

RESOLUCIÓN final de la investigación antidumping sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de la República Popular de China, independientemente del país de procedencia.

(Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 2014)

(Última reforma publicada DOF 29-05-2018)

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

RESOLUCIÓN FINAL DE LA INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE VAJILLAS Y PIEZAS SUELTAS DE VAJILLAS DE CERÁMICA, INCLUIDAS LAS DE PORCELANA, ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA, QUE SE EMITE EN CUMPLIMIENTO A LA SENTENCIA DICTADA POR EL JUEZ CUARTO DE DISTRITO EN MATERIA ADMINISTRATIVA EN LA CIUDAD DE MÉXICO EL 2 DE MARZO DE 2015, EN EL JUICIO DE AMPARO 94/2014 Y LA EMITIDA POR EL DECIMOSÉPTIMO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO DEL 8 DE FEBRERO DE 2018, EN EL AMPARO EN REVISIÓN 161/2015

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo 06/12 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía (la "Secretaría"), se emite la presente Resolución, en cumplimiento a la sentencia del 2 de marzo de 2015 que emitió el Juez Cuarto de Distrito en la Ciudad de México en el juicio de amparo 94/2014, promovido por Imcosa, S.A. de C.V. ("Imcosa") y la emitida por el Decimoséptimo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito del 8 de febrero de 2018, en el amparo en revisión 161/2015, de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS

A. Solicitud de inicio

1. El 6 de junio de 2012 Cinsa, S.A. de C.V. ("Cinsa" o la "Solicitante"), solicitó el inicio de la investigación administrativa por prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de la República Popular China ("China"), independientemente del país de procedencia.

B. Inicio de la investigación

2. El 30 de agosto de 2012 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución de inicio de la investigación antidumping (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de abril de 2011 al 31 de marzo de 2012 y como periodo de análisis de daño del 1 de enero de 2009 al 31 de marzo de 2012.

C. Producto investigado

1. Descripción general

3. De acuerdo con la información proporcionada por Cinsa, el nombre genérico del producto objeto de investigación es vajillas, sets o formaciones y piezas sueltas de cerámica (incluye las de porcelana) que se utilizan en el servicio de mesa, principalmente para contener alimentos y bebidas. De la información proporcionada por la Solicitante, la Secretaría observó que la porcelana se puede considerar un tipo de cerámica. El nombre comercial y/o técnico con el cual se reconoce al producto investigado es vajillas y piezas sueltas empleadas en el servicio de mesa destinadas principalmente a contener alimentos o bebidas. El término vajillas se aplica al conjunto de piezas, que pueden tener múltiples presentaciones basadas en una combinación de piezas básicas, tales como plato trinchero, plato soperero, plato pastel, taza, tarro, plato para taza y se pueden complementar con piezas como platones de servicio, ensaladera, salero, pimentero, cremera, lechera, jarra, azucarera y sopera.

4. Cinsa señaló que el producto investigado suele ser de color blanco o crema, con o sin decorado y/o estampado en diferentes variantes, con baja resistencia al impacto, baja resistencia al astillamiento, alta absorción de agua y recubrimiento delgado de esmalte. Se comercializa individualmente o de manera integrada en vajillas. En ocasiones las vajillas se presentan como un juego de piezas que se clasifican por el número de servicios, por ejemplo, para 4, 6, 12, o 24 personas. La Solicitante indicó que estas características no son iguales entre los diferentes productores del mundo debido a que cada productor tiene sus propios diseños.

2. Tratamiento arancelario

5. Los productos objeto de investigación ingresan por las siguientes fracciones arancelarias de acuerdo con la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE):

Tabla 1: Descripción arancelaria de los productos investigados

Codificación arancelaria	Descripción
69	Productos cerámicos.
6911	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de porcelana.
6911.10	Artículos para el servicio de mesa o cocina.
6911.10.01	Artículos para el servicio de mesa o cocina.
6912	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana.
6912.00	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana.
6912.00.01	Vajillas y demás artículos para el servicio de mesa.

6. Las mercancías que ingresan por las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 están sujetas a un arancel del 15%, excepto las originarias de Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Japón, Nicaragua, Colombia, Uruguay, Bolivia, Islandia, Noruega, Suiza, Comunidad Europea e Israel, que están exentas para ambas fracciones arancelarias.

7. La unidad de medida para operaciones comerciales es en "piezas", conforme a la TIGIE es el "kilogramo".

3. Normas técnicas

8. Las especificaciones y normas que aplican al producto objeto de investigación son las siguientes:

Norma Oficial Mexicana NOM-050-SCFI-2004, Que se refiere a la información comercial de etiquetado.

ASTM (por las siglas en inglés de American Standard Testing of Materials) C 368-88, utilizada para probar la resistencia al impacto y despostillamiento en vajillas cerámicas.

ASTM C 373-88, utilizada para probar la absorción de agua de productos cerámicos cocidos.

ASTM C 554-88, utilizada para probar la resistencia al craquelado (fracturamiento del esmalte por choque térmico) en piezas cerámicas esmaltadas y quemadas.

ASTM C 556-88, utilizada para probar la resistencia de esmaltes decorados por ataque de detergentes.

ASTM C 650-83, utilizada para probar la resistencia de piezas cerámicas esmaltadas a sustancias químicas.

4. Usos y funciones

9. Cinsa indicó que las vajillas y las piezas sueltas objeto de investigación son bienes de uso final que se utilizan principalmente en el servicio de mesa para contener alimentos y bebidas, pueden ser utilizados tanto en hornos convencionales como microondas, y de manera secundaria como elementos decorativos en el área del comedor.

10. Los consumidores de las vajillas y piezas sueltas para el servicio de mesa objeto de investigación se pueden clasificar en dos líneas de uso: línea doméstica, en donde los consumidores las usan en los hogares; y en la línea institucional en hoteles, restaurantes y cafeterías. La línea doméstica se puede adquirir en tiendas de autoservicio, tiendas departamentales, venta por catálogo, ferias, aboneros o cristalerías y la institucional a través de proveedores especializados.

5. Proceso de producción

11. En la fabricación de las vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa (incluye las de porcelana) se utilizan los siguientes insumos: caolines, arcillas, feldespatos, sílica, alúmina, dolomita, óxido de

estaño, carbonato de bario, óxido de zinc, opacificante, carbonato de calcio, talco, wollastonita, esmaltes, tintas y calcomanías, entre otras.

12. Los insumos se muelen para luego cribar la mezcla, filtrarla y extrudir el material. Se prepara el molde para el formado de la pieza mediante el método de inyección a presión y para piezas huecas se usa el método de vaciado de gravedad. Luego pasan a las áreas de esmaltado por aspersión y vitrificación. Las piezas son horneadas a una temperatura de 1,180 a 1,350°C. Al salir del horno las piezas se inspeccionan y se destinan al decorado con calcomanía y horneado a 820°C. El proceso concluye con el empaqueo de las piezas en cajas, ya sea de un mismo tipo de pieza o en vajilla (juegos), dependiendo del tipo de producto o cliente.

13. Para acreditar las etapas del proceso productivo, Cinsa proporcionó fotografías y un diagrama del proceso de producción del fabricante chino UP-Triangle International Limited, en el cual se distinguen las siguientes etapas básicas: preparación de la materia prima (arcillas y esmaltes), matrices y moldes, formación de piezas (platos, tazas y piezas huecas), vitrificación, horno Glost (1,270-1,300°C), inspección de piezas con acabado blanco brillante, embalaje, aplicación de calcomanías, horno de cocción Decal (800°C), embalaje y almacén.

D. Convocatoria y notificaciones

14. Mediante la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a las importadoras y exportadoras del producto investigado y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a presentar los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes.

15. Con fundamento en los artículos 6.1 y 6.1.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"), 53 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) y 142 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior vigente al momento de la presentación de la solicitud de inicio, de conformidad con el artículo transitorio segundo del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el DOF el 22 de mayo de 2014 (RLCE), la Secretaría notificó el inicio de la investigación antidumping a la Solicitante, a las importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento y al gobierno de China. Con la notificación se les corrió traslado de la versión pública de la solicitud de inicio, de la respuesta a la prevención y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que formularan su defensa.

16. Asimismo, con fundamento en el artículo 145 del RLCE, además de la publicación en el DOF referida en el punto anterior, se publicó un extracto de la Resolución de Inicio en el periódico "Reforma" a efecto de notificar a las empresas que pudieran resultar interesadas en el presente procedimiento y de las cuales la Secretaría desconocía su domicilio.

E. Partes interesadas comparecientes

17. Las partes interesadas comparecientes son las siguientes:

1. Solicitante

Cinsa, S.A. de C.V.
Misantla No. 21
Colonia Roma Sur, C.P. 06760
México, Ciudad de México

2. Productor nacional

Porcelanas Ánfora, S. de R.L. de C.V.
Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja
Colonia Del Valle, C.P. 03100
México, Ciudad de México

3. Importadores

Comercializadora México Americana, S. de R.L. de C.V.

Av. Vasco de Quiroga No. 2121, Cuarto Piso
Colonia Peña Blanca Santa Fe, C.P. 01210
México, Ciudad de México

Compañía Importadora Flash, S. de R.L. de C.V.
Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja
Colonia Del Valle, C.P. 03100
México, Ciudad de México

Coppel, S.A. de C.V.
Boulevard Manuel Ávila Camacho, No. 24 (Torre del Bosque), Piso 7
Colonia Lomas de Chapultepec, C.P. 11000
México, Ciudad de México

Crown Baccara de México, S.A. de C.V.
Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja
Colonia Del Valle, C.P. 03100
México, Ciudad de México

Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.
Calle Morelos No. 17
Colonia Del Carmen, C.P. 04100
México, Ciudad de México

Galería del Chocolate, S. de R.L. de C.V.
Calle Guadalajara S/N
Colonia La Deportiva, C.P. 51350
Zinacantepec, Estado de México

Imcosa, S.A. de C.V.
Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja
Colonia Del Valle, C.P. 03100
México, Ciudad de México

Industrias Zonana Yedid, S.A. de C.V.
Tochtli No. 227, interior 1
Fracc. Industrial San Antonio, C.P. 02760
México, Ciudad de México

Operadora de Ciudad Juárez, S.A. de C.V.
Av. López Mateos No. 2125 Sur
Colonia Reforma, C.P. 32380
Ciudad Juárez, Chihuahua

Regalos Siglo XXI, S.A. de C.V.
Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja
Colonia Del Valle, C.P. 03100
México, Ciudad de México

Sears Operadora México, S.A. de C.V.
Calle Morelos No. 17
Colonia Del Carmen, C.P. 04100
México, Ciudad de México

The Magic Touch México, S.A. de C.V.
Calle Génova No. 33, despacho 703
Colonia Juárez, C.P. 06600
México, Ciudad de México

Tiendas Chedraui, S.A. de C.V.
Boulevard Manuel Ávila Camacho, No. 24 (Torre del Bosque), Piso 7

Colonia Lomas de Chapultepec, C.P. 11000

México, Ciudad de México

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

Moctezuma No. 420

Colonia Ciudad del Sol, C.P. 45050

Zapopan, Jalisco

Vitromugs, S.A. de C.V.

Ámsterdam No. 124, despacho 404

Colonia Hipódromo Condesa, C.P. 06170

México, Ciudad de México

Waldo's Dólar Mart de México, S. de R.L. de C.V.

Boulevard Magno Centro No. 35

Centro Urbano San Fernando La Herradura, C.P. 52675

Huixquilucan, Estado de México

Zara Home México, S.A. de C.V.

Avenida Vasco de Quiroga No. 2121, Cuarto Piso

Colonia Peña Blanca Santa Fe, C.P. 01210

México, Ciudad de México

4. Exportadores y/o productores extranjeros

Guangdong Shunxiang Porcelain Co., Ltd.

Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja

Colonia Del Valle, C.P. 03100

México, Ciudad de México

Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd.

Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja

Colonia Del Valle, C.P. 03100

México, Ciudad de México

Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramic Co., Ltd.

Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja

Colonia Del Valle, C.P. 03100

México, Ciudad de México

Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd.

Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja

Colonia Del Valle, C.P. 03100

México, Ciudad de México

Red Star Ceramics Limited

Bosques de Cipreses Sur No. 51

Colonia Bosques de las Lomas, C.P. 11700

México, Ciudad de México

Starbucks Corporation

Boulevard Manuel Ávila Camacho No. 1, piso 12, Edificio Scotiabank

Colonia Polanco, C.P. 11000

México, Ciudad de México

Zibo Kunyang Ceramic Corporation Limited

Martín Mendalde No. 1755, Planta Baja

Colonia Del Valle, C.P. 03100

México, Ciudad de México

5. Gobierno

Consejero de Asuntos Económico y Comerciales de la Embajada de China en México

Platón 317

Colonia Polanco, C.P. 11560
México, Ciudad de México

F. Resolución Preliminar

18. El 2 de mayo de 2013 la Secretaría publicó en el DOF la Resolución preliminar de la investigación antidumping (la "Resolución Preliminar"). Se determinó continuar con la investigación e imponer una cuota compensatoria provisional a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, de China, en los siguientes términos:

Las importaciones cuyo precio de importación, correspondiente al valor en aduana de la mercancía en términos unitarios, fuera inferior al precio de referencia de US \$2.58 (dos dólares y cincuenta y ocho centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo, estarían sujetas al pago de cuotas compensatorias, cuyo monto se calcularía como la diferencia entre el precio de importación y el precio de referencia, sin que se excediera la cuantía del margen de dumping específico determinado para cada empresa exportadora.

Las importaciones cuyo precio de importación, correspondiente al valor en aduana de la mercancía en términos unitarios, fuera igual o superior al precio de referencia de US \$2.58 (dos dólares y cincuenta y ocho centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo, no estarían sujetas al pago de cuotas compensatorias.

19. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a las partes interesadas comparecientes para que presentaran los argumentos y las pruebas complementarias que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 tercer párrafo del RLCE.

20. La Secretaría notificó la Resolución Preliminar a las partes interesadas comparecientes y al gobierno de China.

G. Reuniones técnicas de información

21. Dentro del plazo establecido en el artículo 84 del RLCE, la Solicitante, el productor nacional Porcelanas Ánfora, S. de R.L. de C.V. ("Porcelanas Ánfora") y las importadoras Comercializadora México Americana, S. de R.L. de C.V. (CMA), Crown Baccara de México, S.A. de C.V. ("Crown Baccara"), Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. ("Liverpool"), Imcosa, Regalos Siglo XXI, S.A. de C.V. ("Regalos Siglo XXI"), Sears Operadora México, S.A. de C.V. ("Sears") y Vitromugs, S.A. de C.V. ("Vitromugs"), así como las exportadoras Guangdong Shunxiang Porcelain Co., Ltd. ("Shunxiang"), Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd. ("Zhongli"), Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramic Co., Ltd. ("Laotian"), Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd. ("Sanhuan"), Red Star Ceramics Limited ("Red Star") y Zibo Kunyang Ceramic Corporation Limited ("Kunyang"), solicitaron reuniones técnicas de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para llegar a la determinación de la Resolución Preliminar. Las reuniones se realizaron los días 13, 14, 15 y 16 de mayo de 2013. La Secretaría levantó los reportes de cada reunión, mismos que obran en el expediente administrativo según dispone el artículo 85 del RLCE.

H. Resolución final

22. El 13 de enero de 2014 la Secretaría publicó en el DOF la Resolución final de la investigación antidumping (la "Resolución Final"). Mediante esta Resolución, la Secretaría determinó imponer una cuota compensatoria definitiva a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, de China, en los siguientes términos:

Las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China, cuyo precio de importación, correspondiente al valor en aduana de la mercancía en términos unitarios, sea inferior al precio de referencia de US\$2.61 (dos dólares y sesenta y uno centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo, estarán sujetas al pago de cuotas compensatorias, cuyo monto se calculará como la diferencia entre el precio de importación y el precio de referencia, sin que se exceda la cuantía del margen de dumping específico determinado para cada empresa exportadora.

Las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China, cuyo precio de importación, correspondiente al valor en aduana de la mercancía en términos unitarios, sea igual o superior al precio de referencia de US\$2.61 (dos dólares y sesenta y uno centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo, no estarán sujetas al pago de cuotas compensatorias.

23. El 7 de febrero de 2014 se publicó en el DOF una aclaración a la Resolución Final.

I. Juicio de amparo

24. El 5 de febrero de 2014, Imcosa demandó el amparo y la protección de la Justicia Federal en contra de la emisión de la Resolución Final.

