y varía en función de las necesidades propias de éste.

77. En relación con la comparación de envases tubulares flexibles de aluminio destinados a distintos tipos de industria, Saviram manifestó que si la Secretaría realiza la comparación de valor normal y precio de exportación por contenidos, se estarían comparando tubos destinados al sector cosmético contra tubos cuyo destino son mercados muy distintos como el farmacéutico o de pegamentos y cuyo tratamiento requiere de cuidados especiales. Sin embargo, en la etapa final del procedimiento, la empresa presentó información para comparar los tubos por capacidad de envasado, con su propia metodología de cálculo, sin importar el tipo de industria a la que fueron destinados.

78. La Secretaría aplicó la metodología descrita en el punto 76 de esta resolución y comparó el producto investigado, ajustando por diferencias físicas con la información proporcionada por Saviram.

Saviram

Códigos de producto

79. La empresa exportadora Saviram manifestó que sus códigos de producto no recogen información con respecto a las especificaciones técnicas y físicas del producto investigado. Debido a esta particularidad y por lo



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

descrito en el punto 72 de esta resolución, la Secretaría realizó el análisis de discriminación de precios con base en la capacidad de envasado.

80. Para los productos exportados por Saviram a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado, la Secretaría conformó 8 grupos de producto, utilizando como criterio la capacidad de envasado en mililitros.

81. Por otra parte, para los productos vendidos en el mercado interno, la Secretaría identificó 8 grupos de producto con capacidad idéntica o similar a la de los exportados a los Estados Unidos Mexicanos; 1 con capacidad idéntica y 7 con capacidad similar, ajustándolos por diferencias físicas con base en la información proporcionada por la propia empresa exportadora.

Precio de exportación

82. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los grupos de productos identificados en el punto 80 de esta resolución. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada grupo de productos en el total del producto investigado exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

Ajustes admitidos

83. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por términos y condiciones de venta; en particular, por embalaje, crédito, manejo de mercancía, seguro externo y flete interno, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

Embalaje

84. La empresa exportadora Saviram propuso aplicar un monto por concepto de embalaje a cada uno de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada código de producto entre el total de tubos de dicho código.

85. Durante la visita de verificación a que se hace referencia en el punto 38 inciso B de esta resolución, la Secretaría revisó las fuentes y metodología presentadas por Saviram, sin encontrar diferencias entre las cifras reportadas y las verificadas, por lo que aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología presentadas por la empresa.

Crédito

86. En lo referente al plazo de pago, Saviram lo calculó a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción, sin embargo, durante la visita de verificación practicada a Saviram, la Secretaría encontró que algunas ventas no fueron liquidadas en una sola exhibición y que la empresa sólo reportó la fecha del último pago en su base de datos. Debido a esto, la Secretaría solicitó un listado en el que aparecen las fechas en las que se realizaron los pagos de todas las facturas de ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

87. Con esa información, la Secretaría calculó un plazo promedio ponderado para las facturas que se liquidaron en más de una exhibición, la ponderación refiere la participación relativa del valor de cada uno de los pagos en el monto total de la factura de venta.

88. En lo referente a la tasa de interés, Saviram indicó que es acreedora neta, por lo que propuso emplear una tasa de interés activa de los Estados Unidos de América, sin embargo, durante la visita de verificación a que hace referencia el punto 38 inciso B de esta Resolución, la Secretaría encontró que en el año 2001 la empresa no fue acreedora neta, toda vez que tuvo pasivos de corto plazo, por esta razón, la Secretaría aplicó la tasa de interés de sus pasivos de corto plazo para los meses de noviembre y diciembre de ese año, mientras que para los meses restantes del periodo investigado, aceptó la tasa propuesta por Saviram.

Manejo de mercancía



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

89. La empresa exportadora Saviram propuso aplicar un monto por concepto de manejo de mercancía a cada uno de sus clientes en los Estados Unidos Mexicanos, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada cliente entre el total de tubos de dicho cliente.

90. Durante la visita de verificación practicada a Saviram, la Secretaría encontró errores en las cifras para uno de los clientes, por lo que recalculó el ajuste para ese cliente, empleando la metodología propuesta por la empresa.

Seguro externo

91. La empresa exportadora indicó que el porcentaje que le cobra la compañía aseguradora debería aplicarse sobre la base del valor de la factura de venta. Sin embargo, durante la visita de verificación a que se hace referencia en el punto 38 inciso B de esta Resolución, la Secretaría encontró que la base sobre la que se aplica el porcentaje difería de la reportada por Saviram, por lo que aplicó el porcentaje sobre la base estipulada en la póliza.

Flete interno

92. Durante la visita de verificación a que se hace referencia en el punto 38 inciso B de esta Resolución, la Secretaría encontró que Saviram calculó un monto por concepto de flete a cada cliente dividiendo el total de la factura de flete entre el número de contenedores transportados de esa factura, a su vez, el monto obtenido por contenedor se prorrateó entre el volumen total de tubos de ese contenedor para obtener un factor, finalmente, multiplicó dicho factor por el volumen de cada factura de venta del mismo contenedor.

93. Una vez obtenidos los montos por concepto de flete para cada factura de venta, Saviram dividió, por cliente, el monto total de gastos por este concepto entre el total de tubos vendidos, para obtener un factor de flete por cliente.

94. La Secretaría considera que la metodología empleada por la empresa para la determinación de este ajuste es incorrecta, toda vez que el criterio de asignación por contenedor no refleja una adecuada distribución del gasto por concepto de flete debido a que existen 2 tamaños distintos de contenedores y la asignación propuesta considera implícitamente que los contenedores son idénticos.

95. Por lo descrito en el punto anterior, la Secretaría modificó la metodología de asignación de flete de la siguiente manera: calculó un factor por factura de flete dividiendo el monto total de la factura de flete entre el volumen total de tubos transportados amparados por dicha factura, posteriormente multiplicó el factor por el volumen de la factura de venta, finalmente, dividió el monto total de gastos por este concepto entre el total de tubos vendidos para obtener un factor de flete por cliente.

96. Es importante señalar que durante la visita de verificación practicada a Saviram, la Secretaría encontró que la empresa incurrió en un gasto por concepto de certificados de origen, el cual no fue reportado, dicho gasto representa un porcentaje del total de gastos considerados como flete interno, por lo que con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por dicho concepto.

Ajustes no admitidos

Cambio de orden

97. La Secretaría desestimó ajustar el precio de exportación por concepto de cambio de orden, por las razones que se describen en los puntos 62 a 67 de esta Resolución.

Valor normal

98. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, la Secretaría determinó el valor normal para los 8 grupos de productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos de acuerdo con la opción de precios en el mercado interno.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

99. La Secretaría se cercioró que los grupos de producto señalados en el punto 81 de la presente resolución cumplen con el criterio de representatividad establecido en la nota al pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

100. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 8 grupos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo investigado; la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas por grupo de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

Ajustes admitidos

101. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal por términos y condiciones de venta; en particular, por embalaje, crédito, seguro interno y flete interno, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa.

Embalaje

102. La empresa exportadora Saviram propuso aplicar un monto por concepto de embalaje a cada uno de los códigos de producto vendidos en su mercado interno, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada código entre el total de tubos de dicho código.

103. Durante la visita de verificación a que se hace referencia en el punto 38 inciso B de esta Resolución, la Secretaría revisó las fuentes y metodología presentadas por Saviram, sin encontrar diferencias entre las cifras reportadas y las verificadas, por lo que aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología presentadas por la empresa.

Crédito

104. En lo referente al plazo de pago, Saviram lo calculó a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción, sin embargo, durante la visita de verificación practicada a Saviram, la Secretaría encontró que algunas ventas no fueron liquidadas en una sola exhibición, y que la empresa sólo reportó la fecha del primer pago en su base de datos. Debido a esto, la Secretaría solicitó un listado en el que aparecen las fechas en las que se realizaron los pagos de todas las facturas de ventas en su mercado interno.

105. Con esa información, la Secretaría calculó un plazo promedio ponderado para las facturas que se liquidaron en más de una exhibición, la ponderación refiere la participación relativa del valor de cada uno de los pagos en el monto total de la factura de venta.

106. En lo referente a la tasa de interés, Saviram indicó que es acreedora neta, por lo que propuso emplear la tasa de interés promedio ponderada de las tasas activas y pasivas registradas durante el periodo de investigación de los primeros seis bancos de la República Bolivariana de Venezuela, emitidas por el Banco Central (BCV). Sin embargo, durante la visita de verificación a que hace referencia el punto 38 inciso B de esta resolución, esta autoridad administrativa encontró que en el año 2001, la empresa no fue acreedora neta, toda vez que tuvo pasivos de corto plazo, por esta razón, la Secretaría aplicó la tasa de interés de sus pasivos de corto plazo para los meses de noviembre y diciembre de ese año, mientras que para los meses restantes del periodo investigado, aceptó la tasa propuesta por Saviram.

Seguro interno

107. Saviram presentó copia de la póliza del seguro que estuvo vigente durante el periodo de investigación, en ella se muestra el porcentaje sobre el valor de la factura que la compañía aseguradora le cobra. Durante la visita de verificación practicada a Saviram, la Secretaría revisó las fuentes y metodología presentadas por la empresa, sin encontrar diferencias entre las cifras reportadas y las verificadas, por lo que aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología presentadas por Saviram.

Flete interno

108. La empresa exportadora Saviram presentó información sobre los gastos en los que incurrió por este concepto. Durante la visita de verificación a que hace referencia el punto 38 inciso B de esta Resolución, la Secretaría revisó las fuentes y metodología presentadas por Saviram, sin encontrar diferencias entre las cifras



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

reportadas y las verificadas, por lo que aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología presentadas por la empresa.

Diferencias físicas

109. La empresa exportadora reportó una tabla que contiene los costos variables por código de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los similares vendidos en el mercado interno.

110. La Secretaría calculó los costos variables promedio ponderados para cada uno de los grupos de producto a que hace referencia el punto 81 de esta resolución, la ponderación refiere la participación relativa de los costos variables en el total de los envases tubulares flexibles de aluminio vendidos en cada grupo.

111. Una vez calculados los costos variables promedio ponderados por grupo de producto tanto de precio de exportación como de valor normal, se obtuvo la diferencia en costos variables por grupo de producto restando a los costos variables promedio ponderados de precio de exportación los costos variables promedio ponderados de valor normal, finalmente, la diferencia entre costos variables promedio ponderados se aplicó al valor normal ajustado.

Ajustes no admitidos

Cambio de orden

112. La Secretaría desestimó ajustar el valor normal por concepto de cambio de orden, por las razones que se describen en los puntos 62 a 67 de esta Resolución.

Margen de discriminación de precios

113. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 79 a 112 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE y 9-04 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela, la Secretaría determinó que las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Saviram, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 36.16 por ciento.