25. Mediante sentencia del 2 de marzo de 2015, el Juez Cuarto de Distrito en Materia Administrativa en el Distrito Federal, hoy Ciudad de México, concedió el amparo y protección de la Justicia de la Unión a Imcosa, para el efecto de dejar insubsistente la Resolución Final, por cuanto hace a la empresa Imcosa, y admitir la prueba pericial presentada el 16 de mayo de 2013 por dicha empresa.

26. Inconforme con la sentencia referida en el punto anterior, el 7 de abril de 2015, la Secretaría promovió recurso de revisión. Por ejecutoria dictada el 8 de febrero de 2018, el Decimoséptimo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito confirmó la sentencia recurrida. Dicha ejecutoria fue notificada a la Secretaría el 27 de febrero de 2018, en atención al proveído de misma fecha, dictado por el Juez Cuarto de Distrito en Materia Administrativa en la Ciudad de México.

J. Argumentos y medios de prueba complementarios

1. Prórrogas

27. Se otorgó a Porcelanas Ánfora, CMA, Coppel, S.A. de C.V. ("Coppel"), Crown Baccara, Imcosa, Regalos Siglo XXI, Tiendas Chedraui, S.A. de C.V. ("Chedraui"), Vitromugs, Varer Internacional, S.A. de C.V. ("Varer"), Zara Home México, S.A. de C.V. ("Zara Home"), Sanhuan, Kunyang, Laotian, Red Star, Shunxiang, Starbucks Corporation ("Starbucks") y Zhongli, una prórroga para presentar argumentos y pruebas complementarias, la cual venció el 20 de junio de 2013.

28. Se otorgó a Vitromugs una prórroga adicional para presentar el estudio de laboratorio referido en el punto 45 inciso L de la presente Resolución, la cual venció el 5 de julio de 2013.

2. Solicitante

29. El 13 de junio de 2013 la Solicitante manifestó:

La Secretaría debe desechar las pruebas supervenientes presentadas por Imcosa, Crown Baccara, Compañía Importadora Flash, S. de R.L. de C.V. ("Importadora Flash") y Regalos Siglo XXI, durante la primera etapa de la investigación en virtud de que dichas pruebas no tienen tal carácter porque en el procedimiento aún estaba pendiente un segundo periodo de ofrecimiento de pruebas y porque los documentos no se refieren a la Litis, al referirse a hechos que están fuera del periodo investigado y de análisis.

Si la Secretaría decide analizar las pruebas supervenientes, es de considerar que durante el periodo investigado, Cinsa realizó importaciones que no fueron significativas y que no constituyeron la causa del daño alegado. Estos hechos fueron dados a conocer, motu proprio, en el escrito de solicitud de inicio de la investigación antidumping. En el periodo de enero de 2009 al primer trimestre de 2013, Cinsa realizó importaciones del producto investigado que no son significativas si se comparan con el total de lo importado en ese periodo, pero además reflejan una conducta normal en su comportamiento ordinario ante la presencia de importaciones del producto investigado en condiciones desleales. Cabe señalar que, en el periodo posterior al investigado, es decir, abril 2012 a marzo 2013, las adquisiciones de Cinsa de productos originarios de China fueron de 1.8% en relación con el total de las importaciones de productos originarios de ese país.

La prueba pericial ofrecida por Liverpool y Sears y admitida por la autoridad investigadora, no es una prueba idónea ni pertinente que permita demostrar la intercambiabilidad de los productos importados y los fabricados por Cinsa en el periodo investigado. Esta prueba se circunscribirá a resaltar las características de ambos productos, hechos y situaciones que ya fueron abundantemente analizados por la autoridad.

El Estudio de Gestoría Ambiental y de Riesgos, S.A. de C.V. (Estudio de Laboratorio que presentó Cinsa) y la lista de precios en el mercado interno de Colombia, ofrecidos por Cinsa y admitidos por la Secretaría, son jurídicamente válidos; las partes que objetan la prueba pierden de vista que el artículo 79 del Código Federal de Procedimientos Civiles (CFPC) prevé que para conocer la verdad, la autoridad investigadora puede valerse de cualquier persona, sea parte o tercero, y de cualquier cosa o documento, ya sea que pertenezca a las partes o a un tercero, sin más limitaciones que las pruebas estén reconocidas por la ley y tengan relación inmediata con los hechos controvertidos.

Un antecedente que podría ser considerado por la autoridad investigadora para ratificar la

procedencia de Colombia como país sustituto de China es que la autoridad brasileña inició un procedimiento de investigación antidumping en contra de las importaciones de vajillas originarias de China, en la que se consideró a Colombia como país sustituto.

Además de los elementos de daño, la autoridad debió y debe considerar también los argumentos sobre agravamiento del daño que en su oportunidad presentó Cinsa, a fin de adoptar un mecanismo legal y eficiente que neutralice los efectos negativos que la práctica de discriminación de precios genera. Entre estos elementos se encuentran:

China es el principal productor a nivel internacional y también representa la principal industria exportadora de vajillas y piezas sueltas de cerámica (incluida porcelana), y con los menores precios en los mercados internacionales;

asimetría del potencial exportador de China con respecto al mercado e industria nacional;

los precios de la mercancía importada de China permiten suponer que continuarán las adquisiciones, ya que éstos son significativamente menores a los del resto de los países exportadores, y

en virtud de las medidas adoptadas por otros países contra las vajillas chinas, existe la posibilidad cierta de que se desvíen las exportaciones dirigidas a la Unión Europea, Colombia, Argentina, Ecuador, Brasil y el Mercado Interior de la Comisión Económica Euroasiática (Unión Aduanera conformada por Rusia, Bielorrusia y Kazajstán) a México.

La Secretaría debería imponer un mecanismo de cuotas compensatorias que dé un efectivo remedio comercial, es decir, que elimine el daño y evite su agravamiento.

30. La Solicitante presentó:

Comparativo de las importaciones efectuadas por Cinsa con las importaciones totales originarias de China y las efectuadas por las empresas importadoras que son partes interesadas en el procedimiento, en kilogramos, piezas, valor y precio por kilogramo.

Listado de países que exportan por los códigos arancelarios 6911.10 y 6912.00 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías ("Sistema Armonizado"), de 2009, 2010 y 2011, en valor y volumen, cuya fuente son los cálculos del CCI basadas en estadísticas de la United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade).

Reglamento de ejecución (UE) No. 412/2013 de la Unión Europea por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de artículos cerámicos para el servicio de mesa o de cocina originarias de China.

Circular No. 69 del 21 de diciembre de 2012, mediante el cual el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil da inicio a la investigación antidumping contra artículos para el servicio de mesa o cocina de porcelana o cerámica originarios de China, clasificados en los códigos arancelarios 6911.10.10, 6911.10.90, 6911.90.00 y 6912.00.00, publicado en el Diario Oficial de ese país.

Informe semestral de medidas antidumping presentado por Brasil ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (G/ADP/N/237/BRA).

Listado de países a los que exporta China por los códigos arancelarios 6911.10 y 6912.00 del Sistema Armonizado, de 2009, 2010 y 2011, en toneladas, cuya fuente son los cálculos del CCI basadas en estadísticas de General Customs Administration of China.

Cálculo del precio de referencia con correcciones sugeridas por Cinsa y tipo de cambio diario del periodo investigado.

Listado de precios de las importaciones del producto investigado por país en el periodo analizado.

Informe semestral de medidas antidumping presentado por Argentina ante la OMC (G/ADP/N/188/ARG).

3. Porcelanas Ánfora

31. El 20 de junio de 2013 Porcelanas Ánfora manifestó:

Se adhiere a los argumentos y pruebas presentadas por las importadoras Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI.

Reiteró su posición de oponerse y no apoyar la solicitud de inicio de la presente investigación antidumping.

Cinsa no representa a la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de porcelana, representada únicamente por Porcelanas Ánfora.

32. Presentó el estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía investigada de Porcelanas Ánfora correspondiente al periodo analizado.

4. Importadoras

a. Coppel y Chedraui

33. El 20 de junio de 2013 Coppel y Chedraui argumentaron:

La Secretaría debe tomar en cuenta la prueba superveniente exhibida por Coppel el 27 de febrero de 2013, mediante la cual se acredita que:

Cinsa es un importador representativo de la mercancía investigada;

la empresa exportadora que es proveedor de Coppel y Chedraui no vende a precios discriminados;

es Cinsa quien ocasiona daño a la rama de producción nacional, y

Cinsa no tiene la capacidad para cubrir la demanda nacional del producto investigado ni produce la gran variedad de mercancías que demanda el mercado nacional.

La Secretaría debe tomar en cuenta las pruebas supervenientes exhibidas por Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI, mediante escrito del 21 de enero de 2013, con las cuales se acredita que:

Cinsa no tiene la capacidad para cubrir la demanda nacional del producto investigado;

Cinsa no produce la gran variedad de vajillas y piezas sueltas que demanda el mercado, en cuanto a tipo y uso de piezas, y formas variadas;

las importaciones de Cinsa contribuyen al daño alegado por ella misma;

Cinsa limitó sus importaciones en el periodo de investigación con el objeto de mostrar a la Secretaría que habría reducido sus importaciones;

Cinsa pretende tener inventario de mercancía investigada ante la eventual imposición de cuotas compensatorias provisionales, con el propósito de enfrentar la demanda de producto, y

Cinsa abusa de los instrumentos de defensa comercial.

Se adhieren a la prueba pericial ofrecida por Liverpool y Sears, a través de la cual se demuestra que las vajillas importadas por Coppel y Chedraui no son comercialmente intercambiables con las producidas por Cinsa, motivo por el cual deben ser excluidas de la presente investigación.

La designación de Colombia como país sustituto resulta improcedente en virtud de las siguientes consideraciones:

Colombia no tiene volúmenes de exportación de la mercancía sujeta a investigación similares a los de China;

el proceso productivo y los insumos que se usan en la fabricación del producto investigado son los mismos prácticamente en todo el mundo, lo cual es reconocido expresamente por la Secretaría en el análisis de similitud; en ese sentido, al ser los mismos procesos productivos en Colombia, en China y en el resto del mundo, dicho elemento no puede ser considerado suficiente para justificar que Colombia es sustituto de China, pues cualquier país podría serlo, y

Colombia no cuenta con un nivel de desarrollo económico similar al de China ni a nivel global ni en el sector específico de vajillas.

34. Coppel y Chedraui presentaron un estudio de laboratorio de fecha 23 de octubre de 2012 firmado por la Directora General del Centro de Soluciones Capital, S.A. de C.V. "Solutions of Business".

b. CMA y Zara Home

35. El 20 de junio de 2013 CMA y Zara Home manifestaron:

Colombia no puede ser considerado como país sustituto de China para efectos del cálculo del valor normal, pues no cumple con lo previsto en la segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, contenida en su Anexo I, los artículos 2 párrafo 7 del Acuerdo Antidumping; 33 de la LCE y 48 del RLCE, ni con los precedentes emitidos por la

Secretaría en resoluciones antidumping previas, en las cuales se detallan los factores a considerarse para efectuar una determinación razonable de país sustituto.

La India es un mejor país sustituto, toda vez que el concepto legal de "mejor país sustituto" es de uso común en procedimientos de la presente naturaleza, ya que inclusive éste ha sido empleado por la autoridad en investigaciones antidumping previas.

La Secretaría no ha comprobado que las ventas en el país sustituto que propuso la Solicitante se hayan realizado en el curso de operaciones comerciales normales, a efecto de determinar correctamente el valor normal del producto investigado, en contravención a lo dispuesto por los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping, así como los artículos 30, 31, 32 y 33 de la LCE y 42 del RLCE.

Los precios de venta de la empresa Locería Colombiana, S.A. ("Locería Colombiana") no fueron ajustados correctamente por la Secretaría a fin de reflejar precios reales de venta, en contravención con el artículo 36 de la LCE. Dicha disposición establece que para poder comparar el precio de exportación y el valor normal, la Secretaría debe realizar los ajustes que procedan. Sin embargo, en ningún momento se menciona si se ajustó el precio de venta de los distribuidores al consumidor final para tener un precio real de venta.

En la Resolución Preliminar no hay evidencia de que la Secretaría haya cumplido con lo previsto en el Protocolo de Adhesión de China a la OMC, específicamente en lo concerniente a lo previsto por el artículo Primero, numeral 15, inciso C), del cual deriva la obligación que tenía de dar aviso al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, respecto de la metodología a emplearse para la determinación de comparabilidad de precios en la presente investigación antidumping.

La metodología empleada por la Secretaría para calcular los márgenes de discriminación de precios de los productos investigados es ilegal, pues no establece una diferencia entre vajillas de cerámica y porcelana, a pesar de que los costos de producción y precios de la porcelana son mayores que los de cerámica, situación que contraviene los artículos 64 de la LCE, 38 y 39 del RLCE. Esto es, no obstante que el margen de discriminación de precios se determinará como el promedio ponderado de todos los márgenes individuales estimados, es claro que si los productos investigados comprenden mercancías físicamente distintas, e incluso clasificadas en fracciones arancelarias diferentes, dichos márgenes y promedios ponderados habrán de calcularse por tipo de producto, a fin de no distorsionar o sobreestimar, en su caso, los márgenes para cada tipo de mercancía.

La Resolución Preliminar es ilegal toda vez que la Secretaría interpretó incorrectamente que Cinsa tuvo legitimación procesal activa para solicitar la investigación sin tomar en cuenta que los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE, establecen una facultad reglada y no discrecional, es decir que un productor que es importador no es parte de la rama de producción nacional; afirmar lo contrario sería dejar un tema extremadamente sensible al libre arbitrio de dicha autoridad.

La Secretaría determinó de manera errónea que los criterios jurisprudenciales sobre cómo debe ser interpretado el vocablo "podrá" cuando está condicionando una actuación de la autoridad, son inaplicables a una investigación antidumping por estar relacionados con disposiciones legales distintas, ya que si bien es cierto dichos criterios jurisprudenciales hacen referencia a otras disposiciones legales, éstos resultan aplicables al caso por analogía, para evitar dejar al arbitrio de la autoridad situaciones en contra de las garantías de seguridad y certeza jurídica.

No existe similitud entre vajillas de cerámica y vajillas de porcelana, como incorrectamente se señala en la Resolución Preliminar, toda vez que para que un producto se considere semejante a otro en los términos del Acuerdo Antidumping y de la LCE, se requiere que cumplan con los siguientes supuestos: a) tener características y composición semejantes; b) cumplir las mismas funciones, y c) ser comercialmente intercambiables; sin embargo, las vajillas y piezas sueltas de cerámica de producción nacional no tienen una composición semejante a las vajillas y piezas sueltas de porcelana importadas de China ni son comercialmente intercambiables entre sí.

La determinación de que las importaciones chinas han causado daño a la producción nacional de la Solicitante, deviene ilegal de conformidad con los artículos 3.4 y 3.6 del Acuerdo Antidumping, así como los artículos 41 de la LCE y 64 del RLCE. Lo anterior, toda vez que los indicadores económicos señalados en la Resolución Preliminar, no demuestran que la Solicitante se encuentre dañada como consecuencia de las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China. Como ejemplo, en el reporte anual para el ejercicio fiscal de 2012, Grupo Industrial Saltillo (GIS) informó a sus accionistas y declaró ante la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) que sus ventas en productos de

cerámica para mesa se incrementaron en 30% de 2011 a 2012 y la planta de producción de cerámica logró un incremento en la productividad del 9% durante el mismo periodo.

La determinación de que las importaciones chinas han desplazado a la industria nacional en el Consumo Nacional Aparente (CNA) de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, deviene ilegal de conformidad con los artículos 3.2 y 3.4 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE. Lo anterior es así, toda vez que la Solicitante tiene una deficiente utilización de su capacidad productiva y limitada gama de diseños, por lo cual resulta evidente que las importaciones chinas no han acaparado la oferta, sino que la producción nacional no es suficiente para cubrir el CNA.

Las importaciones chinas se explican en razón de que la Solicitante no tiene la capacidad necesaria para abastecer el mercado de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana.

Las consideraciones de la Secretaría sobre la existencia de daño son ilegales, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.1 del Acuerdo Antidumping. Es decir, la Secretaría está facultada para determinar no imponer cuotas compensatorias, aun cuando se haya cumplido con todos los elementos que acrediten la existencia de una práctica desleal de comercio; lo anterior, en caso de que exista una situación que lo justifique como es el desabastecimiento de la mercancía objeto de investigación en su mercado nacional.