Todas las demás exportadoras

114. Para la empresa Alentuy y las demás empresas exportadoras que no comparecieron durante la investigación, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría estableció que el margen de discriminación de precios aplicable a los envases tubulares flexibles de aluminio que se clasifican actualmente en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, es de 54.69 por ciento. Lo anterior con base en la información y metodología proporcionadas por las solicitantes.

Análisis de daño y causalidad

Similitud de producto

A. Características físicas y técnicas

115. Industrial Santa Clara y Extral indicaron que los envases tubulares flexibles de aluminio son productos fabricados a la medida que, además de satisfacer los requerimientos de calidad y especificaciones del cliente, deben cumplir con las características físicas, composición química del aluminio, impurezas permisibles y el contenido de otros elementos que las normas internacionales DIN (Comité de Normas del Instituto Alemán de Estandarización), BSI (Instituto Británico de Normas) y NAACTI (Instituto Norteamericano de la Industria del Tubo Colapsable de Aluminio) establecen para el producto objeto de esta investigación.

116. Asimismo, con base en estas normas, las solicitantes indicaron que los envases tubulares flexibles de aluminio, tanto importados como nacionales se fabrican a partir de pastillas de aluminio o cospel con 99.5 por



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

ciento de pureza mínima y presentan las siguientes dimensiones estándar en las principales características físicas que los describen: boca de 9.39 a 10.21 milímetros, hombro de 0.5 a 1.2 milímetros, cuello de 12 a 28 milímetros, diámetro y longitud del tubo de 14 a 50.8 y de 65 a 254 milímetros, respectivamente; por lo que se refiere al espesor de barniz en el interior del envase, éste puede alcanzar desde 0 a 0.050 milímetros.

117. Cabe señalar que estas características químicas y físicas fueron indicadas tanto en la resolución de inicio en el punto 22, como en la resolución preliminar en el punto 110, a partir de lo cual se determinó la similitud de la mercancía objeto de investigación y la de fabricación nacional, en términos de lo establecido en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE.

118. También destaca que la determinación sobre la similitud entre los productos objeto de investigación y los nacionales no fue cuestionada por las empresas comparecientes en el transcurso de la investigación. En su lugar, en la última etapa del procedimiento se presentaron diversos argumentos en relación con la importancia o no de la capacidad volumétrica o de contenido de los envases tubulares flexibles de aluminio en los requerimientos de los usuarios, pero básicamente para efectos del análisis de discriminación de precios.

119. En particular, los solicitantes indicaron que la mercancía objeto de investigación presenta diversas medidas de diámetro, largo y boca, las cuales dependen de la capacidad volumétrica, contenido o peso del material que se requiera envasar. En este sentido, consideraron que para comparar envases tubulares flexibles de aluminio similares, una característica relevante debía ser la capacidad volumétrica que se obtiene de distintos diámetros y largos.

120. Las exportadoras Saviram y Alentuy discreparon de lo anterior. Saviram incluso señaló que "para la industria de tubos colapsables las características determinantes de su producto son el diámetro y el largo, NUNCA el contenido". Asimismo, Saviram reconoció que "el diámetro y largo de un tubo definen su contenido expresado en mililitros", pero añadió que "un volumen no define un tubo en cuanto al diámetro y largo".

121. La Secretaría analizó los argumentos y medios probatorios que proporcionaron las diferentes partes interesadas, y concluyó que la capacidad volumétrica de un envase tubular debe estar necesariamente vinculada con sus dimensiones de diámetro y largo por diversas razones, entre las que se encuentran las siguientes:

- A. En términos de cálculo, se obtiene cierta capacidad volumétrica mediante diversas combinaciones de las magnitudes referidas, esto es, diámetro y largo.
- B. En sus órdenes de compra, los usuarios de los envases tubulares flexibles de aluminio especifican diámetros y largos del envase que requieren, el cual estará -explícita o implícitamente- indubitablemente asociado a una capacidad volumétrica determinada. No sería concebible que un usuario requiera un tubo con cierto diámetro y largo, sin tener presente la capacidad volumétrica por envasar.
- C. Se mostraron ejemplos ilustrativos de tubos similares con distintas dimensiones (diámetros y longitud, principalmente), pero con la misma capacidad volumétrica. Los usuarios pueden envasar el mismo producto, por ejemplo, 45 gr. de tinte en envases tubulares flexibles de aluminio con diferentes diámetro-largo, ya sea 25.4-140 milímetros o bien 28-130 milímetros; la diferencia en dimensiones no altera la similitud entre los tubos.
- D. Se tiene evidencia de que en capacidades volumétricas semejantes, la combinación de diámetros y largos de los envases no son significativamente diferentes; en términos de costos de producción, tampoco existen diferencias significativas.
- E. Para la evaluación de la existencia de subvaloración de precios entre importaciones investigadas y las de fabricación nacional se consideró desde el inicio de la investigación la comparación de precios promedio ponderado entre ambos productos, pues se trata de bienes similares entre sí; ninguna de las partes presentó comentario u objeción a esta metodología.

122. En suma, la Secretaría apreció que si bien la especificación del producto se puede realizar tomando en cuenta diámetro y largo, es indudable que éstos se encuentran asociados a una capacidad volumétrica determinada y, en este sentido, no podría negarse que esta magnitud es una característica importante en los envases tubulares flexibles de aluminio.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

123. Es conveniente señalar que la controversia sobre la importancia o no de la capacidad volumétrica de los tubos flexibles, no modifica en ningún aspecto la determinación de la cobertura del producto objeto de investigación o la existencia de similitud con los productos de fabricación nacional. En todo caso, el rango de las dimensiones que describen los envases tubulares flexibles de aluminio (principalmente en diámetro y largo), indicados tanto en la resolución de inicio como en la resolución preliminar y en el punto 132 de esta Resolución, deben tener una equivalencia en términos de capacidad volumétrica, que se puede calcular a partir de la fórmula del volumen de un cilindro en un rango que oscila entre 10,006 milímetros³ y 514,816 milímetros³ (10.006 a 514.816 mililitros, respectivamente):

*Volumen, en mm³ = $\Pi * r^2 * h$; donde Π es constante (3.1416), r = radio, y h = largo del envase.*

B. Proceso productivo

124. Las partes interesadas coincidieron en señalar que el insumo principal para la fabricación del producto investigado es la pastilla de aluminio o cospel con 99.5 por ciento de pureza mínima, las cuales son de diferentes dimensiones, dependiendo del diámetro y longitud del tubo que se requiera fabricar. Entre los insumos secundarios se encuentran el barniz, esmalte, tintas, látex, behenato de cinc y tapas de polipropileno.

125. En las visitas de verificación practicadas tanto a la solicitante Extral como a la exportadora Saviram, a que se hace alusión en el punto 38 de esta Resolución, se apreció que el proceso de producción de los envases tubulares flexibles de aluminio importados de la República Bolivariana de Venezuela y los de fabricación nacional es similar y se lleva a cabo básicamente en la forma que se indica en los dos puntos subsecuentes.

126. El proceso para la fabricación de los envases tubulares flexibles de aluminio se inicia con la lubricación del cospel con behenato de cinc para facilitar la fluidez del aluminio durante el proceso de extrusión; a continuación, en una máquina de extrusión inversa en frío se obtiene el cuerpo del tubo, el cual se corta conforme al tamaño requerido y se le forma la cuerda. En esta etapa del proceso se restablece la maleabilidad del tubo y se eliminan los residuos de lubricante mediante calor. Para ello, el tubo es sometido a una temperatura en un rango de 420 a 480 grados centígrados durante dos minutos.

127. Posteriormente, de ser requerido, el interior del tubo es recubierto con una película de barniz, la cual es secada por medio de un proceso de polimerización controlado para que adquiera las características de flexibilidad y resistencia requeridas. Es importante destacar que la película de barniz sirve como aislante entre el envase y el contenido. El exterior del tubo es recubierto por pintura, para luego, mediante técnicas litográficas, imprimirle la decoración y texto del producto a envasar. Finalmente, se coloca la tapa y se aplica una capa de látex en el extremo abierto del tubo a fin de asegurar el sellado del envase.

C. Usos y funciones

128. La función principal de los tubos flexibles o colapsables de aluminio es envasar productos farmacéuticos, pomadas medicinales, industriales (silicones, pegamentos, lubricantes, removedores de selladores, etc.), dentales, cremas de afeitar, alimenticios y de cosmetología. Todos ellos tienen propiedades especiales de carácter corrosivo, en particular, los tintes para pelo y los productos farmacéuticos, cuyo pH es alto y únicamente pueden ser envasados en tubos flexibles de aluminio que llevan una capa interna de laca epóxica (barniz) que evita el contacto entre la sustancia y el aluminio.

129. Cabe destacar que en la solicitud de inicio las solicitantes señalaron que el tubo polilaminado puede sustituir al tubular flexible de aluminio como envase para dentífricos; de hecho, a partir del año 2000 las compañías más importantes de estos productos optaron por el tubo polilaminado para este tipo de productos.

130. Sin embargo, argumentaron que aun cuando el tubo polilaminado y el flexible o colapsable de aluminio pudieran ser sustitutos, no son intercambiables en términos comerciales debido a condiciones de mercado y factores de consumo, puesto que el tubo polilaminado no es apto para envasar cosméticos y tintes, entre otros productos, por ser altamente corrosivos para dicho envase; de hecho, los sectores farmacéutico, cosmético, industrial y de alimentos únicamente utilizan la mercancía objeto de esta investigación como envase para sus productos, lo cual no fue desvirtuado en esta etapa de la investigación por ninguna de las empresas comparecientes.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

D. Normas

131. Las solicitantes indicaron que los envases tubulares flexibles de aluminio o colapsables de aluminio importados de la República Bolivariana de Venezuela y los de fabricación nacional se fabrican bajo las normas DIN 1712, ISO R115, AA 1070 o DIN 59 604, DIN 5059, DIN 5061, DIN 55 436, BSI 2006 (1984) y NAACTI, las cuales establecen las características físicas, la composición química, las impurezas permisibles y el contenido de otros elementos en los envases referidos.

E. Similitud del producto

132. A partir de los resultados descritos en los puntos 6 a 11 y 115 al 131 de esta Resolución, la Secretaría confirmó de manera definitiva que los envases tubulares flexibles de aluminio de la República Bolivariana de Venezuela, comercialmente conocidos como tubos colapsables o depresibles de aluminio, fabricados con pastillas de aluminio o cospel con 99.5 por ciento de pureza mínima, en las dimensiones que se indican en el siguiente cuadro, son similares a los productos de fabricación nacional, debido a que presentan las mismas especificaciones técnicas, físicas y químicas, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables:

Característica	Dimensiones en milímetros	
	Mínimo	Máximo
Boca	9.39	10.21
Cuello	0.5	1.2
Hombro	12	28
Diámetro _1/	14	50.8
Longitud _1/	65	254
Barniz	0	0.050

1_/El diámetro y longitud están asociados a una capacidad volumétrica que, por ejemplo, en estos rangos oscilaría entre 10,006 mm³ a 514,816 mm³ (o bien de 10.006 a 514.816 ml), según la fórmula indicada en el punto 123 de esta Resolución.

Análisis del mercado internacional

133. A nivel internacional, las partes interesadas reconocieron que existen limitaciones para contar con información estadística específica a los envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio. Por ello, en la solicitud de inicio los productores nacionales se limitaron a identificar a los principales productores de aluminio: en América del Sur, destaca el país objeto de la presente investigación, la República Bolivariana de Venezuela junto con la República Federativa de Brasil; en Europa la República Federal de Alemania y la República Francesa; en Asia, Japón y la República Popular China. De acuerdo con las solicitantes, en los últimos años se ha registrado un crecimiento constante en el sector de tubos de aluminio debido principalmente al aumento del poder adquisitivo en los países en desarrollo; en los países de Europa el consumo de tubos de aluminio aumentó en los últimos tres años y se concentró en las industrias farmacéutica y la de cosméticos.

134. Las exportadoras Saviram y Alentuy, así como la importadora Colomer corroboraron lo indicado por las solicitantes en el sentido de la ausencia de información estadística específica del producto objeto de esta investigación en el mercado internacional. Cabe señalar que la información aportada por Alentuy sobre productores de aluminio no difiere de la proporcionada por las solicitantes.

135. Saviram indicó que la República Bolivariana de Venezuela concurre con su producto a los mercados canadiense, norteamericano, mexicano y sudamericano; por su parte, Europa también concurre a los Estados Unidos de América y Canadá, mientras que la República Federativa de Brasil exporta incluso a Sudamérica. En el mercado internacional, el principal consumidor de envases tubulares flexibles de aluminio es la industria de



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

cosméticos, cuyos principales productores son las empresas Wella y L'oreal, entre otras, que son abastecidas del producto objeto de investigación por fabricantes de clase mundial.

Análisis del mercado nacional

A. Producción nacional

136. Industrial Santa Clara y Extral manifestaron ser los únicos productores nacionales de envases tubulares flexibles de aluminio. En apoyo a su aseveración anexaron escritos del IMEDAL, de fechas 25 de mayo de 2001 y 9 de octubre de 2002, en los cuales se indica la participación de esas empresas dentro de la producción nacional.

137. La Secretaría no tuvo conocimiento de algún otro productor nacional de la mercancía objeto de investigación. Sin embargo, la importadora Colomer alegó que las cifras sobre la participación en la industria nacional presentadas por Industrial Santa Clara no concuerdan con lo señalado por el IMEDAL y consideró que no podía ser tomada en cuenta para efectos del análisis de daño correspondiente. Además, cuestionó la representatividad de la industria ya que, a su juicio, conforme los criterios de los paneles de escobas de mijo o bien de fructosa, se debió considerar como parte de la rama de producción nacional a los fabricantes de tubo polilaminado, producto sustituto del investigado.

138. En su oportunidad, Industrial Santa Clara explicó que las diferencias en su información ocurrieron debido a que desconoce las cifras de Extral. Sin embargo, los indicadores económicos proporcionados por la industria nacional, entre ellos producción, demuestran que reúnen los requisitos de representatividad y se encuentran legitimadas para interponer la investigación, tal como se estableció en la resolución de inicio.

139. Al respecto, en el punto 120 de la resolución preliminar, la Secretaría explicó la improcedencia del argumento de Colomer para añadir a la rama de producción de envases tubulares flexibles de aluminio la producción de tubos polilaminados, puesto que se trata de productos que no son similares a los que son objeto de investigación en cuanto a características y composición. En la última etapa de la investigación ninguna de las partes proporcionó mayores elementos que desvirtuaran la determinación de la Secretaría.

140. Por otra parte, con base en el listado de pedimentos del Sistema de Información Comercial de México, la Secretaría constató que en el periodo investigado ninguna de las solicitantes realizó importaciones del producto objeto de investigación.

141. Con base en lo establecido en los puntos 136 al 140 de esta Resolución, la Secretaría determinó que Industrial Santa Clara y Extral, reunieron los requisitos de representatividad y legitimidad para solicitar el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, de conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE, y 60, 61 y 62 del RLCE.

B. Canales de distribución y comercialización

142. De acuerdo con la información proporcionada por Industrial Santa Clara y Extral, los envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio se destinan principalmente a las industrias farmacéutica, de cosméticos y de productos industriales, de las cuales las dos primeras concentran el 82 por ciento del consumo. Por su parte, la exportadora Saviram señaló que las ventas de estas mercancías se realizan directamente al cliente final (productor/envasador).

143. Por otra parte, de acuerdo con Extral, no existe un patrón específico o estacional que defina el comportamiento del consumo de envases tubulares flexibles de aluminio. No obstante, indicó que en términos generales el consumo de esta mercancía disminuye en los primeros y últimos meses del año, y en los meses intermedios existen variaciones en algunos sectores del mercado. Al respecto, la importadora Colomer manifestó que ocurre un incremento del consumo de la mercancía al final del año, como resultado del aumento de la demanda de los consumidores de cosméticos y la puesta en el mercado de nuevos cosméticos.

Análisis particular de daño y causalidad



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

144. Las solicitantes argumentaron que en el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002 las importaciones de envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela se efectuaron en condiciones de discriminación de precios y que éstas causaron daño a la planta productiva, la actividad comercial y las operaciones financieras de la industria nacional.

145. Al respecto, es importante señalar que en los puntos 145 a 216 de la resolución preliminar, la Secretaría explicó que en el periodo analizado, de noviembre de 1999 a abril de 2002, las importaciones de tubos flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela se incrementaron tanto en términos absolutos (53 por ciento) como en relación con el mercado nacional (8 puntos porcentuales) y la producción nacional, al tiempo en que los principales indicadores de la rama de producción nacional observaron un deterioro, por ejemplo, la participación nacional de mercado y la utilización de la capacidad instalada cayeron 7 y 3.7 puntos porcentuales, respectivamente; la producción nacional y las ventas al mercado interno disminuyeron 8 y 9 por ciento, respectivamente, y los resultados operativos de la industria nacional registraron un comportamiento adverso hasta obtener pérdidas.

146. No obstante el aumento significativo de importaciones venezolanas y el consecuente deterioro en los indicadores de la rama de producción nacional, la Secretaría no estableció un vínculo causal con presuntas prácticas de discriminación de precios, debido a que la información disponible hasta la etapa preliminar suponía que el 95 por ciento de las importaciones venezolanas se efectuaron en condiciones equitativas de competencia, es decir, sin márgenes de dumping. Bajo esta premisa, se consideró que el diferencial de precios a favor del producto importado (conocido como "subvaloración") podría haber estado relacionado más a razones presumiblemente competitivas que a prácticas de dumping. Cabe señalar que en la propia resolución preliminar se explicó que esta información se encontraba sujeta a confirmación en la última etapa de la investigación.

147. En esta etapa de la investigación, la importadora Colomer y las exportadoras Saviram y Alentuy reiteraron que el daño a la industria nacional no fue causado por las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela puesto que, tomando en cuenta lo establecido en la resolución preliminar, éstas no se realizaron en condiciones de discriminación de precios. En todo caso, el supuesto deterioro de los indicadores nacionales puede ser atribuido a otros factores, como las importaciones de otros orígenes, cambio en el patrón de consumo, las ventajas comparativas de la industria venezolana frente a la industria nacional, así como la ineficiencia de esta última y su carácter de oligopolio.

148. Por el contrario, las solicitantes reiteraron que son empresas competitivas y que las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio procedentes de orígenes distintos a la República Bolivariana de Venezuela no fueron la causa del daño a la industria nacional, puesto que durante el periodo investigado no participaron en forma significativa en el total de las importaciones y su precio promedio se ubicó por arriba del precio de las importaciones venezolanas.

149. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 3.1 al 3.6 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 y 65 del RLCE, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por las solicitantes, las exportadoras venezolanas, la importadora, así como el gobierno venezolano a fin de determinar la existencia o no de daño a la rama de producción nacional por causa de las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio procedentes de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de dumping.

150. Para tal efecto, se tomó en cuenta que en la etapa final de la investigación, conforme a lo descrito en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, la Secretaría determinó que en el periodo investigado, noviembre de 2001 a abril de 2002, las exportaciones de la República Bolivariana de Venezuela, originarias de la empresa Saviram y de las demás empresas exportadoras de ese país, sí se efectuaron en condiciones de discriminación de precios al registrar márgenes de dumping de 36.16 y 54.69 por ciento, respectivamente.

Importaciones objeto de dumping

A. Volumen de las importaciones de producto investigado

151. En la solicitud de inicio, Industrial Santa Clara y Extral indicaron que a través de la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, ingresan al mercado nacional, además del producto investigado, "envases de aluminio para refrescos y cervezas", así como "tubo polilaminado", mismos que no son objeto de la presente investigación.

152. En los puntos 133 a 142 de la resolución preliminar, la Secretaría indicó la documentación que se allegó y la metodología que utilizó para estimar el volumen de importaciones correspondiente, exclusivamente, a envases



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

tubulares flexibles de aluminio por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, efectuadas durante el periodo investigado, noviembre de 2001 a abril de 2002, y los dos periodos previos comparables. Los resultados de esta metodología se indican a continuación:

- A. De las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y de países distintos a los Estados Unidos de América y la República de Costa Rica prácticamente el total fue producto investigado, pues se excluyeron aquellos volúmenes de los cuales se tuvo conocimiento que correspondieron a mercancía no investigada.
- B. De las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, se excluyeron las operaciones de importación de empresas cuya evidencia indicó que adquirieron producto no investigado, entre las cuales se encuentran latas para cerveza y refrescos, tanto en el periodo investigado como en los dos anteriores comparables.
- C. La totalidad de importaciones originarias de la República de Costa Rica correspondió a tubo polilaminado, producto no investigado.

153. En esta etapa de la investigación, ninguna de las partes comparecientes presentó argumentos o evidencias que desvirtuarán la metodología utilizada para estimar los volúmenes correspondientes exclusivamente a envases tubulares flexibles de aluminio por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, durante el periodo analizado (noviembre de 2001 a abril de 2002 y los dos periodos previos comparables), de manera que la Secretaría confirmó lo señalado en el punto anterior de esta Resolución.