La determinación de un precio de referencia de US \$2.58 (dos dólares y 58 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo como cuota compensatoria provisional resulta ilegal de conformidad con los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 64 de la LCE, toda vez que si bien la Secretaría concluyó que dicho precio de referencia era suficiente para que la industria nacional fuera capaz de competir con las importaciones originarias de China en supuestas condiciones de dumping y señaló que fue determinado conforme al "punto donde el ingreso total compensa exactamente los costos totales, considerando un nivel de producción real (...) que ya incluye un margen de utilidad razonable", no expuso el procedimiento a través del cual arribó a dicha conclusión ni los cálculos que reflejen que la cuantía de la cuota compensatoria provisional es la necesaria para eliminar el supuesto daño.

Los precedentes de investigaciones antidumping en el extranjero no son aplicables para investigaciones conducidas en México, por lo que las conclusiones relativas al mercado internacional contenidas en la Resolución Preliminar son ilegales.

36. CMA y Zara Home presentaron:

"Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina de la República Popular China", publicado el 16 de febrero de 2012 en el Diario Oficial de la Unión Europea.

"Resolución 455" del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones de Ecuador, en la cual se resolvió establecer que existe una desorganización en el mercado ecuatoriano derivada de la importación de vajillas originarias y provenientes de China.

"Resolución 385/2009" del 18 de septiembre de 2009, emitida por el Ministerio de Producción de Argentina, que concluye la investigación de piezas que conforman la vajilla, piezas sueltas de vajilla, juegos de mesa, de té, de café, accesorios y demás artículos para uso doméstico y/o institucional, higiene o tocador de porcelana y cerámica originarias de China.

"Resolución 342" del 16 de junio de 2011, emitida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, en la cual se resuelve mantener los derechos antidumping definitivos impuestos a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de loza y de porcelana, originarias de China.

c. Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI

37. El 20 de junio de 2013 Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI manifestaron:

Crown Baccara y Regalos Siglo XXI se adhieren a la información que Imcosa presenta haciendo referencia a información confidencial que obra en el expediente administrativo. Asimismo, Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI hacen suyos los argumentos y pruebas que presenten las exportadoras chinas y Porcelanas Ánfora en todo aquello que les beneficie.

La determinación de la Secretaría de no admitir como prueba superveniente dos conocimientos de embarque consignados a Cinsa respecto de su adquisición de mercancía investigada a principios del 2013, ofrecida por las importadoras el 21 de enero de 2013, es ilegal, pues vulnera los derechos procesales de las oferentes al imponer una cuota compensatoria provisional sin valorar dichas pruebas. Esto es así, ya que la cuota

compensatoria provisional no cesa sus efectos jurídicos en caso de que en la Resolución final se confirme o modifique la cuota compensatoria. Lo anterior por las siguientes razones:

el objetivo de la prueba era demostrar que Cinsa continuaba siendo un importador de la mercancía investigada, lo que apoyaba la posición de que Cinsa carecía de legitimación;

el hecho de que las importaciones de Cinsa en el primer trimestre de 2012 fueran nulas, es sólo un espejismo pues Cinsa continua importando la mercancía investigada;

con la prueba referida se demuestra que Cinsa había preparado el periodo de análisis para poder solicitar una nueva investigación y realizar importaciones mientras no se impusieran medidas provisionales;

para el caso de que la Secretaría decidiera, como lo hizo, imponer cuotas compensatorias provisionales, debería haber indagado si las nuevas adquisiciones de importación causaban un "daño actual" a la rama de la producción nacional;

las nuevas importaciones de Cinsa no logran reconciliarse con la determinación de la Secretaría en el sentido que las cuotas compensatorias provisionales son necesarias para impedir que se siga causando daño a la rama de la producción nacional, y

si las nuevas adquisiciones de Cinsa tuvieran que estar necesariamente referidas al periodo investigado, dejarían de ser supervenientes, pues tal hecho habría sido un hecho conocido.

La Secretaría debe admitir la prueba pericial sobre los precios, políticas, términos y condiciones de venta de las vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana en el mercado de Colombia, toda vez que es una prueba reconocida y tiene el objeto de estudiar cuestiones relativas a la ciencia de la contabilidad y las ventas, cuestiones que no han sido debidamente estudiadas por la Secretaría.

La Secretaría suple la ausencia de pruebas positivas de Cinsa, asimismo, señala que en el expediente administrativo existen evidencias; sin embargo, es claro que el expediente no contiene dichas evidencias, o al menos, no se indica cuáles son estas evidencias. Como ejemplo de lo anterior se tienen los siguientes:

en el punto 483 de la Resolución Preliminar se establece que Cinsa demostró que sus importaciones no fueron la causa del daño alegado, sin embargo, en el expediente administrativo no existe una prueba positiva que sustente dicha aseveración, por tanto, si dicha prueba no existe en el expediente administrativo, la Secretaría no puede haber llegado a tal conclusión con base en simples manifestaciones de Cinsa o con el hecho de haber supuestamente demostrado que las importaciones del resto de los importadores fueron las que causaron daño;

en los puntos 486 a 488 de la Resolución Preliminar, la Secretaría utiliza expresiones tales como, que Cinsa "señaló" o "indicó", resultando evidente que dicha empresa fue incapaz de demostrar sus señalamientos e indicaciones con algún medio probatorio;

en el punto 228 de la Resolución Preliminar, la Secretaría se basa exclusivamente en el dicho de Cinsa en lugar de requerir los medios probatorios que sustentaran sus alegaciones sobre qué porcentaje de la producción de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana en Colombia se dirige al segmento institucional y al doméstico;

en el punto 312 a ii de la Resolución Preliminar se señala que en el expediente administrativo existen evidencias de que sólo el 5% de las ventas de Locería Colombiana se realizan por medio de tiendas que son de su propiedad, sin embargo, la evidencia del 5% resulta un mero dicho de Cinsa, como lo reconoció la propia Secretaría durante la reunión técnica de información celebrada con Imcosa el 14 de mayo de 2013, y

en el punto 333 de la Resolución Preliminar se señala que la lista de Locería Colombiana corresponde a precios de venta al público para vajillas y piezas sueltas de porcelana y cerámica, sin que el expediente público del caso, ni la propia Resolución Preliminar indique los razonamientos y pruebas que permitieron a la Secretaría arribar a tal conclusión.

La Secretaría no proporcionó a los importadores información indispensable para la defensa de sus intereses en cuanto a dumping y daño, por lo que se incumple con el mandato contenido en el artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping, lo anterior en virtud de que:

con fundamento en el artículo 84 del RLCE, la Secretaría no cumplió con la obligación de proporcionar las hojas de cálculos de dumping y daño solicitadas por Imcosa, dejándola sin poder preparar su alegato sobre la base de dicha información confidencial, y

Imcosa solicitó a la Secretaría acceso a los dictámenes técnicos de dumping y de daño, sin que se le haya brindado una respuesta oportuna, por lo que se le ha dejado en un estado de indefensión.

La Secretaría basa la Resolución Preliminar en los antecedentes de las cuotas compensatorias a las importaciones de la mercancía investigada, al sostener que China ha incurrido en prácticas desleales en México, lo que es ilegal pues no debe basarse en Resoluciones de investigaciones anteriores.

Colombia no resulta una opción razonable de país sustituto de China toda vez que:

los precios en Colombia están afectados por el derecho antidumping impuesto a las importaciones originarias de China y, al ser éste el principal origen de las importaciones de Colombia, le permite a Locería Colombiana mantener una política de precios altos en su mercado doméstico;

la Secretaría señala que en el expediente administrativo existe evidencia de que sólo el 5% de las ventas de Locería Colombiana se realizan por medio de tiendas que son de su propiedad, sin embargo, no existe evidencia de tal argumento, y

la Secretaría argumenta que los indicadores económicos de Colombia presentados por las empresas importadoras para desacreditar a Colombia como país sustituto razonable corresponden a indicadores a nivel de la economía en general, tanto de Colombia como de China, y que ninguno se refiere a indicadores de la industria o sector que se investiga. Sin embargo, estos mismos indicadores fueron presentados por Cinsa para demostrar que Colombia cuenta con un nivel de desarrollo similar al de China.

Solicitan que la Secretaría calcule el valor normal empleando a la India como país sustituto, utilizando la información de precios en ese país que Zhongli presentó y que obra en el expediente administrativo.

La determinación de la Secretaría de no considerar la propuesta de India como país sustituto es ilegal, toda vez que está obligada a responder a todas las argumentaciones y pruebas ofrecidas por las partes interesadas, independientemente de su valor y no negarse a entrar a su estudio bajo pretextos tales como que "por economía procesal no es posible, pues ello implicaría una carga probatoria excesiva para las partes interesadas y para la autoridad investigadora".

La Secretaría no busca allegarse de mejores elementos probatorios sobre la información de valor normal en el país sustituto y, por tanto, no ha cumplido con la obligación contenida en el artículo 55 del RLCE por las siguientes razones:

las importadoras solicitaron que Locería Colombiana fuera considerada como "parte en la investigación" a efecto de que la Secretaría le requiriera información y le practicara una visita de verificación, no obstante ello, la Secretaría no ha hecho ni lo uno ni lo otro. Al respecto, la Secretaría transcribe la parte conducente del informe del Órgano de Apelación (OA) en el caso Japón - Derechos compensatorios sobre memorias dinámicas de acceso aleatorio procedentes de Corea ("Japón-DRAM (Corea)"), adoptado el 17 de diciembre de 2007 (WT/DS336/AB/R) pero pasa de largo que la facultad discrecional ahí referida la tiene precisamente con el objeto de incluir a partes interesadas a entidades que son "pertinentes para llevar a cabo una investigación objetiva y para obtener información o pruebas pertinentes", mas no para dejar de incluir a dichas partes sin brindar una justificación de por qué su colaboración directa no resultaría pertinente, y

la Secretaría no hizo ningún esfuerzo por corroborar si en el mercado colombiano existen políticas de descuento, pues el hecho de que en el reverso de la prueba ofrecida respecto a descuentos que se establecen en un convenio de negociación con una tienda colombiana de autoservicio esté impresa una leyenda alusiva a televisiones o promocionales, no significa que el convenio de negociación se refiera a televisiones necesariamente.

La Secretaría debe divulgar los cálculos en que se basa para determinar los márgenes de dumping y los datos y ajustes en que se basaron a su vez esos cálculos, de lo contrario se violarían los artículos 6.4 y 6.9 del Acuerdo Antidumping. Lo anterior, no obstante los cuadros de precio de exportación y margen de dumping específico ponderado y del cálculo de valor normal proporcionados a las exportadoras, ya que en consideración de las importadoras, la visión general por modelos que ofrecen estos cuadros proporciona poca o ninguna base para que las partes interesadas puedan defender sus intereses.

El hecho de que la información de costos, ventas y utilidades para los años 2010 y 2011 de Cinsa que se presentó en la solicitud y la respuesta a la prevención, fuera incorrecta, demuestra que la Secretaría dio

inicio a la investigación antidumping en contravención de lo establecido en el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping y sin haber dado una oportunidad procesal a las importadoras para manifestarse con respecto a dicha información.

La Secretaría debía indagar sobre el estado que guarda la empresa Cerámica Santa Anita, S.A. de C.V. ("Cerámica Santa Anita"), a efecto de saber a ciencia exacta cuándo fue que dicha empresa dejó de ser productora y qué sucedió con las pérdidas que ésta pudo haber generado o si éstas tuvieron alguna influencia en la operación de Cinsa durante el periodo analizado.

Al establecer en el punto 451 de la Resolución Preliminar que la Secretaría consideró que el daño a la producción nacional y la distorsión en precios internos, estarían más asociados a los importantes volúmenes de importación objeto de dumping que a las realizadas por Cinsa, implícitamente reconoce que estas últimas sí tuvieron una contribución al daño y a la supuesta distorsión de precios internos, y si efectivamente tal contribución existió, la Secretaría estaba obligada a separar y distinguir el efecto de tales importaciones.

La Secretaría no brinda una respuesta a la probanza ofrecida por Regalos Siglo XXI que se refiere en el punto 33 inciso I de la Resolución Preliminar y, pese a que no se demuestra por parte de ningún productor que exista producción de vajillas o piezas infantiles, la Secretaría no realiza la exclusión correspondiente en la Tabla 3 de la Resolución Preliminar.

Solicitan que la Secretaría realice la visita de verificación a Cinsa a que se refiere el artículo 83 de la LCE, y que se permita que a la visita asistan los representantes legales acreditados para tener acceso a la información confidencial.

38. De manera particular, Imcosa manifestó:

Cinsa importó mercancías chinas en el periodo de análisis y las continúa importando y, si bien dichas importaciones pudieran tener una baja participación en las importaciones totales, Cinsa se colocó entre los 10 principales importadores de esta mercancía y sus importaciones representaron un porcentaje importante de su producción.

Habida cuenta de la participación de las importaciones de Cinsa en su producción y ventas netas, resulta cuestionable que tenga legitimación para solicitar el inicio de la investigación antidumping.

Es un hecho que las importaciones investigadas realizadas por Cinsa se efectuaron a precios dumping y, por lo tanto, contribuyen al daño alegado por esta empresa. Las importaciones de Cinsa tienen como finalidad complementar su producción con mercancías que no produce y satisfacer la demanda creciente del mercado nacional que no está en posibilidad de cubrir con su propia producción.

Las importaciones investigadas no son la causa del supuesto daño a la producción nacional. Los resultados negativos de Cinsa en sus indicadores económicos y financieros, son consecuencia de su falta de competitividad en la producción de vajillas y piezas sueltas de cerámica similares a las mercancías investigadas, así como lo limitado de su producción en cuanto a la variedad de diseños, formas, tamaños y calidad, entre otros, que demanda el mercado nacional. Estos factores explican el crecimiento observado de las importaciones investigadas y la decisión de Cinsa de importar mercancías de China y otros orígenes para poder atender las necesidades del mercado. Además, las cifras del estado de costos, ventas y utilidades de Cinsa confirman que la Solicitante ya mostraba una pérdida operativa importante en 2009, año de inicio del periodo de análisis.

El precio no lesivo determinado por la autoridad resulta excesivo y representa una sobreprotección a la producción nacional. El cálculo efectuado no toma en cuenta el nivel de producción de la Solicitante. Es de toda lógica que con una utilización de la capacidad instalada menor a 35%, el precio de venta de la mercancía producida sea alto para poder absorber la totalidad de los costos fijos. Además, la Secretaría señaló que al precio de venta determinado con la metodología de punto de equilibrio se le agregó un margen de utilidad razonable, el cual se obtuvo del estado de resultados de la división hogar de Cinsa. Si tomamos el estado de resultados de 2011, el margen operativo resulta muy alto y carente de justificación. Como ejemplo tenemos que el margen operativo de Locería Colombiana en 2010 y 2011 fue menor.

39. De manera particular, Imcosa presentó:

Copia de los estados financieros no consolidados de Locería Colombiana al 31 de diciembre de 2011 y 2010.

Documento denominado "Análisis de punto de Equilibrio", el cual proviene del Libro "Decisiones de Inversión para la valoración de proyectos y Empresas", cuyo autor es Ignacio Vélez Pareja.

d. The Magic Touch México, S.A. de C.V.

40. El 13 de junio de 2013 The Magic Touch México, S.A. de C.V. ("The Magic Touch") manifestó:

La mercancía que importa cuenta con un recubrimiento de polímero de poliéster, el cual es esencial para que se pueda someter al proceso de sublimación.

Para poder someter el producto al proceso de sublimación es necesaria cierta herramienta e insumos, además de los gastos de mantenimiento y mano de obra, lo cual hace que el producto terminado tenga un costo mayor.

The Magic Touch vende los productos que importa a distribuidores, quienes a su vez los revenden a empresas que se encargan de transformarlos.

El mercado en el que participa The Magic Touch es completamente distinto al de la producción nacional, es decir, el producto terminado que vende The Magic Touch tiene como fin ser un promocional, un regalo o souvenir, mientras que los productos de Cinsa tienen como fin el servicio de mesa, ya sea en el segmento doméstico o institucional, por lo que no es procedente la aplicación de la cuota compensatoria, pues se trata de productos distintos, por lo que no causan daño ni amenaza de daño a la producción nacional.