154. Al aplicar a las estadísticas de importaciones del Sistema de Información Comercial de México por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE los porcentajes indicados, se obtuvieron los montos de envases tubulares flexibles de aluminio que se muestran en el siguiente cuadro:

Importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio Miles de piezas

Concepto	NOV 99 - ABR 00 a	NOV 00 - ABR 01 b	NOV 01 - ABR 02 c	Variación (%)		
				(b/a)	(c/b)	(c/a)
Importaciones totales	19,123	24,003	27,068	26	13	42
Venezuela	15,829	21,048	24,174	33	15	53
Otros Países	3,294	2,956	2,895	-10	-2	-12
Consumo Nacional Aparente	100,219	92,127	101,604	-8	10	1
Índices	a	b	c	Puntos porcentuales		
				(b-a)	(c-b)	(c-a)
M's Venezuela/ C.N.A.	16	23	24	7	1	8
M's Otros Países/ C.N.A.	3	3	3	0	0	0
M's Totales/ C.N.A.	19	26	27	7	1	8

Fuente: Pedimentos de importación y Sistema de Información Comercial de México.

B. Importaciones objeto de dumping

155. En la etapa anterior de la investigación, la Secretaría estableció de forma preliminar que las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela de la exportadora Saviram, mismas que representaron el 95 por ciento del volumen importado desde el país investigado, se realizaron presumiblemente sin márgenes de dumping; en consecuencia, sólo el volumen correspondiente al 5 por ciento de las importaciones venezolanas habría incurrido en dumping por 54.69 por ciento. Por esta razón, para la prueba de daño y causalidad, la Secretaría ajustó (restó) las importaciones procedentes de Saviram en el volumen de producto investigado a fin de no sobrestimar el posible impacto de prácticas de discriminación de precios en el mercado nacional.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

156. Sin embargo, en esta etapa de la investigación, conforme lo descrito en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, la autoridad investigadora determinó que en el periodo investigado, noviembre de 2001 a abril de 2002, las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela, originarias de la exportadora Saviram y de las demás exportadoras de este país, se realizaron con márgenes de dumping de 36.16 y 54.69 por ciento, respectivamente.

157. En consecuencia, a diferencia de la etapa preliminar, para efectos del análisis del comportamiento de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de discriminación de precios y su efecto sobre la rama de producción nacional del producto similar, en esta etapa de la investigación se consideró el total de las importaciones de este país efectuadas por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE.

C. Comportamiento de las importaciones objeto de dumping

158. Conforme a lo establecido en los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría evaluó si en el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002, el volumen de las importaciones investigadas aumentó en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno.

159. Con base en la información proporcionada por el Sistema de Información Comercial de México, la Secretaría observó que las importaciones totales de envases tubulares flexibles de aluminio, ajustadas conforme a lo indicado en los puntos 152 a 154 de esta Resolución, registraron una tendencia creciente en el periodo analizado: en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 registraron un incremento de 26 por ciento con respecto al periodo noviembre de 1999 a abril de 2000; en el periodo investigado, noviembre de 2001 a abril de 2002, aumentaron 13 por ciento en relación con el nivel alcanzado en el periodo anterior comparable.

160. El comportamiento de las importaciones totales fue resultado del desempeño de las procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, puesto que del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al siguiente comparable aumentaron 33 por ciento, para volver a aumentar 15 por ciento en el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002. Es importante reiterar que en la etapa anterior de este procedimiento, con información preliminar, del total de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela realizadas en el periodo investigado se consideró que únicamente el 5 por ciento se realizó con márgenes de dumping, mientras que en esta etapa final se determinó que el total se realizó con márgenes de dumping de 36.16 y 54.69 por ciento.

161. El comportamiento de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de discriminación de precios, les permitió incrementar su participación porcentual dentro de las importaciones totales en 7 puntos porcentuales del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo noviembre de 2001 a abril de 2002, al pasar de 83 al 89 por ciento; de forma particular, en el periodo investigado aumentaron su participación en las totales en 2 puntos porcentuales con respecto al periodo anterior comparable.

162. En contraste, las importaciones de países distintos del investigado registraron una disminución de 10 por ciento en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 con respecto al periodo anterior comparable, y continuaron a la baja al disminuir 2 por ciento en el periodo investigado.

163. Por otra parte, con el fin de evaluar si en el periodo analizado se registró un crecimiento de las importaciones en relación con el consumo interno y la producción nacional, se estimó el tamaño del mercado mexicano de envases tubulares flexibles de aluminio, a partir de las cifras de producción nacional más importaciones menos exportaciones. Las importaciones se calcularon conforme a lo indicado en los puntos 152 a 154 de esta Resolución; la producción y las exportaciones totales se calcularon a partir de la información aportada por las empresas solicitantes, mismas que conforman el 100 por ciento de la rama de producción nacional.

164. Las importaciones totales de envases tubulares flexibles de aluminio incrementaron su participación en el mercado mexicano: de representar el 19 por ciento en el consumo nacional aparente (CNA) en el periodo noviembre de 1999 a abril de 2000, pasaron al 26 y 27 por ciento en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 y el investigado, respectivamente. Este incremento fue resultado de la participación creciente de las importaciones venezolanas.

165. En efecto, las importaciones investigadas de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de dumping, luego de representar el 16 por ciento en el CNA en el periodo noviembre de 1999 a abril de 2000, pasaron al 23 y 24 por ciento en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 y el investigado, respectivamente;



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

es decir, incrementaron su participación en 8 puntos porcentuales en el periodo analizado. Este comportamiento contrastó con el de las importaciones de otros países, quienes en promedio mantuvieron su participación en 3 por ciento del mercado. En relación con la producción nacional, las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela incrementaron su participación en 13 puntos porcentuales del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado, al pasar de 19 al 32 por ciento.

166. Cabe señalar que el incremento de la participación en el mercado mexicano de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela no se explica por razones competitivas, tal como se presumía en la etapa preliminar, sino a las condiciones de discriminación de precios en que se realizaron, puesto que el total se realizó con márgenes de dumping de 36.16 y 54.69 por ciento y, como se señala más adelante, con márgenes de subvaloración significativos con respecto al precio nacional y las importaciones de otros orígenes.

167. También destaca que el aumento de la participación en el mercado mexicano de 8 puntos porcentuales por parte de las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, se registró al tiempo en que disminuyó la participación de la producción nacional en esos mismos puntos porcentuales entre el periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado.

168. En términos de sustitución entre productos, cabe señalar que a partir de los listados de clientes de las solicitantes y la relación de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México, se observó que en el periodo investigado cuatro de los principales clientes de la industria nacional disminuyeron sus compras nacionales en 76 por ciento en relación con el periodo anterior comparable, al tiempo en que incrementaron sus importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de dumping, fundamentalmente de la exportadora Saviram. En contraste, no se tuvo evidencia de que fueran mercancías de otros países las que desplazarán al producto nacional: otros países mantuvieron una participación de mercado de 3 por ciento en el periodo investigado contra 24 por ciento que alcanzó el producto objeto de dumping.

169. En suma, en el periodo analizado las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela se realizaron con márgenes significativos de dumping y aumentaron tanto en términos absolutos como en relación con el mercado mexicano y la producción nacional y, a diferencia de las mercancías procedentes de otros orígenes, ganaron incluso participación dentro de las importaciones totales.

Efectos sobre los precios

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

171. Las solicitantes manifestaron que en el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002, e incluso en los dos periodos anteriores comparables, las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, ubicándose por debajo de su precio de venta al mercado interno, lo cual impidió el aumento de los mismos y provocó daño a la industria nacional de las mercancías similares y, por consiguiente, el deterioro de sus principales indicadores económicos y financieros. A fin de sustentar sus aseveraciones, las solicitantes argumentaron lo siguiente:

- A. Al participar en licitaciones con dos de los importadores de envases tubulares flexibles de aluminio de la República Bolivariana de Venezuela, Extral se percató que en los años de 1999, 2000 y 2001 los precios de los productores venezolanos eran cada vez más bajos.
- B. Asimismo, Extral indicó que los precios de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela, incluidos incrementables, arancel *ad valorem* y derechos de tramitación aduanal, durante los periodos noviembre de 1999 a abril de 2000 y los dos periodos siguientes comparables se ubicaron por debajo de su precio promedio ponderado de venta al mercado interno.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

- C. Con base en un comunicado y una cotización de precios para adquirir cospeles de aluminio de una empresa venezolana fabricante de esta materia prima, Industrial Santa Clara reiteró que a finales de 2000 el productor venezolano cotizó este insumo en su mercado interno a precios significativamente mayores que el ofrecido a Industrial Santa Clara. No obstante ello, los precios promedio de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela de envases colapsables de aluminio se ubicaron por debajo de su precio de estas mercancías al mercado interno.
- D. Industrial Santa Clara indicó que mientras en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 el precio promedio de venta al mercado interno de sus envases tubulares flexibles de aluminio registró un aumento de 20 por ciento, en el periodo investigado el incremento fue de 2 por ciento, resultado de las condiciones en que se realizaron las importaciones investigadas que impidieron un alza en sus precios a un nivel que le permitiera mantener una relación de equilibrio en términos de venta-costos.

172. Con relación al comportamiento de los precios nacionales y el de las importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, la importadora Colomer reiteró que los precios a los que ofrecen las exportadoras venezolanas, en particular Alentuy, el producto objeto de esta investigación son resultado de ventajas comparativas que estas productoras tienen en relación con la industria nacional, toda vez que su producción está integrada verticalmente.

173. En apoyo a su aseveración, Colomer indicó que la República Bolivariana de Venezuela figura entre los productores de aluminio más grandes del mundo, materia prima principal para la fabricación de los envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio. En particular, manifestó que el yacimiento del cual adquiere Alentuy la bauxita, mineral a partir del cual se obtiene el aluminio, así como su planta para la fabricación de los envases tubulares flexibles de aluminio, se ubican en el mismo Departamento; en consecuencia, adquiere dicho insumo a precios internacionales competitivos y prácticamente no paga flete alguno por la transportación del mismo a su planta.

174. Asimismo, indicó que la exportadora Alentuy fabrica sus propios cospeles de aluminio, tiene acceso a electricidad y gas a precios competitivos y cuenta con tecnología de punta para la fabricación de los envases tubulares flexibles de aluminio; la productora venezolana es una empresa integrada verticalmente, quien además manifestó que tales condiciones competitivas y de eficiencia permiten que los precios de sus envases tubulares flexibles de aluminio se ubiquen por debajo del precio de la industria mexicana, que es ineficiente y carece de competitividad.

175. En contraste, Colomer indicó que los fabricantes mexicanos importan todos los insumos para la fabricación de los envases tubulares flexibles de aluminio y adquieren cospeles de aluminio a precios no competitivos. Adicionalmente, con base en información proporcionada por una de las solicitantes, Colomer alegó lo siguiente: **A.** En ciertos meses del periodo investigado, esa empresa vendió por debajo del precio al que se importó producto venezolano; **B.** La diferencia del precio promedio entre ambos bienes fue apenas de 7 centavos por pieza; **C.** Reiteró que los precios de la solicitante aumentaron, pues tiene capacidad de modificar sus precios a conveniencia.

176. Por su parte, la exportadora Saviram señaló que como resultado del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela, ocurrió una modificación de las condiciones en el mercado latinoamericano del producto objeto de esta investigación: el traslado y concentración de empresas usuarias de envases tubulares flexibles de aluminio de países de Sudamérica a los Estados Unidos Mexicanos, principalmente las dedicadas a la fabricación de productos cosméticos y farmacéuticos.

177. Aunado a ello, la sustitución de envases tubulares flexibles de aluminio por tubo polilaminado por una empresa transnacional, la creación de una moneda única en la Unión Europea y la reconfiguración del mercado europeo usuario de envases tubulares flexibles de aluminio, permitió a las grandes empresas usuarias de estos productos ofrecer licitaciones para grandes volúmenes de producto investigado a empresas productoras mexicanas y venezolanas, pero también las forzó a disminuir sus precios de venta.

178. Saviram argumentó que para hacer frente a estos hechos, mejoró sus niveles de eficiencia y disminuyó desperdicios y costos, lo que le permitió ser rentable ante los nuevos precios de compra de las transnacionales y



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

poder ofrecer en su mercado doméstico precios inferiores a los de exportación al mercado mexicano, lo que desacredita el alegato de discriminación de precios en que supuestamente incurre.

179. Como prueba de lo anterior, Saviram proporcionó cotizaciones de dos proveedores no venezolanos de envases tubulares flexibles de aluminio, a partir de las cuales esta exportadora indicó que sus precios de venta son competitivos en el mercado internacional que incluso se encuentran por arriba de los precios establecidos en dichas cotizaciones. Por otra parte, aportó copia de una cotización de cospeles de una empresa venezolana a Industrial Santa Clara, misma que desmiente lo argumentado por esta solicitante de nunca haber adquirido cospel venezolano.

180. Además, en esta etapa de la investigación, Saviram coincidió con la importadora Colomer y la exportadora Alentuy en señalar que la presencia en el mercado mexicano de envases tubulares flexibles de aluminio procedentes de la República Bolivariana de Venezuela obedece a factores de competitividad de la industria de este país, y que el precio de la industria mexicana registró un aumento en el periodo investigado.

181. Con relación a lo argumentado por Colomer, Industrial Santa Clara y Extral reiteraron que a finales de 2000, el precio de los cospeles de aluminio en el mercado venezolano se ubicó incluso por arriba del precio de este insumo que le fue ofrecido a una productora nacional. Lo anterior refleja, a decir de las solicitantes, que los productores venezolanos incurrirían en mayores costos que la industria mexicana en la fabricación del producto investigado; sin embargo, este hecho contrasta con los precios promedio de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela al mercado mexicano, que se ubicaron por debajo del precio nacional, lo que evidencia la práctica desleal de las importaciones investigadas y no las supuestas "ventajas competitivas" de la industria de la República Bolivariana de Venezuela.

182. Por otra parte, y contrario a lo señalado por Colomer, las solicitantes indicaron que Alentuy utiliza maquinaria incluso más antigua que la usada por la producción nacional. En apoyo a su aseveración, indicaron que esta productora venezolana fabrica de forma primordial cospeles y envases de aerosol; por ello, y dado que su principal cliente consume anualmente la cuarta parte de lo que una línea de baja velocidad puede fabricar, no requiere de líneas de alta velocidad para producir envases tubulares flexibles de aluminio. Aunado a ello, con base en los precios de las pastillas de aluminio de diferentes orígenes, incluido la República Bolivariana de Venezuela, señalaron que el precio de esta materia prima venezolana (con una sola excepción) es mayor que el precio de este insumo en los demás orígenes.

183. Cabe señalar que una solicitante indicó que la única compra de pastillas de aluminio originario de la República Bolivariana de Venezuela la efectuó en 1998 y tuvo el carácter de prueba del material en sus procesos productivos, sin embargo, tomando en cuenta la baja calidad de estos cospeles y la deficiencia en el abasto de la República Bolivariana de Venezuela, concluyó que su precio no era competitivo con respecto al ofrecido por otros proveedores. En este sentido, la producción nacional manifestó que debido a la cercanía, servicio, tiempo de entrega y certidumbre, se abastece de materias primas de fuentes diferentes de la República Bolivariana de Venezuela.

184. Asimismo, contrario a lo señalado por Saviram, Alentuy y Colomer, las solicitantes se consideran eficientes y competitivas; sin embargo, en una licitación convocada por una empresa de cosméticos, la industria nacional se vio imposibilitada de ofrecer precios al nivel que lo hizo Saviram, lo cual prueba que los productores venezolanos, independientemente de las ventajas comparativas que pudieran tener, concurren a sus mercados de exportación, en particular al mexicano, a precios menores a los de su mercado interno.

185. Para efecto de estimar los precios correspondientes a envases tubulares flexibles de aluminio, la Secretaría calculó los precios promedio de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y de las procedentes de otras fuentes de abastecimiento, para los periodos noviembre de 2001 a abril de 2002 y los dos periodos comparables anteriores, a partir de las cifras de valor y volumen de las importaciones totales registradas en el Sistema de Información Comercial de México, ajustadas conforme a lo indicado en los puntos 152 al 154 de esta Resolución.

186. Los resultados mostraron que el precio promedio de las importaciones originarias de países distintos al investigado, puesto en puerto de entrada, aumentó 8 por ciento en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 con respecto al periodo anterior comparable, para luego disminuir 13 por ciento en el periodo investigado.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

187. Por lo que se refiere a las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de discriminación de precios, la Secretaría observó que en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 el precio promedio ponderado de éstas disminuyó 2 por ciento en relación con el periodo comparable anterior, para volver a caer 11 por ciento en el periodo investigado, de tal manera que en los periodos indicados se ubicó 39 y 37 por ciento por debajo del precio promedio que en conjunto observaron las importaciones de otros países.

188. Por otra parte, con base en los indicadores de volumen y valor de las ventas puestas en la planta de sus clientes, la Secretaría calculó el precio promedio ponderado de las ventas al mercado interno de la industria nacional de envases tubulares flexibles de aluminio en dólares por pieza. Como resultado, se observó que en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 este precio aumentó 3 por ciento en relación con el periodo comparable anterior, para volver a aumentar 5 por ciento en el periodo investigado.

189. En relación con el aumento que registró el precio de los envases tubulares flexibles de aluminio de fabricación nacional en el periodo investigado, las solicitantes argumentaron que este incremento no es representativo, puesto que no ocurrió en los productos relevantes y los datos considerados para su cálculo reflejan la situación particular de cada una de las productoras nacionales.

190. Al respecto, la Secretaría determinó que no es procedente la razón por la cual las solicitantes consideran que el aumento del precio de los envases tubulares flexibles de aluminio descrito por esta autoridad investigadora no deba considerarse representativo, toda vez que el cálculo del precio promedio toma en cuenta lo siguiente: por una parte, a la industria nacional en su conjunto, es decir, no considera la situación particular de cada una de las empresas que conforman a la rama de producción nacional y, por otra parte, incluye al total de los productos que se encuentran dentro de la descripción del producto objeto de esta investigación y no únicamente aquellos que la industria nacional pudiera considerar relevantes.

191. Por otra parte, a fin de comparar el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas con el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de la industria nacional, en esta etapa final, la Secretaría agregó al valor en el punto de entrada de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela el arancel y el derecho de trámite aduanero correspondiente, así como los gastos de internación para llevar el producto a la bodega del importador (usuario final). Estos últimos calculados conforme a la información proporcionada por las importadoras Colomer y Productora e Importadora de Cosméticos, S.A. de C.V.

192. Con base en lo indicado en los dos puntos anteriores, la Secretaría observó que en los periodos noviembre de 2000 a abril de 2001 y en el periodo investigado, el precio de las importaciones objeto de discriminación de precios se ubicó 21 y 32 por ciento por debajo del nacional, respectivamente, es decir, con márgenes significativos de subvaloración, lo que explica el incremento de las importaciones y su creciente penetración en el mercado.

193. Es importante señalar que la subvaloración de las importaciones objeto de dumping con respecto al precio nacional y al de otros orígenes, así como el comportamiento de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela, difieren de lo establecido en los puntos 174 y 178 de la resolución preliminar, cuando se presumía que del volumen total importado de la República Bolivariana de Venezuela sólo el 5 por ciento se había realizado con márgenes de dumping, mientras que en esta etapa final, conforme a lo indicado en el apartado de discriminación de precios de esta resolución, durante el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002 las exportaciones totales de la República Bolivariana de Venezuela procedentes de Saviram y las correspondientes a las demás exportadoras de este país, se efectuaron con un margen de dumping de 36.16 y 54.69 por ciento, respectivamente.

194. En este sentido, no se tienen elementos objetivos para concluir que fueron razones distintas a la práctica de discriminación de precios las que propiciaron precios significativamente bajos por parte de las importaciones venezolanas, por ejemplo, en cuanto a tecnología empleada o bien costos de la materia prima; sobre este último aspecto, la Secretaría constató que en efecto, tal como lo indican las solicitantes, en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001, el precio de esta materia prima cotizada en la República Bolivariana de Venezuela, puesta en el puerto de Veracruz, se ubicaría sólo entre 5 y 8 por ciento por debajo del precio de este insumo procedente de la República Federal de Alemania, los Estados Unidos de América y Canadá.

195. Por otra parte, la Secretaría comparó el precio promedio al que Saviram adquirió las pastillas de aluminio en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001, con el precio de este insumo procedente de la República



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

Bolivariana de Venezuela (información aportada por las solicitantes), ajustado con arancel y derechos de trámites aduaneros correspondientes. El resultado de este ejercicio indicó que el precio promedio al que esta exportadora adquirió su materia prima se ubicó 8 por ciento por arriba del precio de los cospeles de aluminio procedentes de este país. Lo anterior apoya el argumento de las solicitantes de que a finales de 2000, el precio de los cospeles de aluminio para la industria venezolana fue incluso mayor que el precio al que le fue ofrecido este insumo de la República Bolivariana de Venezuela a una productora nacional, lo que supondría mayores costos en el país investigado que los que se podrían tener en los Estados Unidos Mexicanos.