La Secretaría señala que con los elementos aportados por la Solicitante al inicio del procedimiento, se acreditó la práctica desleal, lo cual es incorrecto e ilegal ya que nunca se demostraron los elementos pertinentes para establecer la existencia de discriminación de precios.

41. The Magic Touch presentó:

Catálogo de productos ofrecidos por The Magic Touch con el signo distintivo de "MTM Soluciones".

Publicidad de The Magic Touch en la que ofrece paquetes con productos, insumos y maquinaria especial para sublimar.

Folletos de publicidad de The Magic Touch para el evento "Expográfica" y "FESPA México 2012", respectivamente.

e. Varer

42. El 20 de junio de 2013 Varer manifestó:

La definición del producto investigado no es clara, lo que coloca a las partes en un estado de indefensión, ya que:

por una parte se habla de "vajillas" y "piezas sueltas" sin que se precise que sean de cerámica, de porcelana, plástico o metal;

no se sabe a qué se refiere la Solicitante con los términos "sets o formaciones", y

aun y cuando ambas definiciones coinciden en que el producto investigado se utiliza en el servicio de mesa y para contener alimentos y bebidas, no queda claro a qué producto se refiere.

La definición del producto investigado dada por la Solicitante no puede ser modificada por la Secretaría, ya que de hacerlo estaría violentando el principio de congruencia, ni tampoco puede ser modificada por la Solicitante, pues es la demanda el momento procesal en que se define la Litis.

Con base en la definición del producto investigado expresada por la Solicitante, no estarían incluidas en la investigación las vajillas o piezas sueltas de vajillas de un material distinto a la cerámica ni las mercancías elaboradas con cerámica que no tengan como uso servir o contener alimentos o bebidas. Finalmente, tampoco estarán incluidas aquellas piezas que no reúnan la característica de uniformidad en el concepto decorativo, es decir, aquellas que no constituyan un conjunto que se presenta relacionado entre sí y sirviendo a un mismo fin, haciendo juego.

Los productos importados por Varer deben quedar excluidos de la aplicación de la cuota compensatoria en virtud de las siguientes consideraciones:

las tazas que importa Varer no causan ningún daño a la producción nacional puesto que los mercados, canales de distribución y características particulares no corresponden a los artículos objeto de la presente investigación;

de acuerdo con el proceso de producción del producto nacional proporcionado por la Solicitante, éste requiere de un paso adicional al de los artículos que importa Varer, ya que estos últimos en ningún caso cuentan con decorado;

Cinsa no fabrica tazas que cuentan con registro ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, ni con incrustaciones de diversos materiales;

las tazas que importa Varer no tienen como propósito ser parte de una vajilla ni formar un grupo homogéneo con otras piezas, ni hacer un juego, por lo que no puede considerarse como parte de una vajilla;

a pesar de que los productos que importa Varer son una pieza suelta de cerámica, no se utilizan en el servicio de mesa. Asimismo, ciertos modelos de tazas que importa Varer no pueden ser utilizadas en horno de microondas, por lo que dichos productos no cumplen con los usos y funciones que la Solicitante describió en la solicitud de inicio;

los productos que importa Varer manejan otros elementos dentro del proceso de producción, tales como: acero inoxidable, silicón y plástico;

Varer y Cinsa no utilizan ni comparten los mismos canales de distribución para vender sus productos, ya que Cinsa no atiende el mercado promocional, y

al ser el producto investigado vajillas y piezas sueltas de cerámica que se utilizan en el servicio de mesa, no pueden ser productos promocionales, ya que estas simples características lo hace totalmente inviable a la definición de producto promocional.

Existe imposibilidad técnica para utilizar el producto nacional como insumo en los procesos de decoración, en virtud de lo siguiente:

el producto que fabrica Cinsa es decorado, lo que lo hace inviable para el mercado promocional ante la falta de un espacio en blanco para poder realizar la impresión respectiva, y

financieramente sería una sin razón el utilizar un producto decorado cuyo costo es más elevado que un producto sin decorar.

En la Resolución Preliminar no se señala cómo se llegó a la conclusión de que Cinsa abasteció al sector de la construcción y herramientas productos con fines promocionales, ya que la Secretaría no indica cómo se cercioró que dichos artículos llevaran impresa la marca o mensaje que el sector de la construcción y herramientas utilizó.

En relación con la afirmación de que los artesanos de Dolores Hidalgo tienen presencia en el mercado promocional, la Secretaría confunde el mercado de souvenirs con el mercado promocional.

El hecho de que Cinsa fabrica productos para el segmento promocional únicamente por pedido y dentro de su línea de productos, indica que no mantiene inventarios ni ofrece alternativas a los potenciales clientes, por lo que limita su presencia en el mercado promocional y no se le puede considerar como a un competidor en dicho mercado.

En el análisis que se realiza en los puntos 411 a 452 de la Resolución Preliminar no se aprecia la afectación a la rama de producción nacional del mercado promocional, por lo que, suponiendo sin conceder que Cinsa sí atienda el mercado promocional, la Secretaría y la Solicitante tendrían que rehacer todo lo actuado para acreditar el daño y el dumping sobre las vajillas y piezas sueltas enfocadas al mercado promocional.

Ninguno de los antecedentes citados en el punto 457 de la Resolución Preliminar, en el que se pretende identificar al mercado internacional, se refieren a los artículos promocionales.

43. Varer presentó fotografías de 4 modelos de tazas que importa y comercializa.

f. Vitromugs

44. El 20 de junio y 5 de julio de 2013 Vitromugs argumentó:

Cinsa no ha producido, ni puede producir los tarros que importa Vitromugs, pues de las pruebas documentales que Cinsa ofreció se desprende que sólo estaría en aptitud de producir un modelo de tarro estándar (cilíndrico), mas no acredita que pueda fabricarlo en México. Además de que al estar relacionada con los productores chinos como se señaló en el Formulario Oficial, Vitromugs considera que es muy seguro que Cinsa importe dicho tarro.

Cinsa manipuló la información y pruebas para aparentar ante la Secretaría que vendió productos al sector promocional o de publicidad toda vez que:

si Cinsa fabricara tarros para efectos de promoción o publicidad, estaría afiliada a alguna asociación o asistiría a alguna expo de carácter publicitario, situación que no le ha interesado, y

la producción de Cinsa se enfoca exclusivamente en atender pedidos económicamente vendibles, esto es, que no impliquen cambiar las especificaciones de producción para hacer pedidos de poco volumen como lo es en el caso de los artículos promocionales o de publicidad,

personalizados.

La Secretaría debe reconsiderar el valor probatorio de las pruebas ofrecidas por Cinsa de que los mug's importados por Vitromugs utilizan los mismos canales de distribución y consumidores que los tarros nacionales, en virtud de las siguientes consideraciones:

durante el periodo analizado Cinsa no vendió un sólo mug con motivos promocionales, ninguna agencia de publicidad se acercó a la Solicitante, pues Cinsa sólo vendió vajilla completa de su línea de productos;

durante el periodo analizado, Cinsa vendió a 12 clientes, sets de vajillas de 20 y 85 piezas con decorado navideño de su línea de productos, esto es, dichos clientes en lugar de adquirir dicha mercancía de una tienda departamental o de autoservicio, la compraron directamente del fabricante, sin embargo, no corresponden a una orden de diseño específico, sino a la producción de temporada navideña, misma que se surte a las tiendas departamentales;

dicha modalidad de venta la identifica Cinsa como realizada a través del canal de comercialización denominado "venta directa" que no debe confundirse con el mercado promocional o de publicidad;

Cinsa produce su mercancía primordialmente orientada al servicio de mesa, donde sus puntos de venta son cristalerías, tiendas departamentales y autoservicio. En lo que respecta al sector institucional, se basa en su fuerza de ventas o en comercializadoras que abastecen este ramo, que además, surten cubiertos e insumos para restaurantes, desde servilletas, saleros, etc. Por lo anterior, Vitromugs considera que está demostrado que si bien hay similitudes en el producto por tratarse de cerámica, la orientación de mercado del mug que importa es totalmente diferente al nacional y se trata de mercados diferentes con necesidades diferentes, y

a diferencia de Cinsa, la mayoría de los clientes de Vitromugs son empresas de publicidad o promoción que se encargan de ofrecer artículos promocionales o souvenir.

Cinsa obtuvo un beneficio indebido al omitir información a la Secretaría en relación con su manifestación de que sí atiende el canal de comercialización de la publicidad, lo anterior, toda vez que Cinsa sólo fabrica tres modelos de tarro que son cilíndricos cónicos, rectos y cónicos curvos, en pocos colores y esmaltes convencionales de diferentes óxidos metálicos, sin tecnología de encapsulamiento y en acabado brillante solamente, lo que significa que dichos tarros no son utilizables para promoción o souvenir porque:

no se pueden sublimar, no pueden cambiar de color, no pueden contener material electrónico, no tienen colores vivos de cadmio y selenio encapsulado, y no tienen formas novedosas o caprichosas que se adapten a los requerimientos de los clientes, a fin de lograr esto, se requieren procesos de producción de molde de dos piezas que no usa Cinsa, y

no son aptos para grabado por el tipo de dureza, no fabrica sustratos escribibles con gis, no se pueden bañar en dos colores, etc.

Los siguientes elementos técnicos demuestran la imposibilidad de utilizar producto nacional como insumo para los productos destinados al sector promocional y de publicidad:

Cinsa no ofrece las alternativas de producto que hay actualmente en el mundo, para esto se necesita desarrollar tecnología, lo cual representa inversión y creatividad;

los productos de Cinsa y los importados por Vitromugs no pueden ser intercambiados porque no son iguales ni similares, los mug's que importa Vitromugs han sido desarrollados pensando en el mercado de la publicidad, promoción y souvenir, y no para que sean utilizados en el servicio de mesa o para estar en restaurantes, y

la resistencia, la decoración y la utilización es diferente en ambos productos.

Cinsa obtuvo un beneficio indebido al no aportar prueba positiva e idónea que acreditara que los productos con mecanismos fotosensibles y circuitos electrónicos que producen sonido, musicales, con impresiones

termocromáticas, con recubrimiento de polímeros, con luces, bicolors o dos tonos, con acabados mate o semimate, con interior brillante y exterior mate o con colores intensos de rojo, naranja y amarillo (cadmio no tóxicos) con halos o bandas, con cucharas, con metales preciosos, grabados, con pizarra, los térmicos y los rolados con salida negativa con molde de dos piezas, no

cambian la naturaleza del producto, en virtud de que, si bien gran parte de la composición química es muy parecida, no cubren los mismos fines ni están destinados al mismo segmento.

En la Resolución final la Secretaría debe fundamentar y valorar el alcance o la cobertura del producto investigado, a la luz de las pruebas, argumentos e información que las partes le aporten, exponiendo cuidadosamente los fundamentos y motivos de cómo llegó a la definición o alcance del producto investigado, de lo contrario, se estaría ampliando la investigación a productos sobre los que no existe, ni existió, solicitud expresa de investigación por parte de la rama de producción nacional.

Los productos que importa Vitromugs no deben considerarse dentro de la descripción de producto investigado, en virtud de que:

la propia Solicitante reconoció, mediante manifestación expresa, que las piezas sueltas del producto similar son parte de un juego o conjunto integrado u ordenado con otras piezas para formar un juego de vajilla, misma que por lógica y experiencia debe tener uniformidad en el concepto decorativo, lo anterior, toda vez que:

omitió comparar en su prueba de laboratorio los tarros que produce con los mug's importados, y

las fotos integradas en la fe de hechos presentada por Cinsa, permiten apreciar visualmente y de forma muy clara un conjunto de artículos variados, elaborados de cerámica o barro, destinados a preparar, cocinar, servir o almacenar alimentos o bebidas que están relacionados entre sí, y haciendo siempre juego.

por conducto de su Director General, Cinsa confesó que fueron las importaciones de vajillas chinas las causantes del "golpe" a la producción nacional y no la importación de piezas sueltas.

Los mug's publicitarios que importa Vitromugs son fabricados en bajos volúmenes y personalizados, por lo mismo difieren de los que se fabrican en serie, como los que integran las vajillas, por lo que Cinsa debe acreditar que puede producir bajos volúmenes, con diseños específicos y de formas diferentes a un costo y precio de venta competitivo.

Es falso que Cinsa no tenga limitante, impedimento o restricción alguna para ofrecer mug's o tarros para el mercado promocional o publicitario, porque requeriría programar paros en su línea de producción, de naturaleza continua, para fabricar pedidos especiales de bajo volumen, como se requieren en el mercado de artículos promocionales o publicitarios.

Resulta ilógica la supuesta incapacidad del sistema contable de Cinsa para ofrecer información por código de producto, tanto de materias primas, como de producto terminado, como lo solicita la Secretaría, en razón de que el sistema contable Oracle ERP (por las siglas en inglés de Enterprises Resource Planning), es un sistema de información de gestión de negocios para empresas, que reporta precisamente esa información en los términos solicitados. Por lo anterior, Cinsa está entorpeciendo la investigación, presentando información o pruebas incompletas, incorrectas o que no provienen de sus registros contables.

45. Vitromugs presentó:

4 folletos e impresiones con el directorio de expositores en el evento "Expopublicitas" de 2009, 2010, 2012 y 2013.

Folleto con publicidad e información del evento "Expopublicitas" de 2013.

Fotografías del "stand" de Vitromugs en el evento "Expopublicitas" de 2013.

Muestra física de un tarro de Cinsa.

Carta dirigida a Vitromugs por el Subdirector de Operaciones del laboratorio Lloyd Mexicano, S.A. de C.V. en la que manifiesta que el análisis solicitado será entregado el 22 de julio de 2013.

Currículum del laboratorio Lloyd Mexicano, S.A. de C.V.

Catálogo de productos marca "Santa Anita" para el año 2012.

Artículo "Reactiva Cinsa sus Vajillas" publicado en el periódico "Reforma" el 10 de junio de 2013.

Copia del documento "Test Report" elaborado por "SGS-CSTC Ltd." (Reporte de SGS) el 10 de enero de 2012.

Impresión de diversos artículos promocionales ofrecidos por la empresa Promoyang, S.A. de C.V.

Descripción de los pasos a seguir para fabricar el mug modelo "XoXo".

Análisis de laboratorio firmado por el Director de Calidad de Lloyd Mexicano, S. de R.L. de C.V. ("Estudio de Lloydmex") el 4 de julio de 2013.

10 muestras físicas.

Tríptico publicitario de Vitromugs.

5. Exportadoras

a. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli

46. El 20 de junio de 2013 Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli argumentaron:

A. Existe una diferencia entre los tres siguientes criterios de la Secretaría:

para el desechamiento de los documentos presentados en un primer momento en forma ilegible por Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang, y posteriormente vueltos a presentar, legibles, dentro de un plazo prudencial;

la consideración "para la siguiente etapa de la investigación" de las manifestaciones presentadas por Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli en respuesta a la comparación de diversos productos colombianos con productos chinos presentada por Cinsa, y

la consideración "para la siguiente etapa de la investigación" de los argumentos (no pruebas ni información verificable) presentados por Cinsa referentes a la supuesta distorsión del mercado interno de la India derivada de las exportaciones chinas a ese país, así como diversa información adicional.

Como se desprende de lo señalado en los puntos 232 al 292 de la Resolución Preliminar, las empresas exportadoras Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli han aportado elementos suficientes para la determinación individual de sus precios de exportación, conforme a lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 36 de la LCE. Por tanto, para la Resolución final la Secretaría deberá utilizar dicha información para calcular el precio de exportación de las mercancías investigadas, ratificando los precios de exportación determinados en su Resolución Preliminar.

La determinación de no considerar la propuesta de India como país sustituto, constituye una violación legal, toda vez que está obligada a responder a todas las argumentaciones y pruebas ofrecidas por las partes interesadas, independientemente del valor probatorio que se le otorgue.

En el punto 325 de la Resolución Preliminar, la Secretaría reconoce que India es un país sustituto razonable y, sin embargo, ignora realizar el análisis de este país como sustituto.

Colombia no resulta una opción razonable de país sustituto de China, toda vez que:

los precios en Colombia están afectados por el derecho antidumping a las importaciones chinas y, al ser este el principal origen de las importaciones de Colombia, le permite a Locería Colombiana tener una política de precios altos en su mercado doméstico;

la Secretaría señaló que en el expediente administrativo existe evidencia de que sólo el 5% de las ventas de Locería Colombiana se realizan por medio de tiendas que son de su propiedad, sin embargo, no existe evidencia de tal 5%;

la Secretaría refirió que los indicadores económicos de Colombia presentados por las empresas importadoras corresponden a indicadores a nivel de la economía en general, tanto de Colombia como de China, y que ninguno se refiere a indicadores de la industria o sector que se investiga; sin embargo, estos mismos indicadores fueron presentados por Cinsa para demostrar que Colombia cuenta con un nivel de desarrollo similar al de China;

la estructura de costos en Colombia es diferente a la de China en lo que se refiere al costo de las materias primas, costo de los combustibles, origen de la maquinaria y equipo, utilización de

la tecnología, etc., lo que no solamente impacta en el precio final del producto, sino que impide que el precio del producto colombiano pueda aproximarse al precio chino en ausencia de una economía planificada, y

conforme a los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 43 a 46 del RLCE, los gastos de carácter general que deben tomarse en cuenta para el cálculo de valor normal, incluirán el costo de los materiales y componentes directos, el costo de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación. Por su parte, los gastos indirectos de fabricación deberán incluir, entre otros, el costo de materiales y componentes indirectos, el costo de la energía, incluyendo electricidad y combustibles, la depreciación de activos destinados a la producción y los demás gastos indirectos que sean aplicables. Por ende;

la Secretaría tiene obligación de verificar: el origen, características (físicas y químicas) y costo de tales materias primas utilizadas por Locería Colombiana para la fabricación de los productos que vende en el mercado colombiano; los costos de combustible en los que incurre Locería Colombiana para la fabricación de los productos que vende en el mercado colombiano, y el origen e índice de depreciación de la maquinaria y equipo utilizados por Locería Colombiana para la fabricación de los productos que vende en el mercado colombiano, y

independientemente de la depreciación y origen de los equipos y maquinaria utilizados por Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli y Locería Colombiana, la Secretaría no debe soslayar las diferencias en costos indirectos asociados a la utilización de tecnología de producción de unos y otra.

Las empresas importadoras Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI, argumentaron que la lista de precios de Locería Colombiana proporcionada por Cinsa no era una prueba fehaciente de los precios en el mercado colombiano, ya que los precios de dicha lista no constituyen los precios reales de la venta concretada. No obstante, en el punto 328 de la Resolución Preliminar se señala que la Secretaría valoró la información proporcionada por Cinsa y consideró que la lista de precios constituye una prueba válida para efecto de establecer el valor normal de la mercancía investigada, sin que hubiere señalado cómo llegó a esa conclusión. La Secretaría simplemente se limitó a repetir lo señalado en la Resolución de Inicio respecto del valor normal y dar valor probatorio a una lista de precios sin sustento.

Los precios en el mercado interno de Colombia determinados por la Secretaría como opción de valor normal, resultan artificialmente altos y vulnerables, toda vez que la Secretaría cometió diversas irregularidades en el cálculo de tales precios, en virtud de las siguientes consideraciones:

en el punto 333 de la Resolución Preliminar se señala que la lista de Locería Colombiana corresponde a precios de venta al público, sin que el expediente público del caso, ni la propia Resolución Preliminar indique los razonamientos y pruebas que permitieron a la Secretaría arribar a tal conclusión;

en el supuesto no concedido de que la lista referida refleje los precios reales de venta de Locería Colombiana al público en su mercado interno, la Secretaría debió realizar todos los ajustes necesarios y correspondientes para llevar dichos precios a nivel ex fábrica, tales como: fletes (al distribuidor y/o al minorista), crédito, descuentos, margen de intermediación de los distribuidores y minoristas (tiendas de autoservicio, departamentales, cristalerías, etc.), publicidad, entre otros;

en el punto 336 de la Resolución Preliminar se indica que los precios de lista se encuentran a nivel comercial bodega del cliente y que a fin de llevarlos a nivel ex fábrica Cinsa propuso ajustarlos por flete terrestre, crédito y algunos descuentos. Al respecto, resulta sorprendente que, a decir de Cinsa, si los precios de la lista son de venta al público (consumidores finales), tales precios se encuentren a nivel comercial bodega del cliente para los efectos de los ajustes realizados;

la Secretaría señala en el punto 337 de la Resolución Preliminar que, con base en la política de

ventas de Locería Colombiana, se empleó la tasa porcentual por concepto de flete que aplica esa empresa en sus ventas; sin embargo, no se aclara ni obra en el expediente cómo se llegó a este porcentaje ni los datos en que se sustenta;

en el punto 339 de la Resolución Preliminar se indica que la Secretaría aplicó el porcentaje más alto de descuento por exclusividad de marca que Locería Colombiana otorga a sus clientes, así como también el porcentaje más alto por descuento a distribuidor ofrecido por esa empresa; sin embargo, no se aclara ni obra en el expediente cómo se llegó al porcentaje de descuento por exclusividad de marca ni los datos en que se sustenta;

de la versión pública de la muestra de facturas de venta de Locería Colombiana proporcionadas por Cinsa se puede suponer que Locería Colombiana aplica un descuento a producto institucional que va de 6% al 9%; sin embargo, la Secretaría no aplicó este ajuste, no obstante que utilizó productos de la línea institucional de dicha empresa como productos similares a los exportados por Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli para los efectos de comparación cuando, en la gran mayoría de los casos, los productos exportados por dichas empresas corresponden a la línea hogar;

con base en los estados financieros de Locería Colombiana para 2011, se tiene que en el renglón de gastos financieros se incluyen los descuentos por pronto pago; asimismo, el renglón de gastos de venta representó el 16.4% de las ventas totales de la empresa en ese año, destacando el renglón de servicios y una participación de 50.8% de los gastos totales de venta, y

con respecto a lo manifestado por la Secretaría en el punto 228 de la Resolución Preliminar, Cinsa no sustentó su dicho de que Locería Colombiana destinó al mercado institucional el 23% de su producción y al mercado doméstico el 77%. Por tanto, la Secretaría debe realizar un ajuste por diferencias en el precio de los productos colombianos que van al sector institucional y que se compararon con productos chinos que se destinan al sector hogar, a efecto de calcular el valor normal de las mercancías investigadas.

Para realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal es indispensable aplicar un índice de ajuste por diferencias físicas equivalente a 0.1904, que comprende los siguientes ajustes por diferencias físicas entre las mercancías investigadas y las vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, fabricadas por Locería Colombiana:

materias primas.- las exportadoras utilizan el caolín (del que la alúmina es un componente esencial), el feldespato y el cuarzo, como materia prima; mientras que Locería Colombiana utiliza principalmente esteatita, de tal manera que la calidad y blancura de los productos colombianos son superiores a los productos chinos;

blancura.- por el uso de la esteatita en Colombia, existen diferencias físicas en la blancura de los productos chinos y colombianos. La blancura de los productos chinos es generalmente del 65%, mientras que en los productos colombianos es, por regla general, mayor al 70%. Por esta diferencia, el costo de producción y precio de venta de los productos colombianos es mayor al de los productos chinos, en ocasiones hasta en un 50%;

decoración.- los materiales utilizados en la decoración de los productos exportados por Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, consisten en calcomanías y otros papeles ornamentales, mientras que Locería Colombiana utiliza oro y plata en líquido, así como calcomanías y otros papeles ornamentales fabricados a partir del oro y la plata. En consecuencia, el costo de producción y precio de venta de los productos colombianos son, al menos, 20% mayores a los de los productos chinos;

porcelana blanca/porcelana decorativa.- un volumen importante de los productos exportados a México corresponden a porcelana blanca, mientras que los productos de Locería Colombiana vendidos en su mercado interno corresponden a porcelana decorativa. Por regla general, el costo de producción de la porcelana decorativa es alrededor de 30% mayor que el de la porcelana blanca;

calidad de la loza.- los productos que se exportaron a México, se clasifican normalmente, en el grado de calidad C o D, mientras que los de Locería Colombiana pertenecen al grado A de los productos que fabrican las exportadoras chinas. Precisarón que los costos de producción de un

producto grado A son 20% mayores a los de los productos grado B y éstos, a su vez, son 30% mayores que los costos de producción de productos grado C, esto conlleva a que de Locería Colombiana sean, cuando menos, 30% superiores al precio de productos exportados por estas empresas, y

peso unitario.- por lo general, el peso unitario de los productos de Locería Colombiana es menor que el de los productos exportados a México por las cinco exportadoras, por esta razón, si el precio de venta por pieza utilizado para los efectos de comparación entre productos colombianos y productos chinos es el mismo, debe concluirse que el precio de venta por kilogramo de los productos colombianos es alrededor de 20% mayor que el de los productos chinos.

La Secretaría no contó con información de valor normal para todos los productos exportados por Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, por lo que no pudo determinar que tales productos se exportaron en condiciones de discriminación de precios.

De mantener la Secretaría su negativa de admitir la prueba pericial ofrecida por las exportadoras, la cual versaría sobre los precios, políticas, términos y condiciones de venta de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana en el mercado colombiano, la única manera en que podrá allegarse de información válida y sustentada del valor normal en Colombia, es mediante una visita de verificación a Locería Colombiana.

Si la Secretaría no comunica los datos en que se basó y el método que utilizó al determinar los ajustes al valor normal, se incumple con el mandato contenido en los artículos 6.4 y 6.9 del Acuerdo Antidumping. En el presente caso, la Secretaría proporcionó a los exportadores unos cuadros que proporcionan poca o ninguna base para que las partes interesadas puedan defender sus intereses.

La Solicitante no ha sido capaz de demostrar el precio meta con el que la producción nacional podría competir con las importaciones originarias de China en condiciones equitativas.

Solicitan que de aplicarse una cuota menor al margen de dumping, dicha determinación se aplique de forma exclusiva a los exportadores que atendieron a la invitación de la Secretaría y que para arribar al precio meta propuesto por la Secretaría se atienda a un correcto ejercicio de punto de equilibrio.

47. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli presentaron:

Extracto de los estados financieros no consolidados de Locería Colombiana para los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010.

Cálculos de los ajustes por diferencias físicas propuestos por Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli.

b. Red Star

48. El 20 de junio de 2013 Red Star argumentó:

Advierte una inconsistencia en la metodología que la Secretaría siguió para determinar el margen de dumping que correspondió a las mercancías exportadas por Red Star, puesto que determinó aplicar ajustes por diferencias físicas, pero por otro, optó por no calcular un margen de dumping para ciertos productos en los que concluyó que el margen de dumping que les correspondería sería aquel que resultara del ponderado de las que sí estuvo en posibilidad de calcular un margen de discriminación de precios, por lo que propone a la Secretaría que reconsidere dicha metodología.

Se deben excluir de la aplicación de la cuota compensatoria a las mercancías para las cuales la Secretaría no pudo encontrar una mercancía comparable con el valor normal, toda vez que:

a dichas mercancías no se les calculó un margen de dumping, por el contrario, se les asignó;

consecuentemente estarían sujetas a un margen de dumping que corresponde a mercancías muy diversas y diferentes a éstas, y

la imposibilidad, es consecuencia de que no hay una mercancía similar, parecida o semejante, puesto que no eran del interés de los productores nacionales incluirlas en su propuesta de valor normal, o bien, de que la Solicitante proporcionó información insuficiente para el valor normal.

Cinsa no ha logrado acreditar la producción nacional de diversas mercancías investigadas, sino que solamente logró acreditar que cuenta con la totalidad de las mercancías en su registro interno, lo cual, no significa que haya producido efectivamente la mercancía investigada en el periodo investigado, menos aún en qué volumen se produjo y tampoco si fue objeto de venta.

Solicita que en caso de realizar una visita de verificación a la Solicitante, la Secretaría se cerciore y compruebe que:

produjo todas y cada una de las piezas de cerámica que incluyó como mercancía investigada;

las produjo en volúmenes significativos que justifiquen la aplicación de una cuota compensatoria y, que por ende, hayan sido susceptibles de haber sufrido un daño;

son mercancías producidas por Cinsa y no así que las ventas correspondan a mercancías que importó, y se puede distinguir en sus inventarios las mercancías que produjo y aquellas que importó.

La Secretaría debe anular el argumento inicial presentado por Cinsa para desvirtuar que la causa del daño son sus propias importaciones, dado que continuó realizándolas con posterioridad al primer trimestre del periodo investigado.

Las importaciones de Cinsa deben analizarse más allá del contexto de que se contabilicen o no en el comportamiento del total de las importaciones de la mercancía investigada y de su participación en el CNA, es decir, deben analizarse en el contexto de la manipulación que realiza para beneficiarse de las importaciones.

Si la justificación para excluir del análisis de daño las importaciones de la Solicitante, es dado el bajo volumen que representan respecto del total, no hay razón para no incluir en el mismo criterio de exclusión las importaciones de empresas cuyas importaciones se hayan realizado en las mismas circunstancias.

La Secretaría no ha solicitado a Cinsa que pruebe si le es posible distinguir en sus inventarios las mercancías que produce de aquellas que importó, por lo que no ha habido un análisis seguido con especial prudencia de la afectación que han sufrido sus indicadores económicos.

Al presentar su respuesta al Anexo 2.A.1, Red Star reportó de forma equívoca un ajuste, puesto que se reportó como embalaje el empaque de la mercancía. El gasto que se reportó como embalaje, en realidad se refiere al empaque. Por lo que, al ser el mismo para las ventas al mercado interno y las ventas de exportación, forma parte del costo de producción y, por ende, no debe ajustarse al precio de exportación.

6. Empresas que no presentaron argumentos ni pruebas complementarias

49. Importadora Flash, Industrias Zonana Yedid, S.A. de C.V. ("Industrias Zonana"), Liverpool, Operadora de Ciudad Juárez, S.A. de C.V. ("Operadora de Ciudad Juárez"), Starbucks, Sears y Waldo's Dólar Mart de México, S. de R.L. de C.V. ("Waldo's") omitieron presentar argumentos y pruebas complementarias.

J. Requerimientos de información

1. Prórrogas

50. El 15 y 26 de julio de 2013 se otorgaron a la Solicitante dos prórrogas para presentar su respuesta al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de julio de 2013. El plazo venció el 2 de agosto de 2013.

51. El 12 de julio de 2013 se otorgó a Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli una prórroga para presentar su respuesta a los requerimientos de información que la Secretaría les formuló el 5 de julio de 2013. Los plazos vencieron el 19 de julio de 2013.

2. Partes interesadas

a. Solicitante

52. El 2 de agosto de 2013 Cinsa respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de julio de 2013, relativo a aspectos de valor normal y sus ajustes, similitud de producto, así como los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre los indicadores económicos y financieros de la Solicitante. Los días 5, 7 y 8 de agosto de 2013 Cinsa corrigió cuestiones de forma de su respuesta al requerimiento de información. Presentó:

Impresión de un correo electrónico enviado por el Director General de Cinsa a un funcionario de Locería Colombiana mediante el cual le solicita cierta información y documentos.

Escrito emitido por Locería Colombiana titulado "Información de Locería Colombiana, S.A.", mediante el cual se da respuesta a las preguntas formuladas por la Secretaría a Cinsa en relación con: los precios de venta en el mercado interno de Colombia; los porcentajes de mercancía que dicha empresa destina al mercado institucional y al mercado doméstico; el porcentaje de ventas que Locería Colombiana realiza a través de sus propios canales de distribución; ajustes al valor normal, y sobre la comparabilidad de la mercancía colombiana y la china exportada a México.

Copia de diversas facturas de venta emitidas por Locería Colombiana a clientes en el mercado interno de Colombia en los meses de enero, marzo, abril, mayo, junio y septiembre de 2011.

Cinco cuadros mediante los cuales se identifica el producto investigado exportado a México por las empresas Kunyang, Laotian, Shunxiang, Sanhuan y Zhongli, así como los productos comparables de la lista de precios de Locería Colombiana.

Reporte de los "costos por elemento" para la fabricación de los productos de cerámica (vajillas y piezas sueltas) elaborados por Cinsa obtenido de su sistema contable.

Impresiones de pantalla del sistema contable de Cinsa en donde se muestran las órdenes de producción de Cinsa.

Lista con las operaciones de venta del producto nacional similar realizadas por Cinsa en el segmento de promocionales.

Lista con el código de producto y descripción de los tarros/mug's producidos por Cinsa.

Diversas facturas de venta expedidas por Cinsa a empresas nacionales en los meses de octubre y diciembre de 2009, marzo, agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 2010; mayo, junio, octubre, noviembre y diciembre de 2011 y enero de 2012.

Descripción y código de producto de las ventas de producto importado por Cinsa en el periodo analizado (Cerámica Outsourcing).