196. En suma, la evidencia que obra en el expediente administrativo muestra que aun cuando las condiciones de abastecimiento de los insumos principales para la fabricación de envases tubulares flexibles de aluminio le puedan conferir ventajas a la industria de la República Bolivariana de Venezuela (cospeles de aluminio, gas o electricidad), en relación con las prevalecientes en la industria nacional, así como de la reconfiguración del mercado internacional de envases tubulares flexibles de aluminio (Sudamérica y Europa) y de las fuentes de abastecimiento de la industria nacional de sus insumos, ello no justifica ni excluye que las exportaciones de la República Bolivariana de Venezuela se realicen al mercado mexicano en condiciones de discriminación de precios en los niveles encontrados.

197. Con base en los resultados descritos en los puntos 170 al 196 de esta Resolución, se concluye que el comportamiento de las importaciones investigadas y su creciente participación en el mercado mexicano fue resultado de los márgenes de subvaloración significativos en relación con el precio nacional y las importaciones de otros orígenes y no de factores competitivos; a su vez, los significativos márgenes de subvaloración de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela se explican en gran medida por los márgenes de dumping encontrados.

Efectos sobre la producción nacional

198. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 3.1 al 3.6 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones investigadas sobre los indicadores económicos relevantes que influyeron en la situación de la industria del producto nacional.

A. Efectos en los indicadores económicos

199. Industrial Santa Clara y Extral manifestaron que en el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002, las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela de envases tubulares flexibles de aluminio provocaron la disminución de sus ventas al mercado interno, lo que se reflejó en el deterioro de sus principales indicadores económicos, entre ellos producción, utilización de la capacidad instalada de producción y empleo, así como de sus indicadores financieros; de hecho, indicó que ante la pérdida de pedidos se vio obligada a destinar parte de su producción a la exportación.

200. La importadora Colomer argumentó que el supuesto daño a la industria nacional fue causado por el cambio en el patrón de consumo (uno de los principales clientes de la industria nacional sustituyó los envases tubulares flexibles de aluminio por tubo polilaminado para uno de sus productos) y las importaciones de países distintos del investigado. Lo anterior, tomando en cuenta que, con base en cifras de Glosa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el periodo analizado las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela disminuyeron su participación en las totales mientras que las de otros orígenes la han incrementado.

201. Tanto Colomer como Saviram, conforme a lo establecido en la resolución preliminar argumentaron que el 95 por ciento de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela no se realizaron con dumping, de manera que no pudieron ser la causa del daño a la industria nacional; adicionalmente, Colomer señaló que el restante 5 por ciento de las importaciones, para las cuales se determinó que incurrieron en discriminación de precios, se realizaron con precios superiores al del resto de otros orígenes, mientras que Saviram argumentó que se debe analizar si las correspondientes a otros orígenes afectaron a los productores mexicanos, las cuales se realizaron a precios más altos.

202. Al respecto, desde el inicio de la investigación las solicitantes argumentaron que las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio procedentes de otros orígenes no fueron la causa del daño a la industria nacional, puesto que durante el periodo investigado no participaron en forma significativa en el total de las importaciones y su precio promedio se ubicó por arriba del precio de las venezolanas.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

203. En cuanto a la exportadora Alentuy, ésta manifestó que el supuesto daño a la industria nacional (las solicitantes incrementaron su producción en el periodo investigado) no fue causado por sus exportaciones, toda vez que, derivado de las ventajas comparativas que tiene frente a la industria nacional, señaladas anteriormente, éstas no se realizaron en condiciones de discriminación de precios. En todo caso, continuó esta exportadora, la pérdida de participación de mercado de la industria nacional se explica por su ineficiencia, falta de competitividad frente a la industria venezolana y por su carácter de oligopolio.

204. Para efecto del análisis sobre el desempeño de los indicadores económicos y financieros de la industria nacional, la Secretaría consideró la información proporcionada por las solicitantes, que constituyen la rama de producción nacional del producto nacional similar. Cabe señalar que en el caso de la solicitante Extral, su información fue objeto de verificación, resultado de la cual se encontraron en algunos rubros diferencias entre lo que reportó y lo verificado, por lo que en aquellos casos en que fue necesario se realizaron las correcciones correspondientes.

205. En cuanto a la información proporcionada por Industrial Santa Clara, la Secretaría le requirió medios probatorios que acreditaran que las cifras de los indicadores que reportó corresponden únicamente a producto objeto de investigación. En su respuesta, reiteró que en el periodo analizado solamente fabricó producto investigado, envases tubulares flexibles de aluminio, y proporcionó la siguiente documentación en apoyo a su afirmación: reportes de producción mensual correspondientes a los años 2001 y de enero a abril de 2002; reporte de producción del día 25 de abril de 2002, reportes de sus ventas (totales, internas y externas) y 20 facturas de venta del periodo investigado, así como reportes mensuales de inventarios de producto terminado para el periodo analizado.

206. Al respecto, la Secretaría apreció que en los reportes de ventas que proporcionó esta solicitante, los clientes a quienes vendió su producción corresponden principalmente al sector farmacéutico, cosmético e industrial, y que las dimensiones de diámetro y longitud de los tubos que vendió se encuentran dentro de los rangos que describen al producto objeto de esta investigación, indicadas en los puntos 116 y 132 de esta Resolución. Asimismo, se observó que las facturas cubren ventas de envases tubulares flexibles de aluminio realizadas en el periodo investigado. Por otra parte, la Secretaría se percató que los totales mensuales de producción, ventas e inventarios contenidos en la documentación proporcionada por Industrial Santa Clara, referida anteriormente, coinciden con lo que reportó esta solicitante en el formulario de la solicitud de inicio.

207. A partir de lo señalado en los dos puntos anteriores de esta Resolución, la Secretaría encontró elementos suficientes para considerar que las cifras de indicadores económicos y financieros reportadas por Industrial Santa Clara corresponden exclusivamente a producto similar al objeto de esta investigación. Además, ninguna de las partes comparecientes aportó argumentos o medios probatorios que indicaran que esta solicitante fabrica productos no investigados.

208. Con base en lo establecido sobre los datos de los indicadores económicos y financieros de la industria nacional, la Secretaría observó que el mercado mexicano de envases tubulares flexibles de aluminio, medido a través del CNA en los términos señalados en el punto 163 de esta Resolución, disminuyó 8 por ciento del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo noviembre de 2000 a abril de 2001, pero aumentó 10 por ciento en el periodo investigado, noviembre de 2001 a abril de 2002.

209. Este comportamiento reflejó básicamente las mayores compras de importación de producto en condiciones de dumping procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, puesto que del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado aumentaron 53 por ciento, lo que les permitió incrementar su participación en el mercado mexicano en 8 puntos porcentuales, al pasar del 16 al 24 por ciento. En contraste, en el periodo analizado las importaciones de otros orígenes registraron una disminución de 12 por ciento, mantuvieron una participación en promedio de 3 por ciento y concurren a precios promedio por arriba del precio de las investigadas de la República Bolivariana de Venezuela.

210. Como resultado de los bajos precios de las importaciones en condiciones de dumping la producción nacional orientada al mercado interno disminuyó 8 puntos porcentuales su participación en el mercado mexicano del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado, al pasar de 81 a 73 por ciento del CNA.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

211. Los resultados descritos en los dos puntos anteriores, desvirtúan el argumento de Colomer y Saviram de que el daño a la industria nacional no puede atribuirse a las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela sino a las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de países distintos al investigado.

212. Por otra parte, el desempeño observado por las importaciones investigadas también se reflejó en el comportamiento de la producción nacional y las ventas internas nacionales. Por lo que se refiere a la producción nacional, en términos absolutos este indicador disminuyó 15 por ciento en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 con respecto al lapso noviembre de 1999 a abril de 2000, para aumentar 9 por ciento en el periodo investigado; sin embargo, ese incremento no fue suficiente para alcanzar el nivel registrado en el periodo noviembre de 1999 a abril de 2000.

213. De forma análoga, las ventas internas nacionales disminuyeron 17 por ciento en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 con respecto al periodo comparable anterior y se recuperaron 9 por ciento en el periodo investigado, lo cual no fue suficiente para alcanzar el volumen registrado en el periodo noviembre de 1999 a abril de 2000. Cabe señalar que del periodo noviembre de 1999 a marzo de 2000 al periodo noviembre de 2001 a marzo de 2002, las ventas al mercado interno observaron una disminución de 10 por ciento.

214. Con relación al argumento de que la caída de las ventas nacionales pudiera estar asociado al cambio de patrón de consumo, tal como se estableció en el punto 199 de la resolución preliminar, la Secretaría observó que del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000, periodo en que aún se registraron compras a la industria nacional del cliente que sustituyó envase tubular flexible de aluminio por tubo polilaminado, al periodo investigado, cuatro de los principales clientes disminuyeron sus compras de producto nacional en 59 por ciento, al tiempo en que incrementaron sus importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela en 47 por ciento, lo que pone en evidencia la sustitución de producto nacional por importado en condiciones de dumping.

215. De esta manera, tal como lo argumentaron los solicitantes, la caída de las ventas al mercado interno de la industria nacional y con ello, pérdida de participación de mercado, estuvo asociada a las importaciones en condiciones de discriminación de precios, más que a supuestas ventajas comparativas de la industria de la República Bolivariana de Venezuela en cuanto a condiciones de abastecimiento de insumos, cambio en el patrón de consumo (en todo caso, habría afectado por igual tanto al producto importado como al de fabricación nacional) o por el carácter de oligopolio de la industria nacional.

216. Por otra parte, como consecuencia del comportamiento de las ventas y de la producción, la utilización de la capacidad instalada de la rama de producción nacional disminuyó 3.6 puntos porcentuales del periodo noviembre de 1999 a marzo de 2000 al periodo noviembre de 2001 a marzo de 2002, al pasar de 48.4 al 44.8 por ciento.

217. Asimismo, se observó que en el periodo investigado, noviembre de 2001 a abril de 2002, el nivel de empleo promedio de la industria nacional disminuyó 8 por ciento con respecto al nivel promedio alcanzado en el periodo noviembre de 1999 a abril de 2000. Por lo que se refiere a los inventarios promedio, para los periodos indicados, éstos se incrementaron 15 por ciento.

218. En cuanto a las exportaciones de la industria nacional, éstas registraron una tendencia creciente: aumentaron 62 por ciento del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo noviembre de 2000 a abril de 2001, para volver a aumentar 6 por ciento en el periodo investigado; sin embargo, en el periodo analizado éstas representaron en promedio menos del 2 por ciento de la producción nacional orientada al mercado interno, de manera que el monto de exportaciones no podría explicar el desempeño adverso en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional.

219. En cuanto a la productividad de la industria nacional, medida como producción entre nivel de empleo promedio, la Secretaría observó que ésta se mantuvo prácticamente constante en el periodo analizado. En cuanto al comportamiento de la masa salarial (calculada en dólares), este indicador aumentó 6 por ciento del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado.