Estado de costos, ventas y utilidades de Cinsa en el periodo analizado, en relación con el producto investigado de producción nacional.

Indicadores de Cinsa en relación con la producción, ventas, importaciones, autoconsumo, empleo e inventarios en kilogramos de la mercancía investigada en el periodo analizado.

Lista con la descripción y código de producto de las vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa producidas por Cinsa.

b. Importadoras

i. Coppel y Chedraui

53. El 15 de julio de 2013 Coppel y Chedraui respondieron los requerimientos de información que la Secretaría les formuló el 10 de julio de 2013 relativos a cuestiones de forma.

ii. CMA

54. El 04 de julio de 2013 CMA respondió al requerimiento que le formuló la Secretaría el 27 de junio de 2013, en el que se solicitó presentara el dictamen técnico "Valoración de la similitud entre la cerámica porcelana y cerámica loza" elaborado por el Ingeniero Industrial Luciano Pablo Varela Coronel, que ofreció pero en su momento no presentó. El requerimiento fue desahogado en tiempo y forma.

iii. Galería del Chocolate

55. El 19 de julio de 2013 Galería del Chocolate, S. de R.L. de C.V. ("Galería del Chocolate") respondió el requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 10 de julio de 2013, en el que se le solicitó presentara la descripción detallada de las operaciones de importación de la mercancía investigada realizadas por Galería del Chocolate en 2009, 2010 y 2011. Presentó un listado con el detalle de las operaciones de importación de la mercancía investigada realizadas en 2009, 2010 y 2011.

iv. Imcosa

56. El 15 de julio de 2013 Imcosa respondió el requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 10 de julio de 2013, en el que se le solicitó presentara la fuente y/o autor del documento denominado "Análisis de punto de Equilibrio". Presentó copia de un extracto del libro "Decisiones de Inversión para la Valoración de Proyectos y Empresas", cuyo autor es Ignacio Vélez Pareja.

v. The Magic Touch

57. El 18 de julio de 2013 The Magic Touch respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de julio de 2013, relativo a cuestiones de similitud de producto. Presentó:

Tablas con el modelo, código, descripción, fecha de importación, proveedor y unidad de medida de los productos investigados que importó en los años 2009, 2010, 2011 y 2012.

Tabla con el modelo, la descripción detallada y el código de los productos investigados que importó durante el periodo investigado.

vi. Varer

58. El 18 de julio de 2013 Varer respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de julio de 2013 relativo a cuestiones de similitud de producto y algunos aspectos de forma. Presentó:

El artículo denominado "Productos promocionales" de Isaac Senior, publicado en la página de Internet http://www.articulosinformativos.com/Productos_Promocionales-a1158308.html.

El artículo denominado "Productos Promocionales" publicado por Pro-Fam Virtual Office & Advertising en la página de Internet <http://profamoffice.tripod.com/id3.html>.

La impresión del catálogo virtual de "mp promocionales" publicado en la página de Internet <http://www.mppromocionales.com/catalogo.ph>.

La impresión del catálogo de productos de "Products by category bullet" publicado en la página de Internet <http://www.bulletline.com>.

La impresión de la portada del sitio web de "PPAI The Mark of a Professional" obtenida de la página de Internet <http://www.ppai.org>.

Impresión con la descripción y fotografías de los productos que Varer importa de China.

vii. Vitromugs

59. El 19 de julio de 2013 Vitromugs respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 10 de julio de 2013, relativo a cuestiones de similitud de producto y aspectos de forma. Presentó:

El artículo denominado "Teoría de la publicidad" enviado por Naty Kot a la página de Internet <http://www.monografias.com/trabajos11/teopub/teopub.shtml#ixzz2WF01w8uN>.

La descripción detallada de los productos importados por Vitromugs en el periodo analizado.

Catálogo con las fotografías y descripción de los productos importados por Vitromugs en el periodo analizado.

Descripción detallada de las operaciones de importación del producto investigado realizadas por Vitromugs en el periodo analizado.

c. Exportadoras

i. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli

60. El 19 de julio de 2013 Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli respondieron los

requerimientos de información que la Secretaría les formuló el 5 de julio de 2013, relativos a cuestiones de valor normal y sus ajustes, así como a aspectos de forma. Presentaron:

Registro de costos de producción de las materias primas usadas por Sanhuan en China en el periodo investigado para la fabricación de la mercancía investigada, según se reporta en el "Libro Mayor de la Subsidiaria".

Tabla comparativa con la descripción y fotografías de productos que las comparecientes han exportado a México y los productos similares que se venden en Colombia por Locería Colombiana.

Listados de ventas de la mercancía "grado A" de Zhongli y de Laotian, acompañados de una muestra de las facturas comerciales y las listas de empaque correspondientes a las operaciones detalladas.

ii. Red Star

61. El 16 y 19 de julio de 2013 Red Star respondió el requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 5 de julio de 2013, sobre aspectos del precio de exportación y sus ajustes, así como del valor normal. Presentó:

Una orden de compra realizada a Red Star por una empresa mexicana.

Impresión de pantalla del sistema contable de Red Star respecto a los costos de producción del producto investigado.

El precio de exportación de los productos que exporta Red Star y que ingresan por la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE, con el comparativo de los productos de Locería Colombiana.

3. Partes no interesadas

62. El 4 de julio de 2013 la Secretaría requirió información a Talavera de la Luz, S.A., Taller Experimental de Cerámica, S.A. ("Taller Experimental de Cerámica"), Fábrica de Talavera La Corona, S.A. de C.V., Cerámica Artesanal de Michoacán, S.A. de C.V. ("La Estanzuela"), Orme Ceramistas, S.A. de C.V. ("Orme Ceramistas") y Talavera La Concepción, S. de R.L. de C.V. MI, sobre algunas cuestiones relativas al análisis de daño.

63. El 10, 15 y 22 de julio de 2013 La Estanzuela, Taller Experimental de Cerámica y Orme Ceramistas, respectivamente, respondieron a los requerimientos de información formulados por la Secretaría.

D. Pruebas periciales

1. Liverpool y Sears

64. De conformidad con el punto 133 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó admitir la prueba pericial ofrecida por Liverpool y Sears referida en los puntos 41 inciso S y 42 inciso T de la Resolución Preliminar, respectivamente, a efecto de que se determine "el valor de la mercancía del productor nacionales [sic] como de las vajillas importadas, con objeto de determinar si son intercambiables comercialmente, atendiendo a su caracterización de Especialidades de vajillas con respecto a las vajillas de cerámica producidas por Cinsa" (la "prueba pericial").

65. La prueba se desahogó en apego a las disposiciones jurídicas aplicables y el 1 de julio de 2013, el perito presentó su dictamen y ratificó su contenido el 2 de julio de 2013.

2. Imcosa

66. En estricto cumplimiento a lo ordenado mediante sentencia del 2 de marzo de 2015, emitida por el Juez Cuarto de Distrito en la Ciudad de México, en el juicio de amparo 94/2014, en relación con lo ordenado por ejecutoria del 8 de febrero de 2018 emitida por el Decimoséptimo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito en el amparo en revisión 161/2015, la Secretaría admitió a trámite la prueba pericial ofrecida por Imcosa "sobre los precios, políticas, términos y condiciones de venta de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana en el mercado colombiano, por parte de la empresa Locería

Colombiana, S.A." y en términos del artículo 43, fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA), de aplicación supletoria, otorgó a dicha empresa un plazo para que presentara a su perito, a fin de que acreditara los requisitos correspondientes, aceptara el cargo y protestara su legal desempeño para el desahogo de la prueba pericial. Sin embargo, Imcosa no presentó al perito para aceptar el encargo y protestar su legal desempeño, por lo que se hizo efectivo el apercibimiento a que se refiere la fracción I del artículo 43 de la LFPCA, por lo que se tuvo por no presentado.

E. Otras comparecencias

67. El 12 de junio de 2013, Asa Import, S.A. de C.V. ("Asa"), compareció al procedimiento formulando argumentos y ofreciendo pruebas.

68. El 30 de agosto de 2013, compareció Isabel Castelán Romo para solicitar se le considerara parte interesada y se le proporcionara copia de lo actuado en el presente procedimiento.

F. Visita de verificación

69. Del 26 al 29 de agosto de 2013 la Secretaría llevó a cabo una visita de verificación en el domicilio de Cinsa, con el propósito de constatar que la información presentada en el curso de la investigación, misma que obra en el expediente administrativo, es correcta, completa y proviene de sus registros contables. La visita de verificación fue notificada el 9 de agosto de 2013 y aceptada por Cinsa el 16 de agosto de 2013.

70. La Secretaría levantó cuatro actas circunstanciadas parciales de la visita de verificación, en la que constan los hechos conocidos por los visitantes de conformidad con los artículos 83 de la LCE y 173 del RLCE, las cuales obran en el expediente administrativo del caso y constituye un documento público de eficacia probatoria plena de acuerdo a los artículos 129 y 202 del CFPC.

71. El 4 de septiembre de 2013, Cinsa presentó la documentación soporte que la Secretaría obtuvo durante el desarrollo de la visita de verificación. Cinsa no presentó comentarios sobre las actas de la visita de verificación.

G. Ampliación de la vigencia de las cuotas compensatorias provisionales

72. De conformidad con el artículo 7.4 del Acuerdo Antidumping y toda vez que la Secretaría determinó evaluar en esta etapa la factibilidad de establecer cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de discriminación de precios que se determinen, en un monto suficiente para eliminar el daño a la producción nacional, se amplió a seis meses el plazo de vigencia de las cuotas compensatorias provisionales, el cual venció el 3 de noviembre de 2013.

H. Hechos esenciales

73. El 10 de septiembre de 2013 la Secretaría notificó a las partes interesadas comparecientes los hechos esenciales de este procedimiento, los cuales sirvieron de base para emitir la presente Resolución, de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping.

I. Audiencia pública

74. El 18 de septiembre de 2013 se celebró la audiencia pública de este procedimiento. Participaron la Solicitante, el productor nacional Porcelanas Ánfora, las importadoras CMA, Coppel, Crown Baccara, Imcosa, Liverpool, Operadora de Ciudad Juárez, Regalos Siglo XXI, Sears, Chedraui, The Magic Touch,

Varer, Vitromugs, Waldo's y Zara Home, así como las exportadoras Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Red Star y Zhongli, quienes tuvieron oportunidad de exponer sus argumentos y replicar los de sus contrapartes, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46 fracción I de la LFPCA, de aplicación supletoria.

75. El 26 de septiembre de 2013, Cinsa presentó la respuesta a algunas de las preguntas que quedaron pendientes de responder en la audiencia pública. La Solicitante no respondió a dos preguntas que sus contrapartes le formularon durante la audiencia pública: una de ellas sobre el precio de las importaciones efectuadas por la Solicitante, y la otra, sobre los rubros que incluyen en los gastos fijos que la Solicitante reportó a la Secretaría.

J. Comentarios sobre los hechos esenciales y alegatos

76. El 20 de septiembre de 2013 se otorgó una prórroga a las partes interesadas para que presentaran sus alegatos, plazo que venció el 1 de octubre de 2013.

77. El 30 de septiembre y el 1 y 2 de octubre, todos de 2013, Cinsa, las importadoras CMA, Coppel, Crown Baccara, Imcosa, Liverpool, Regalos Siglo XXI, Sears, Chedraui, Varer, Vitromugs, Zara Home, y las exportadoras Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Red Star y Zhongli, presentaron comentarios sobre los hechos esenciales, así como sus alegatos, de conformidad con los artículos 6.9 del Acuerdo Antidumping; 82, tercer párrafo, de la LCE y 172 del RLCE, respectivamente.

K. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

78. Con fundamento en los artículos 58 de la LCE y 15 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría (RISE), se sometió el proyecto de Resolución final a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior (la "Comisión"), que lo consideró en su sesión del 16 de diciembre de 2013.

79. 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 sesión. La Secretaría expuso detalladamente el caso. El proyecto se sometió a votación y se aprobó por mayoría.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

80. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 apartado B fracción III y 15 fracción I del RISE; 9.1 y 12.2 del Acuerdo Antidumping, y 5 fracción VII y 59 fracción I de la LCE.

B. Legislación aplicable

81. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE vigente al momento del inicio de la investigación, de conformidad con el artículo transitorio segundo del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el DOF el 22 de mayo de 2014, el Código Fiscal de la Federación (CFF), la LFPCA y el CFPC, estos últimos tres de aplicación supletoria.

C. Protección de la información confidencial

82. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas presenten, ni la información confidencial que ella misma se allegue, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping; 80 de la LCE, y 152 y 158 del RLCE.

D. Derecho de defensa y debido proceso

83. Las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones, defensas y las pruebas que los sustenten, de conformidad con el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE. La Secretaría las valoró con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

E. Ampliación del plazo para emitir la Resolución final

84. De conformidad con el artículo 5.10 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría emite la presente Resolución dentro del plazo de 18 meses contados a partir del inicio de esta investigación, en virtud de las siguientes consideraciones: i) el número de partes interesadas que comparecieron y el volumen de información que exhibió cada una de ellas; ii) la complejidad del análisis de la información presentada por las partes; iii) la necesidad de formular diversos requerimientos de información tanto a las partes

comparecientes como a las no partes; iv) la realización de una visita de verificación al productor nacional solicitante, y v) el otorgamiento de diversas prórrogas durante el procedimiento.

F. Información no aceptada

1. Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli

85. Mediante oficio número UPCI.416.13.1578 del 12 de junio de 2013, se notificó a Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, que esta autoridad determinó no admitir la prueba pericial "sobre los precios, políticas, términos y condiciones de venta de vajillas y piezas

sueltas de vajillas de cerámica y porcelana en el mercado colombiano, por parte de la empresa Locería Colombiana, S.A.", toda vez que ésta no tenía por objeto aportar conocimientos técnicos o científicos sobre una materia (como corresponde a la prueba pericial), sino acreditar hechos que cualquier persona puede conocer por su cercanía con Locería Colombiana, y que esta autoridad, en virtud de su especialización y como parte de la investigación correspondiente, puede apreciar, comprender y valorar; oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución. Sobre esta determinación se otorgó a las partes un plazo para que manifestaran lo que a su derecho conviniera, de conformidad con el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping.

86. El 17 de junio de 2013 Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, manifestaron que no cualquier persona puede pronunciarse respecto de los puntos que pretenden probar mediante la prueba pericial a cargo de un perito contable de nacionalidad colombiana. Por el contrario, es tal contador quien tiene los conocimientos técnicos o científicos sobre la situación de ventas y precios de las vajillas en el mercado colombiano por parte de Locería Colombiana.

87. Asimismo, argumentaron que la prueba pericial se ofreció en tiempo y forma por lo que la autoridad tenía la obligación de admitirla, pues no existe impedimento jurídico alguno para ello, toda vez que tienen el derecho de ofrecer todas las pruebas que consideren pertinentes, siempre que sean reconocidas por la ley. Lo anterior, independientemente de que la autoridad pueda tener cierta especialización en determinadas cuestiones, incluida la contabilidad.

88. El argumento de las importadoras y exportadoras resulta infundado, toda vez que de su dicho de que no cualquier persona cercana o relacionada con Locería Colombiana puede pronunciarse respecto de los puntos que pretenden probar mediante la prueba pericial y que únicamente un perito contable tiene los conocimientos necesarios sobre las ventas y precios de las vajillas en el mercado colombiano, se observa que lo que pretenden es sustituir a la Secretaría en la determinación del valor normal.

89. En el caso de que las importadoras y exportadoras hubieren aportado elementos de prueba pertinentes e idóneos, esta autoridad tiene los conocimientos para apreciar, comprender y valorarlos, esto es, la Secretaría no necesita que un perito le explique u oriente sobre cómo calcular el valor normal ya que esta autoridad es quien tiene la facultad para resolver al respecto.

90. Por lo anterior, se confirma la determinación de no aceptar la supuesta prueba pericial, por lo que se procedió a resolver con base en la mejor información disponible a partir de los hechos de que se tuvo conocimiento, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 y 64 último párrafo de la LCE.

91. No obstante lo anterior, en estricto cumplimiento a lo ordenado mediante sentencia del 2 de marzo de 2015, emitida por el Juez Cuarto de Distrito en la Ciudad de México en el juicio de amparo 94/2014, en relación con lo ordenado en la ejecutoria del 8 de febrero de 2018 emitida por el Decimoséptimo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito en el amparo en revisión 161/2015, la Secretaría admitió a trámite únicamente para la empresa Imcosa, la prueba pericial "sobre los precios, políticas, términos y condiciones de venta de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana en el mercado colombiano, por parte de la empresa Locería Colombiana, S.A.", tal y como se señaló en el punto 66 de la presente Resolución.

2. Asa

92. Mediante oficio número UPCI.416.13.1930 del 11 de julio de 2013 se notificó a Asa, que esta autoridad determinó tener por no presentado su escrito recibido el 12 de junio de 2013 y no considerarla como parte interesada, en virtud de que compareció de manera extemporánea al procedimiento, ya que el plazo para que compareciera a acreditar su interés jurídico feneció el 9 de octubre de 2012, y fue hasta el 12 de junio de 2013 que realizó dicha solicitud; oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

3. Varer

93. Mediante oficio número UPCI.416.13.2035 del 23 de julio de 2013, se notificó a Varer la determinación de esta autoridad de no tomar en cuenta la página de Internet <http://www.publiestilo.com/index.asp>, toda vez

que omitió presentar una impresión de la misma, y no obstante que la Secretaría se la requirió, Varer no la presentó; oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución. Al respecto se le otorgó un plazo para que manifestara lo que a su derecho conviniera de conformidad con el Anexo II párrafo 6 del Acuerdo Antidumping.

94. Varer no hizo ninguna manifestación al respecto, por lo que la Secretaría confirma dicha determinación y procedió a resolver con base en la mejor información disponible a partir de los hechos de que se tuvo conocimiento, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 y 64 último párrafo de la LCE.

4. Isabel Castelán Romo

95. Mediante oficio número UPCI.416.13.2690 del 12 de septiembre de 2013, se notificó a Isabel Castelán Romo que esta autoridad determinó no considerarla como parte interesada en la presente investigación, toda vez que compareció de manera extemporánea al procedimiento, ya que el plazo para que compareciera a acreditar su interés jurídico feneció el 9 de octubre de 2012, y fue hasta el 12 de junio de 2013 que realizó dicha solicitud; oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

G. Respuesta a ciertos argumentos de las partes

1. Cumplimiento a la obligación prevista en el Artículo Primero, numeral 15, inciso C), del Protocolo de Adhesión de China a la OMC

96. CMA y Zara Home manifestaron que en ninguna parte de la Resolución Preliminar hay evidencia de que la Secretaría cumpliera con lo previsto en el Artículo Primero, numeral 15, inciso C), del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, del cual deriva la obligación de dar aviso al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, respecto de la metodología a emplearse para la determinación de comparabilidad de precios en la presente investigación antidumping.

97. El argumento de CMA y Zara Home resulta infundado ya que en ninguna disposición aplicable se exige que las Resoluciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional deban contener la mención de que se notificó al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC ni tampoco al Comité de Prácticas Antidumping de la OMC (como en todo caso correspondería en una investigación por discriminación de precios) sobre la metodología a emplearse para la comparabilidad de precios.

98. Igualmente, el argumento resulta infundado porque México sí notificó al Comité de Prácticas Antidumping de la OMC la metodología a utilizar para la comparabilidad de precios; lo anterior se puede observar en los documentos G/ADP/N/1/MEX/1, G/ADP/N/1/MEX/1/Suppl.1, G/ADP/N/1/MEX/1/Suppl.2, y G/ADP/N/1/MEX/1/Suppl.3 que emite el propio Comité de Prácticas Antidumping de la OMC, en los que se observa que México le notificó la LCE y el RLCE. Es en la LCE y en el RLCE donde se regulan los procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional y donde se establecen los lineamientos generales que la Secretaría debe seguir para, en su caso, seleccionar un país sustituto y para la comparabilidad del precio de exportación y el valor normal de los productos de que se trate.

2. La Secretaría no proporcionó a las importadoras información indispensable para la defensa de sus intereses

99. Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI manifestaron que la Secretaría no proporcionó a los importadores información indispensable para la defensa de sus intereses en cuanto a dumping y daño, por lo que se incumple con el mandato contenido en el artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping, lo anterior en virtud de que:

Con fundamento en el artículo 84 del RLCE, la Secretaría no cumplió con la obligación de proporcionar las hojas de cálculos de dumping y daño solicitadas por Imcosa, dejándola sin poder preparar su alegato sobre la base de dicha información confidencial.

Imcosa solicitó a la Secretaría acceso a los dictámenes técnicos de dumping y de daño, sin que se le haya brindado una respuesta oportuna, por lo que se le dejó en un estado de indefensión.

100. El argumento de las importadoras es infundado ya que la Secretaría, en la Resolución Preliminar, en la reunión técnica de información celebrada el 14 de mayo de 2013 y mediante oficio número

UPCI.416.13.1419 del 3 de junio de 2013, puso a disposición de Imcosa la información necesaria para la defensa de sus intereses.

101. Es decir, resulta incorrecto y, por tanto, infundado afirmar que la Secretaría no proporcionó a Imcosa la información confidencial solicitada, toda vez que la Secretaría le otorgó de manera oportuna la respuesta a la solicitud de información formulada, proporcionándole las distintas metodologías mediante las cuales podía reproducir los cálculos realizados por la Secretaría en la Resolución Preliminar, a partir de información que obra en el expediente administrativo, al cual Imcosa tiene acceso, y de esa manera formular sus argumentos de defensa.

102. Por otra parte, también se hizo del conocimiento de Imcosa que los dictámenes técnicos a los que solicitó acceso para ver los cálculos efectuados por la Secretaría no contienen dichos cálculos y se le indicó que con la metodología que ya se le había proporcionado y la información que obra en el expediente confidencial del procedimiento, al cual tiene acceso, podría reproducir los cálculos de la Secretaría y llegar a las conclusiones que se mencionan en la Resolución Preliminar.

103. Así, la información que Imcosa requería para la elaboración de sus manifestaciones y argumentos complementarios, la conocía desde la reunión técnica, además de que se le proporcionó por escrito el 3 de junio de 2013, por lo que resulta infundado el argumento de que la Secretaría no dio respuesta oportuna a su solicitud de información.

3. La Secretaría debe tomar en cuenta las pruebas supervenientes exhibidas por las importadoras

104. Coppel, Chedraui, Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI argumentaron que la Secretaría debió tomar en cuenta las pruebas supervenientes exhibidas por Coppel el 27 de febrero de 2013, y por Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI el 21 de enero de 2013. Manifestaron que la determinación de la Secretaría de no admitir las pruebas supervenientes vulnera sus derechos procesales porque las cuotas compensatorias provisionales impuestas no cesan sus efectos jurídicos en caso que se confirmen o modifiquen las cuotas compensatorias a través de la Resolución final.

105. El argumento de las importadoras es infundado, ya que las pruebas referidas no podían considerarse como supervenientes al momento de su ofrecimiento, pues de conformidad con el artículo 330 del CFPC una prueba superveniente es aquella que surge o es conocida por la parte interesada después de que se agotó la etapa de ofrecimiento de pruebas y, en el caso que nos ocupa, al momento del ofrecimiento de las pruebas referidas aún no se agotaba el periodo para ofrecer argumentos y pruebas complementarias, tal cual lo contempla el artículo 164 último párrafo del RLCE.

106. Las pruebas deben ofrecerse en los periodos establecidos para ello en la LCE y el RLCE y, sólo en caso de que ya se hubieran agotado los plazos para ofrecer pruebas, procedería ofrecerla como tal, y se admitiría siempre y cuando se cumpliera todos los supuestos para ello.

107. En todo caso, el objetivo del ofrecimiento de las pruebas era demostrar que Cinsa realizó importaciones (hecho que la propia Solicitante reconoció) de la mercancía investigada y, por tanto, que carecía de legitimación para solicitar el inicio de la investigación, hecho que la Secretaría analizó en los puntos 446 a 451 de la Resolución Preliminar, resolviendo que el hecho que la Solicitante realizara importaciones de la mercancía investigada en el periodo investigado no fue motivo para excluirla de la rama de producción nacional y, por tanto, para considerarla como no legitimada para solicitar el inicio de la investigación antidumping en que se actúa. Por lo anterior, la Secretaría confirma la determinación contenida en el punto 452 de la Resolución Preliminar.

108. No obstante que las referidas pruebas no se consideraron para la etapa preliminar, sí fueron tomadas en cuenta y valoradas por la Secretaría en esta etapa de la investigación, tal como consta en los puntos 414 al 416 de la presente Resolución.

4. Supuesta falta de pruebas que sustenten diversos dichos de Cinsa

109. Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI argumentaron que en los puntos 486 a 488 de la Resolución Preliminar, la Secretaría utiliza expresiones tales como, que Cinsa "señaló" o "indicó", resultando evidente que dicha empresa fue incapaz de demostrar sus señalamientos e indicaciones con algún medio probatorio.

110. El argumento es frívolo e inoperante ya que en los puntos que las empresas importadoras refieren, la Secretaría únicamente hace un resumen de los argumentos de Cinsa, es decir, en los puntos referidos la Secretaría no toma ninguna determinación.

5. La Secretaría debe realizar una visita de verificación a Cinsa y permitir la asistencia de los representantes legales con acceso a la información confidencial

111. Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI solicitaron que la Secretaría realizara una visita de verificación a Cinsa y que a esta visita se permitiera la asistencia de los representantes legales acreditados para tener acceso a la información confidencial.

112. Al respecto, tal y como se señaló en el acuerdo AC.01301150 de 28 de junio de 2013 que recayó a la solicitud anterior, la determinación de realizar o no una visita de verificación es una facultad discrecional de la Secretaría, de conformidad con los artículos 6.7 y Anexo I del Acuerdo Antidumping y 83 de la LCE, decisión que, tal y como consta en los puntos 69 y 70 de la presente Resolución, tomó la Secretaría en el momento procesal oportuno y con base en la información que obra en el expediente administrativo.

113. Asimismo, la Secretaría determinó improcedente la solicitud de las importadoras para que los representantes legales autorizados asistieran a la visita de verificación que se realizó a Cinsa, por las razones y fundamentos expuestos en el acuerdo AC.1301150 de 28 de junio de 2013, los cuales se tienen por reproducidos como si a la letra se insertaran.

6. Diferencia de criterios aplicados por la Secretaría

114. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli argumentaron que existe una diferencia de criterio de la Secretaría entre el aplicado:

Para el desechamiento de los documentos presentados en forma ilegible por Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang, y posteriormente vueltos a presentar, legibles, dentro de un plazo prudencial.

La consideración "para la siguiente etapa de la investigación" de las manifestaciones presentadas por Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli en respuesta a la comparación de diversos productos colombianos con productos chinos presentada por Cinsa.

La consideración "para la siguiente etapa de la investigación" de los argumentos presentados por Cinsa referentes a la supuesta distorsión del mercado interno de la India derivada de las exportaciones chinas a ese país, así como diversa información adicional.

115. El argumento es infundado ya que la Secretaría aplicó criterios distintos ante situaciones distintas. No podía resolver en todos los casos de la misma manera ya que las circunstancias particulares no fueron las mismas. En el primer caso, la Secretaría determinó no tomar en cuenta la información ilegible, después de dar a las empresas exportadoras amplia oportunidad para subsanar dicha irregularidad. En el segundo y tercer caso, la Secretaría decidió tomar en cuenta para esta etapa final de la investigación la información presentada fuera del primer periodo probatorio toda vez que, si bien fue presentada vencido el plazo para aportarla, con fundamento en el artículo 164 del RLCE quedaba pendiente un segundo periodo probatorio para que las partes presentaran dicha información.

116. Adicionalmente, el hecho de que la Secretaría haya desechado la información que las empresas Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang presentaron de manera ilegible no afecta su interés jurídico ya que la Secretaría calculó su precio de exportación con base en la metodología y pruebas que ellas mismas aportaron como se aprecia en los puntos 232 al 292 de la Resolución Preliminar.

7. Supuesta falta de pruebas sobre los porcentajes de la producción de Locería Colombiana que se dirige al segmento institucional y al doméstico

117. Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, argumentaron que en el punto 228 de la Resolución Preliminar, la Secretaría se basa exclusivamente en el dicho de Cinsa en lugar de requerir los medios probatorios que sustentaran sus alegaciones sobre qué porcentaje de la producción de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana en Colombia se dirige al segmento institucional y qué porcentaje al doméstico.

118. Resulta infundado el argumento, toda vez que la Secretaría, para establecer el margen de dumping, realizó la comparación producto por producto, ya sea de cerámica con cerámica y porcelana con porcelana, por lo que, resultaba irrelevante conocer qué porcentaje de la producción de Locería Colombiana se destina a cada segmento (institucional o doméstico).

119. Con respecto a los argumentos de las importadoras en el sentido de que la Secretaría se basó en el

dicho de Cinsa sin que fuera capaz de demostrar sus señalamientos, cabe señalar que la presente investigación, es un procedimiento seguido en forma de juicio que se compone de distintas etapas probatorias, a través de las cuales las partes se encuentran en posibilidad de complementar sus

argumentos, y la autoridad investigadora de corroborar la información y pruebas presentadas por las partes a efecto de emitir la Resolución final correspondiente, por lo que, al momento de emitir la Resolución Preliminar correspondiente, quedaba pendiente un periodo de ofrecimiento de pruebas, en el cual las partes tuvieron oportunidad de presentar pruebas y hacer nuevos argumentos a tomarse en cuenta en la presente Resolución.

120. Además, el estándar o exigencias para la emisión de la Resolución final no es igual que para la Resolución Preliminar, como tampoco lo es la cantidad y calidad de las pruebas requeridas, por lo que, la Secretaría en esta última etapa se allegó de las pruebas necesarias para sustentar sus determinaciones.

8. Aplicación de precedentes en la Resolución Preliminar

121. CMA y Zara Home manifestaron que los precedentes de investigaciones antidumping llevadas a cabo en el extranjero no son aplicables para investigaciones conducidas en México, por lo que las conclusiones relativas al mercado internacional contenidas en la Resolución Preliminar son ilegales para acreditar el daño a la rama de producción nacional y la existencia de una práctica desleal de comercio internacional.

122. En el mismo sentido, Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI manifestaron que contrario a lo que afirma la Secretaría, ésta sí basa la Resolución Preliminar en los antecedentes de las cuotas compensatorias a las importaciones de la mercancía investigada, al sostener que China ha incurrido en prácticas desleales en México.

123. Los argumentos referidos en los puntos anteriores de la presente Resolución son infundados ya que de la lectura del punto 458 de la Resolución Preliminar se puede observar que la Secretaría concluyó que los exportadores chinos no solamente han incurrido en prácticas desleales en México sino en otros países como Argentina y Colombia y no basa su determinación sobre la existencia de daño y de la práctica desleal en dichos precedentes, éstos se consideraron como una referencia de la conducta comercial del país investigado.

124. No puede interpretarse que la Secretaría resolvió con base en esos precedentes sobre la existencia de daño a la rama de producción nacional. Como se observa a lo largo de toda la Resolución Preliminar, el análisis de la existencia de la práctica de discriminación de precios, del daño a la rama de producción nacional y de la relación causal, se basa en todos los argumentos y pruebas que las partes interesadas aportaron hasta esa etapa del procedimiento.

9. Estado de indefensión de las partes interesadas al aceptarse la información corregida de Cinsa

125. Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI manifestaron que el hecho de que la información de costos, ventas y utilidades para los años 2010 y 2011 de Cinsa que se presentó en la solicitud y la respuesta a la prevención, fuera incorrecta, de tal forma que Cinsa la tuvo que presentar nuevamente, demuestra que la Secretaría dio inicio a la investigación antidumping en contravención de lo establecido en el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping y sin haber dado una oportunidad procesal a las importadoras para manifestarse con respecto a dicha información.

126. El argumento resulta infundado ya que la información y pruebas que presentó Cinsa para solicitar el inicio de la investigación resultaron suficientes para que la Secretaría determinara iniciar el procedimiento, cumpliendo así con los requisitos que exigen los artículos 5.1 y 5.2 del Acuerdo Antidumping; 50 de la LCE, y 75 del RLCE. Asimismo, de conformidad con los hechos de que se tenía conocimiento al momento de iniciar la presente investigación, la Secretaría no encontró elementos que le permitieran determinar que la información presentada por Cinsa en su solicitud de inicio no era exacta en todos sus aspectos.