220. Con base en los resultados descritos en los puntos 199 al 219 de esta Resolución, la Secretaría confirmó lo establecido en la resolución preliminar en el sentido de que si bien los principales indicadores de la industria nacional registran cierta recuperación en el periodo investigado (noviembre de 2001 a abril de 2002), ésta no fue suficiente para alcanzar los niveles registrados en el periodo noviembre de 1999 a abril de 2000, debido fundamentalmente al incremento de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela en



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

condiciones de discriminación de precios y no debido a factores competitivos, el cambio de patrón de consumo o por otros factores.

221. Por otra parte, el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela quien presentó argumentos sólo hasta la etapa final del procedimiento, cuestionó que en la resolución preliminar, para la determinación de daño y causalidad, la Secretaría no hubiera indicado, a su juicio, las razones por las cuales utilizó datos correspondientes a 6 meses de cada uno de los años analizados (en total 18 meses); a su decir, esta información no permite realizar un análisis objetivo, imparcial y razonable de la situación real de la industria nacional en el periodo analizado; además, señaló que en dicha Resolución no se analizaron todos los factores del artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, particularmente aquellos que afectan los precios, el margen de dumping, salarios y crecimiento.

222. La Secretaría discrepa de la opinión del gobierno venezolano por diversas razones; en primer término, el periodo investigado para efectos del cálculo del dumping y el periodo de análisis para la determinación del daño se establecieron desde la resolución de inicio de la investigación, y fueron confirmados en la resolución preliminar, debido a que éste cumple con los requisitos establecidos en la legislación en la materia para fijarse como periodo objeto de investigación, tomando en cuenta el número de meses de dicho periodo (mínimo 6 meses) y la fecha de presentación de la solicitud (9 y 30 de agosto de 2002). En segundo lugar, ninguna de las partes comparecientes cuestionó la definición del periodo investigado y, finalmente, el gobierno venezolano no proporcionó elementos de convicción o una explicación -fundada y motivada- de su argumento.

223. No obstante lo anterior, y con el objeto de atender la inquietud externada por el gobierno venezolano, la Secretaría analizó de manera adicional tanto las importaciones como los indicadores de la industria nacional de manera anual, en la medida que éstos se encuentran disponibles en el expediente administrativo, obteniendo los siguientes resultados:

- A. Las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela aumentaron 94 por ciento de 1999 a 2000 y 5 por ciento para 2001, de tal manera que de 1999 a 2001, incrementaron su participación en las totales de 81 a 85 por ciento. Cabe destacar que en 2002 con respecto a 2001 continuó su tendencia ascendente y las importaciones de este país crecieron 95 por ciento.
- B. En 2001, el precio promedio de las importaciones venezolanas se ubicó 22 y 29 por ciento por debajo del precio de las de otros países y del precio nacional, es decir, la significativa subvaloración de precios también se observó con datos anuales.
- C. De 1999 a 2001, las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio procedentes de la República Bolivariana de Venezuela aumentaron su participación en el mercado mexicano en 15 puntos porcentuales, al pasar de 11 a 26 por ciento; en contraste, la producción nacional orientada al mercado interno disminuyó 17 puntos porcentuales su participación en el mercado mexicano, al pasar de 81 a 73 por ciento, de los cuales 15 puntos son atribuibles a las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela y 2 a las de otros países. Cabe señalar que la información sobre la rama de producción nacional abarca hasta abril de 2002.
- D. Asimismo, de 1999 a 2001, el crecimiento y la producción nacional, ventas internas, utilización de la capacidad instalada y empleo, así como los resultados operativos de la industria (tal como se indica más adelante) registraron un comportamiento adverso.
- E. En suma, los resultados obtenidos de manera anual, no modifican las tendencias de las importaciones investigadas ni de los principales indicadores económicos o financieros de la rama de producción nacional, la cual registró un comportamiento adverso, vinculado a las condiciones en que se realizaron las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela.

224. Por otra parte, es importante señalar que en la evaluación del daño a la industria nacional, la Secretaría toma en cuenta todos los indicadores económicos y financieros pertinentes que influyen en el desempeño de la industria; ningún factor aislado o varios de ellos son suficientes para llegar a una orientación decisiva, sino la evaluación conjunta de los mismos, tal como se puede constatar con la revisión integral de la sección que va del punto 144 al 249 de esta Resolución.

B. Efectos en las variables financieras

225. Por otra parte, la Secretaría examinó la situación financiera de la industria productora nacional de envases tubulares flexibles de aluminio -compuesta por la agregación de la información de Industrial Santa Clara



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

y Extral-, y los resultados operativos de estos productos fabricados por dichas empresas en el periodo investigado, noviembre 2001 a abril de 2002, y sus dos previos comparables.

226. Para ello, se tomó en consideración los estados financieros básicos auditados de las empresas solicitantes para los años 1999 a 2001, el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar del periodo investigado y sus dos previos comparables, así como los indicadores de valor y volumen de ambas empresas. Cabe señalar que la información en valor fue actualizada con propósitos de comparabilidad financiera mediante el método de cambios en el nivel general de precios que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

227. Cabe destacar que en la visita de verificación realizada por la Secretaría a la empresa Extral, señalada en el punto 38 inciso A de esta Resolución, se observó que en la información del estado de costos, ventas y utilidades del producto similar entregado por esta empresa en la etapa preliminar, se incluyeron para el periodo investigado, otras mercancías que no son objeto de investigación.

228. En razón de ello, con base en datos proporcionados por Extral durante la visita de verificación, se utilizaron las cifras correctas del estado de costos, ventas y utilidades de envases tubulares flexibles de aluminio correspondientes al periodo investigado y sus dos previos comparables, el cual fue sumado al estado de costos, ventas y utilidades del producto similar fabricado por Industrial Santa Clara.

229. Con base en lo señalado anteriormente, la Secretaría calculó la influencia del producto similar en los resultados de la industria y encontró que en el periodo 1999 a 2001, los ingresos por ventas de envases tubulares flexibles de aluminio representaron el 91 por ciento de los ingresos totales de la industria, por lo que la autoridad investigadora concluyó que el producto similar influye de manera determinante en los resultados y condición financiera de la industria.

Utilidades y rentabilidad

230. En esta etapa de la investigación, la Secretaría no recibió de parte de las productoras nacionales o de la empresa importadora y exportadoras comparecientes argumentos o pruebas adicionales referentes al comportamiento de las utilidades e indicadores de rendimiento financiero de la rama de producción nacional. En razón de lo anterior, la Secretaría determinó confirmar lo señalado en los puntos 101 al 104 de la resolución de inicio, en el sentido de que en los años 2000 y 2001, los resultados operativos de la industria registraron un comportamiento adverso hasta obtener pérdidas, debido básicamente a la baja de los ingresos por ventas de las empresas solicitantes.

231. En cuanto al producto similar, en la resolución de inicio -confirmado en la resolución preliminar- la Secretaría determinó provisionalmente que en el periodo anterior al investigado se registraron pérdidas de operación menores a las del lapso anterior comparable, atribuidas a una reducción en costos, mientras que para el periodo investigado, el resultado de operación fue de pérdidas crecientes que se atribuyeron principalmente a la reducción en los ingresos por ventas de producto similar.

232. Sin embargo, a partir de la información financiera derivada de la visita de verificación que se señala en el punto 38 inciso A de esta Resolución, la Secretaría observó lo siguiente:

- A.** En el periodo noviembre 2000 a abril 2001, las utilidades del producto similar de fabricación nacional crecieron 161 por ciento con respecto al mismo periodo anterior comparable, es decir, el resultado operativo pasó de pérdidas a ganancias, básicamente debido a que el costo de venta se redujo 21 por ciento mientras que el ingreso por ventas totales de producto similar cayó 16 por ciento -el precio de venta se mantuvo en términos reales y el volumen de venta se contrajo 16 por ciento-, es decir, los costos mostraron una reducción de mayor magnitud al registrado en el ingreso, lo que provocó que el margen de operación se ubicara en 2.4 por ciento.
- B.** Sin embargo, en el periodo investigado, noviembre 2001 a abril 2002, las utilidades operativas del producto similar cayeron 82 por ciento, debido principalmente a la reducción de 5 por ciento en el ingreso por ventas de envases tubulares flexibles de aluminio -el precio de venta se contrajo 12 por ciento en términos de pesos constantes y el volumen total de ventas creció 8 por ciento-, lo que se tradujo en que el margen operativo disminuyera casi 2 puntos porcentuales al ubicarse en 0.5 por ciento.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

233. De lo indicado anteriormente, se colige que si bien la información financiera del producto similar de fabricación nacional se modificó con motivo de la visita de verificación, ello no tuvo un impacto de tal magnitud que hiciera cambiar la tendencia adversa en los resultados de operación de los envases tubulares flexibles de aluminio en el periodo investigado y el anterior comparable. De esta forma, aunque no se registraron pérdidas de operación crecientes -como reflejaba la información financiera antes de la verificación-, las utilidades operativas en el periodo investigado disminuyeron significativamente debido a los menores ingresos por ventas obtenidos dada la baja en los precios de venta (en términos de pesos constantes) en el mercado nacional de envases tubulares flexibles de aluminio.

Flujo de efectivo y capacidad para reunir capital

234. Por lo que se refiere al flujo de efectivo y capacidad de reunir capital de la industria, en la etapa final de la investigación, las productoras nacionales, la empresa importadora y exportadoras comparecientes no proporcionaron argumentos o pruebas adicionales al respecto; por lo cual, esta autoridad investigadora decidió ratificar lo establecido en los puntos 107 al 110 de la resolución de inicio en el sentido de que la capacidad de reunir capital de la industria se deterioró en el periodo analizado -aun cuando las razones de deuda se mantuvieron-, en virtud de que el flujo de caja operativo se contrajo y la industria registró pérdidas operación y netas.

235. En suma, con base en lo indicado en los puntos 225 al 234 de esta Resolución, la Secretaría concluyó que en el periodo analizado la industria tuvo un comportamiento financiero adverso al registrar pérdidas operativas en 2001, lo que se atribuye a la reducción del ingreso que se reflejó negativamente en el flujo de caja y en la capacidad de reunir capital; y que en el periodo investigado, los ingresos por ventas del producto similar cayeron como consecuencia de la baja en términos reales en el precio de venta, hecho que se reflejó en una disminución de las utilidades de operación y en los márgenes de rendimiento de los envases tubulares flexibles de aluminio de fabricación nacional.

Otros factores de daño

236. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE, la Secretaría analizó la concurrencia de otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping que pudieran afectar a la industria nacional. Es importante señalar que a lo largo de esta Resolución ya se ha realizado una evaluación de la posible influencia de factores distintos a estas importaciones en el desempeño de la industria nacional, de manera que podrían resumirse, sin limitar, en la presente sección.

237. La importadora Colomer y las exportadoras Saviram y Alentuy argumentaron que el daño a la industria nacional pudiera haber sido causado por las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio procedentes de países distintos de la República Bolivariana de Venezuela. Adicionalmente, Colomer y Alentuy asociaron también el daño a la industria nacional al cambio en el patrón de consumo registrado en el mercado mexicano; asimismo, esta última exportadora lo vinculó con el carácter de oligopolio de la industria nacional.

238. Industrial Santa Clara y Extral han manifestado que el daño que registró la producción nacional de envases tubulares flexibles de aluminio fue consecuencia del volumen y de las condiciones en que se realizaron las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y no debido a las originarias de otros orígenes u otros factores.

239. En relación con el comportamiento de los volúmenes y precios de otras importaciones, así como del cambio en el patrón de consumo, la Secretaría remite para su análisis y determinación a los apartados correspondientes al análisis de daño y causalidad de esta Resolución, en donde se concluye que existen elementos suficientes para considerar que el comportamiento de la industria nacional se vio afectado en medida significativa por los precios y las condiciones en que se realizaron las importaciones investigadas, dado su comportamiento y participación en el mercado mexicano y los bajos precios a los que concurren, más que por el desempeño de las importaciones de otros orígenes, cambio en el patrón de consumo o por el carácter de oligopolio de la industria nacional.

240. Lo anterior, tomando en cuenta que, por una parte, del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado, las importaciones venezolanas con márgenes de dumping de 36.16 y 54.69 por ciento crecieron 53 por ciento y aumentaron 8 puntos porcentuales su participación en el consumo interno; en contraste, las importaciones de otros países mantuvieron su participación en 3 por ciento. Cabe señalar que la rama de producción nacional disminuyó su participación justamente en 8 puntos porcentuales y que algunos de los



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

principales clientes nacionales disminuyeron sus compras a la industria nacional para optar por incrementar las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de dumping, a precios significativamente inferiores, incluso respecto a los precios de otras fuentes de abastecimiento nacionales.

241. De esta manera, ante la importancia relativa de las mercancías investigadas y los bajos precios a los que concurrieron en el mercado nacional por efecto del dumping, se colige que causaron daño importante a la rama de producción nacional, en términos de la legislación en la materia. Por otra parte, no se tuvieron elementos que indicaran que otros factores como la tecnología y productividad pudieran haber explicado el desempeño adverso de indicadores relevantes de la producción nacional.

Elementos adicionales

242. En el punto 214 de la resolución preliminar, con base en la información proporcionada por Saviram sobre sus indicadores de producción, capacidad instalada de producción, exportaciones e inventarios de envases tubulares flexibles de aluminio, correspondientes al periodo noviembre de 2001 a abril de 2002 y los dos periodos anteriores, la Secretaría analizó la capacidad libremente disponible de esta productora venezolana y las exportaciones, a la luz de la importancia que representarían para el mercado mexicano.

243. En esta etapa de la investigación la Secretaría no dispuso de mayor información sobre la industria venezolana del producto investigado, en razón de lo anterior, se confirman los resultados del análisis a que se hace referencia en el punto anterior de esta Resolución, mismos que se indican a continuación:

- A.** Del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al siguiente periodo comparable, la producción se incrementó 26 por ciento y para el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002 prácticamente alcanzó el mismo nivel que el registrado en el periodo anterior comparable; por lo que se refiere a la capacidad instalada, este indicador se mantuvo en el mismo nivel en los dos primeros periodos y disminuyó tan solo 1 por ciento en el periodo investigado.
- B.** Con los indicadores anteriores se obtuvo una capacidad libremente disponible de esta productora venezolana (capacidad instalada menos producción) que disminuyó 25 por ciento del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al siguiente periodo comparable y 2 por ciento para el periodo investigado, pero que en términos absolutos equivale al 38 por ciento de la producción nacional o al 29 por ciento del mercado mexicano de envases tubulares flexibles de aluminio.
- C.** Las exportaciones de Saviram registraron un incremento de 39 por ciento en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 y en el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002 aumentaron 18 por ciento. En el periodo analizado, los Estados Unidos Mexicanos se ubicaron como el principal destino de las exportaciones de Saviram al participar en promedio con el 75 por ciento de las mismas.

244. Con base en los resultados descritos en el punto anterior, aún con información de Saviram, la Secretaría apreció que la industria de la República Bolivariana de Venezuela de envases tubulares flexibles de aluminio cuenta con suficiente capacidad libremente disponible en relación con la producción y el mercado mexicano. Este hecho, aunado a la tendencia creciente de las importaciones investigadas en condiciones de dumping y la importancia del mercado mexicano para las exportaciones de la productora venezolana, indican la probabilidad fundada de que se registre la continuación, e incluso su incremento, de la penetración de estos productos al mercado mexicano en condiciones de dumping, lo que agravaría el daño a la industria nacional.

245. Por otra parte, con base en lo establecido en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping, 62 de la LCE y 90 del RLCE, la Secretaría evaluó la posibilidad de aplicar cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de discriminación de precios determinados en la etapa final del procedimiento, en un monto suficiente para restablecer las condiciones leales de competencia y eliminar el daño a la industria nacional.

246. Para tal efecto, y en ausencia de información de precios internacionales de envases tubulares flexibles de aluminio que pudieran establecerse como referencia, la Secretaría consideró como un precio de referencia para la industria nacional el precio promedio de venta al mercado interno del periodo investigado en bodega del cliente. Asimismo, consideró el precio de importación de los envases tubulares flexibles de aluminio investigados correspondiente al periodo noviembre de 2001 a abril de 2002 a un nivel puerto de entrada, el cual se ajustó con los gastos asociados a la introducción al país de dichas importaciones, como arancel y derechos de trámite aduanero, fletes y seguros internos y otros gastos de internación.



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

247. Como resultado del ejercicio anterior, la Secretaría apreció que con la aplicación de cuotas compensatorias de 36.16 y de 49.94 por ciento a las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio de Saviram y a las demás exportadoras, respectivamente, el precio promedio de las mismas se ubicaría en un nivel relativo que les permitiría competir en igualdad de circunstancias con el precio de referencia de la industria nacional (precio promedio del periodo investigado), de manera que se evitaría la distorsión generada por las importaciones en condiciones de dumping.

248. Con base en lo anterior, la Secretaría determinó que es pertinente aplicar cuotas compensatorias de 36.16 y de 49.94 por ciento a las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de Saviram y de las demás exportadoras, respectivamente, en este último caso, menor al margen de discriminación de precios encontrado.

CONCLUSIONES

249. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en los puntos 144 al 248 de esta Resolución, la Secretaría determinó que en el periodo investigado, noviembre de 2001 a abril de 2002, las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, en las dimensiones señaladas en el punto 132 de esta Resolución, originarias de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la producción nacional del bien similar; entre los principales factores que llevaron a esta conclusión figuran los siguientes:

- A. En el periodo investigado, las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela representaron el 89 por ciento de las totales y se realizaron con márgenes de dumping de 36.16 y 54.69 por ciento, es decir, con volúmenes más que insignificantes y márgenes más que de mínimos, tanto en términos del Acuerdo Antidumping como del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela.
- B. En el periodo analizado las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela aumentaron 53 por ciento, lo que se reflejó en una mayor participación en el CNA, que pasó de 16 por ciento en el periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al 24 por ciento en el periodo investigado.
- C. En el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002, se registró una subvaloración de 32 y 37 por ciento del precio de las importaciones en condiciones de dumping en relación con el precio nacional del bien similar y de otras fuentes de abastecimiento, respectivamente, lo que explicó su crecimiento y mayor participación en el mercado nacional.
- D. Debido a las condiciones en que se realizaron las importaciones investigadas, en el periodo analizado los principales indicadores económicos de la industria nacional, entre ellos, producción, participación de mercado, ventas al mercado interno, utilización de la capacidad instalada y empleo, registraron un comportamiento adverso.
- E. En efecto, del periodo noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado, la producción y ventas al mercado interno disminuyeron 7 y 10 por ciento, respectivamente; en cuanto a la utilización de la capacidad instalada y la participación de mercado, estos indicadores disminuyeron 3.6 y 8 puntos porcentuales; por su parte el empleo disminuyó 8 por ciento.
- F. En el periodo investigado, los ingresos por ventas del producto similar cayeron como consecuencia de la baja en términos reales en el precio de venta, hecho que se reflejó en una disminución de las utilidades de operación y en los márgenes de rendimiento de los envases tubulares flexibles de aluminio de fabricación nacional.

250. Con base en lo indicado en el punto anterior pero sin limitar, la Secretaría determinó establecer cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio en las dimensiones señaladas en el punto 132 de esta Resolución, originarias de la República Bolivariana de Venezuela que ingresen por la fracción arancelaria 7612.10.01, o por cualquier otra que pudieran ingresar de la TIGIE, independientemente del país de procedencia, por lo que con fundamento en el artículo 59 fracción I de la LCE es procedente emitir la siguiente:



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

RESOLUCION

251. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios y se imponen cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación o por la que posteriormente se clasifiquen, originarias de la República Bolivariana de Venezuela, independientemente del país de procedencia, en los siguientes términos:

- A. Para las importaciones originarias de Saviram, C.A.: 36.16 por ciento.
- B. Para las importaciones originarias de Alentuy, C.A. y de las demás empresas exportadoras: 49.94 por ciento.

252. Los productos sujetos a cuota compensatoria definitiva son los envases tubulares flexibles de aluminio que tengan las siguientes características:

Característica	Dimensiones en	
	Mínimo	Máximo
Boca	9.39	10.21
Cuello	0.5	1.2
Hombro	12	28
Diámetro _1/	14	50.8
Longitud _1/	65	254
Barniz	0	0.050

¹_/El diámetro y longitud están asociados a una capacidad volumétrica que, por ejemplo, en estos rangos oscilaría entre 10,006 mm³ a 514,816 mm³ (o bien de 10.006 a 514.816 ml), según la fórmula indicada en el punto 123 de esta Resolución.

253. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias a que se refiere el punto 251 de esta Resolución, en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

254. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, los importadores de una mercancía idéntica o similar a los envases tubulares flexibles de aluminio, que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias señaladas en el punto 251 de esta Resolución, no estarán obligados a pagarlas si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a la República Bolivariana de Venezuela. La comprobación de origen de las mercancías se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias publicado en el **Diario Oficial de la Federación** del 30 de agosto de 1994 y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión los días 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 junio de 2000, 1 de marzo, 23 de marzo, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002 y 30 de mayo de 2003.

255. 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.

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

257. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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



Publicaciones del DOF relacionadas con el Comercio Exterior



Jueves 13 de Mayo de 2004

México, D.F., a 26 de abril de 2004.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond.**-
Rúbrica.