127. Aun cuando, a partir de un requerimiento de información formulado por la Secretaría en la etapa preliminar de la presente investigación, Cinsa corrigió su información del estado de costos, ventas y utilidades para los años 2010 y 2011, tales correcciones no incidieron en el análisis realizado por la Secretaría ni modificaron su determinación inicial, toda vez que las diferencias encontradas fueron menores al 1%, por lo que el sentido de la Resolución de Inicio se confirmó en la Resolución Preliminar y en la presente Resolución. Por lo anterior, resulta infundado sostener que la Secretaría inició la presente investigación en contravención

de lo establecido en el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping.

128. Por otra parte, contrario a lo que afirman las importadoras, éstas sí tuvieron la oportunidad procesal para manifestarse con respecto a dicha información presentada por Cinsa, pues, tal y como se prevé en los artículos 164 y 165 del RLCE, la investigación antidumping consta de diversas etapas, concretamente establece un periodo para presentar argumentos y pruebas complementarias y una Audiencia Pública, momentos en que las partes interesadas pudieron presentar argumentos y pruebas sobre dicha información.

10. Hechos Esenciales

129. Crown Baccara y Regalos Siglo XXI manifestaron que la Secretaría debió exponer en los Hechos Esenciales las razones por las que rechazó la prueba pericial ofrecida para la determinación del valor normal, no obstante de estar reconocida en ley, ofrecida en tiempo y forma, y tener lugar en la cuestión del negocio relativa a la determinación de precios en Colombia.

130. También manifestaron que la Secretaría no expuso en los Hechos Esenciales la base fáctica sobre la que basará su determinación de dumping y daño, ni se manifestó respecto a las nuevas importaciones de Cinsa, lo que los deja en estado de indefensión.

131. El argumento resulta infundado ya que, contrario a lo manifestado por Crown Baccara y Regalos Siglo XXI, la Secretaría no estaba obligada a exponer los motivos del desechamiento de la prueba pericial, sólo a señalar como un hecho esencial que se desechó la mencionada prueba. Esto, en virtud de que los Hechos Esenciales son aquellos "hechos" que sirven de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas.

132. Lo anterior encuentra apoyo en el criterio sostenido por el Grupo Especial de la OMC que analizó el caso "Argentina-Pollos (DS 241)", en el cual se establece lo siguiente:

7.225 El Brasil alega también que la Argentina infringió el párrafo 9 del artículo 6 al no informar a las partes interesadas de las razones por las que la autoridad investigadora no utilizó determinados datos sobre los precios de venta en el mercado interno y de exportación comunicados por los exportadores. Sin embargo, a nuestro juicio, el hecho de no informar a una parte interesada de una razón no equivale a no informar a una parte interesada de un hecho esencial. El término "fact" (hecho) se define, entre otras cosas, como "a thing that is known to have occurred, to exist or to be true" (una cosa que se sabe que ha sucedido, que existe o que es verdad) mientras que "reason" (razón) se define como "motive, cause or justification" (un motivo, causa o justificación). No creemos que el sentido corriente del término "fact" (hecho) apoye una conclusión según la cual el párrafo 9 del artículo 6, cuando utiliza el término "fact" (hecho), se refiera no solamente a "facts" (hechos) en el sentido de "things which are known to have occurred, to exist or to be true" (cosas que se sabe que han sucedido, que existen o que son verdad), sino también a "motives, causes or justifications" (motivos, causas o justificaciones).

...

7.227 ... En primer lugar, el párrafo 6 i) del artículo 17 del Acuerdo Antidumping distingue entre 1) el establecimiento de los hechos y 2) la evaluación de los hechos. A nuestro juicio, una razón es parte de la evaluación de un hecho, y no el hecho en sí mismo. En segundo lugar, estamos de acuerdo con el Brasil en que una autoridad investigadora debe informar a las partes interesadas por qué no tiene en cuenta determinada información. Sin embargo, como señala el Brasil en las dos últimas frases del texto citado supra, esa obligación figura en el párrafo 8 del artículo 6 (a través del párrafo 6 del Anexo II), y no en el párrafo 9 del artículo 6.

7.228 El Brasil también fundamenta su reclamación en el informe del Grupo Especial en el asunto Argentina - Baldosas de cerámica. Consideramos que nuestra conclusión es totalmente compatible con la constatación del Grupo Especial en el asunto Argentina - Baldosas de cerámica. A nuestro juicio, ese Grupo Especial concluyó que la información fáctica -y no el razonamiento- constituye los "hechos esenciales" que sirven de base

para la decisión de aplicar o no medidas definitivas. En particular, ese Grupo Especial constató que "la información procedente de los peticionarios y de fuentes secundarias, más que la información presentada por los exportadores, constituyó (en lo que se refiere a la existencia de dumping) los hechos esenciales que sirvieron de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas". Esto demuestra claramente que ese Grupo Especial definió los "hechos esenciales" refiriéndose a la información fáctica y no al razonamiento.

133. Como puede observarse en el texto del artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping y en la determinación del Grupo Especial transcrita, una razón es parte de la evaluación de un hecho, y no el hecho en sí mismo, por lo que sólo la información fáctica y no el razonamiento constituye el "hecho esencial" que sirve de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas.

134. Por otra parte, la Secretaría sí notificó a Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI, los motivos por los cuales resultaba inadmisibles la prueba pericial ofrecida tal como se observa en el oficio UPCI.416.13.1578 de 12 de junio de 2013.

135. Ahora bien, respecto del argumento sobre la supuesta omisión de incluir en los Hechos Esenciales los elementos para la determinación de dumping y de daño, este también resulta infundado, toda vez que

en dicho documento la Secretaría sí incluyó los hechos que le servirán de base para la determinación de dumping y de daño.

136. Finalmente, resulta inoperante el argumento de que la Secretaría omitió pronunciarse en los Hechos Esenciales sobre las nuevas importaciones de Cinsa, en virtud de que, efectivamente, la Secretaría no incluyó dicho pronunciamiento por no considerarlo un hecho esencial al referirse a acontecimientos que se encuentran fuera del periodo investigado.

11. Supuesta falta de resúmenes públicos

137. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli argumentaron que la Solicitante no proporcionó resúmenes públicos lo suficientemente detallados para permitir una comprensión razonable del contenido sustancial de la información presentada.

138. Resulta infundado lo manifestado por las exportadoras, toda vez que contrario a sus manifestaciones, la Solicitante sí presentó resúmenes públicos de la información ofrecida que permiten a las demás partes interesadas tener una comprensión razonable de ésta. La información que se omitió en los resúmenes públicos corresponde a información que no es posible resumir por tratarse de número o nombre de mercancías. Además, en caso de que las exportadoras consideraran que dicha información resultaba esencial para su defensa podrían haber solicitado acceso a la información confidencial, derecho que no ejercieron.

12. Uso de información confidencial revelada por Cinsa

139. Crown Baccara y Regalos Siglo XXI argumentaron que Cinsa divulgó información confidencial que posteriormente la Secretaría solicitó que las partes interesadas devolvieran, pero no fue retirada del expediente por la Secretaría, lo que no permitió que se empleara tal información.

140. El argumento resulta infundado, toda vez que por una parte, como se establece en los puntos del 171 al 174 de la Resolución Preliminar, la Secretaría en ningún momento impidió el uso de la información que solicitó fuera devuelta, sino que lo que esta Secretaría acordó y notificó a las partes interesadas fue que, en caso de que tuvieran conocimiento de la información confidencial que por error se encontraba en el disco de traslado, no deberían divulgarla ni darle mal uso, según lo previsto en los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping; 80 de la LCE y 149 del RLCE.

141. Lo anterior, en virtud de que la Secretaría observó que las copias de traslado proporcionadas por la Solicitante, que se enviaron a los importadores y exportadores, contenían información que no se encontraba en la versión pública del expediente administrativo al ser información que Cinsa clasificó como confidencial y que la Secretaría determinó aceptar como tal, al evaluar que efectivamente se trataba de información susceptible de clasificarse como confidencial. Por lo que, para esta Secretaría resultó evidente que el hecho de que en la copia de traslado se encontrara dicha información, constituyó un error involuntario de la Solicitante, lo cual confirmó Cinsa.

142. Por otra parte, en la versión pública no se encuentra dicha información confidencial, toda vez que por ese motivo fue que la Secretaría solicitó su devolución. Adicionalmente si se hubiera quedado integrada a la

versión pública del expediente, ello no les causa perjuicio a las empresas importadoras.

13. Supuesta falta de análisis de argumentos que pretendían desacreditar a Colombia como país sustituto

143. CMA y Zara Home argumentaron que a través de su respuesta al Formulario Oficial acreditaron que Colombia no es país sustituto razonable y que la Secretaría omitió analizar dichos argumentos en la Resolución Preliminar.

144. El argumento resulta infundado, toda vez que CMA y Zara Home pretenden cambiar el sentido de sus argumentos en esta etapa de la investigación. Es decir, en el apéndice V de su respuesta al Formulario Oficial, CMA y Zara Home realizan un análisis del país sustituto con el objetivo de intentar acreditar que India puede ser utilizada como país sustituto de China en la presente investigación bajo indicadores referentes a la economía y aspectos de bienestar tanto de China como de la India, y no así con el objetivo de desacreditar a Colombia como país sustituto de China, como ahora pretenden hacer valer.

145. En virtud de lo anterior, en el punto 326 de la Resolución Preliminar, la Secretaría señaló que para efectos del cálculo del valor normal consideró innecesario entrar en el análisis de las propuestas de India o Tailandia como países sustitutos de China que hicieron las partes interesadas y, en consecuencia, tampoco procedió analizar la información que proporcionaron las partes con la pretensión de demostrar el valor

normal con base en esas propuestas, toda vez que no se acreditó que Colombia no fuera un país sustituto razonable.

14. Comparabilidad de productos

146. En el punto 230 de la Resolución Preliminar, la Secretaría detalló la metodología utilizada para la comparación de los productos exportados a México con los incluidos en la lista de precios de Locería Colombiana. En esta etapa del procedimiento Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli y Red Star señalaron su desacuerdo con la metodología empleada por la Secretaría, debido a que hubo productos exportados a México que, al no tener uno comparable en la lista de precios de Locería Colombiana, no se les calculó un margen de dumping. En específico, las exportadoras, argumentaron que es insostenible el margen que se calculó para Sanhuan y Shunxiang, porque la Secretaría comparó únicamente el 29.3% y 20.9% de su volumen, respectivamente, entre el total exportado a México por estas empresas.

147. Atendiendo al argumento de las exportadoras y con la finalidad de no dejar productos sin su correspondiente comparable, la Secretaría requirió a Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Red Star y a la Solicitante, para que propusieran los tipos de producto que, desde su punto de vista, serían los comparables más adecuados a fin de determinar el valor normal, a partir de los artículos exportados por estas empresas y la lista de precios de Locería Colombiana.

148. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli indicaron que no existe un producto similar en el catálogo de Locería Colombiana para la gama de productos exportados a México, por lo que Colombia no debe ser considerado como un país sustituto razonable.

149. Red Star respondió al requerimiento de manera no satisfactoria. Según esta exportadora, proporcionó la comparabilidad de sus productos exportados a México. Sin embargo, en el cuadro que aportó, la Secretaría observó diversas inconsistencias, tales como: a) en varios artículos, el precio que propone como valor normal se refiere al precio de exportación al que vendió a México, y b) en algunos casos señaló que no existían artículos comparables en la lista de precios de Locería Colombiana o que no existía el precio (indicándolo como N/D o simplemente dejando los espacios en blanco en la columna de descripción de producto de Locería Colombiana), sin embargo, a éstos les incluyó un precio que se refería al precio de exportación.

150. Por su parte, Cinsa proporcionó incompleta su respuesta con la justificación de que fue la información que razonable, legal y materialmente tuvo a su alcance, ya que Locería Colombiana se enfrentó con varias dificultades para dar una respuesta puntual, entre ellas, porque sólo contaba con la descripción o nombres de los productos, que en ocasiones son tan arbitrarios como quiera asignarlos cada empresa.

151. Al respecto, en la etapa de alegatos, Imcosa indicó que la comparación propuesta por Cinsa entre el precio de exportación y el valor normal, con base en la información de Locería Colombiana, no es equitativa de acuerdo con el párrafo 4 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping. Argumentó que durante la Audiencia Pública le preguntó a Cinsa si los productos comparables consignados en la lista de precios aparecían en las

facturas de venta de la empresa colombiana y la respuesta fue afirmativa. Subrayó que se dio a la tarea de reproducir la comparabilidad de los artículos que proporcionó Cinsa en su respuesta al requerimiento a partir del listado de productos comparables incluidos en el anexo referido en el punto 52 inciso D de la presente Resolución y las facturas que proporcionó referidas en el punto 52 inciso C de la presente Resolución.

152. Precisó que seleccionó para Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli los productos exportados a México con mayor ponderación y trató de localizar los códigos de producto en las facturas referidas en el punto 52 inciso C de la presente Resolución. El resultado fue que no se encontraron los códigos de producto en las facturas de Locería Colombiana, por lo que afirmó que Cinsa declaró falsamente durante la Audiencia Pública. Enfatizó que también se observaron diversas irregularidades y errores en la comparación, tales como la incorrecta aplicación del tipo de cambio y de la fórmula para convertir el precio unitario en dólares por piezas a dólares por kilogramo, por lo que la Secretaría debe desconfiar de la información proporcionada por la producción nacional.

153. La Secretaría analizó la metodología que utilizó Imcosa en la comparación de los artículos a partir de la información que Cinsa proporcionó y observó lo siguiente:

Los códigos de producto de las cinco exportadoras no se encontraron en las facturas de Locería Colombiana, pues cada empresa utiliza su propia información para la clasificación de sus códigos de producto; no obstante, la Secretaría considera que esto no significa que no existan productos comparables en Colombia.

Encontró inconsistencias en los factores de conversión toda vez que Cinsa asignó factores de conversión distintos a un mismo código de producto de Locería Colombiana.

Cinsa no aplicó correctamente la fórmula para convertir el precio en dólares por pieza a dólares por kilogramos y existen diferencias en la aplicación del tipo de cambio.

Imcosa tampoco propuso una metodología alterna para el cálculo del valor normal.

154. Con base en el punto anterior, la Secretaría coincide con el argumento de Imcosa de que Cinsa no respondió de manera satisfactoria al requerimiento de información que se le formuló, por lo tanto, en esta etapa del procedimiento, y dado que la mayoría de los exportadores no realizaron el mínimo esfuerzo por proponer una comparación, Red Star respondió inadecuadamente e Imcosa, a pesar de que encontró inconsistencias en la información proporcionada por Cinsa, tampoco propuso una metodología alterna de cálculo, la Secretaría aplicó su propia metodología para la comparabilidad de productos.

155. Por otra parte, Red Star argumentó que para aquellas mercancías exportadas a las que la autoridad no pudo calcularles un margen de dumping, significa que: a) se les asignó un margen; b) estas mercancías estarían sujetas a un margen de dumping calculado con precios de mercancías muy diversas y diferentes a éstas; y c) que la imposibilidad, que acertadamente detectó la autoridad, es consecuencia de que no hay un tipo de mercancía similar, parecida o semejante puesto que no eran del interés de los productores nacionales incluirlas en su propuesta de valor normal.

156. Red Star indicó que en este caso las diferencias que afectaban la comparabilidad son físicas, sin embargo, la autoridad determinó no realizar un ajuste, porque las diferencias son de tal magnitud que ni un ajuste podría subsanar la falta de comparabilidad y que al no calcular el margen por tipo de mercancía significa que no hay posibilidad de comparación por inexistencia de un valor normal, en consecuencia estas mercancías no pueden estar sujetas a un margen de dumping, además de que no existe producción nacional de las mismas.

157. Adicionalmente, Red Star propuso que se aplique la metodología que empleó Cinsa en el inicio de la investigación para identificar la mercancía similar a la investigada. Preciso que a partir del listado de las importaciones chinas que ingresaron por las dos fracciones arancelarias, Cinsa identificó aquellas mercancías similares que produjo. Añadió que para estas mercancías se buscó un valor normal en la lista de precios de Locería Colombiana; sin embargo, la autoridad no encontró en esta lista, algunas mercancías comparables con las exportadas por Red Star. Manifestó que la Secretaría violó los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y el 39 del RLCE.

158. Por su parte, CMA y Zara Home, agregaron que la autoridad investigadora debe tener presente que los márgenes y promedios ponderados de los productos investigados son completamente incorrectos, toda vez que no se contó con productos comparables en Colombia por lo que debe eliminar dichos productos y no

sujetarlos al pago de cuotas compensatorias, debido a que si no se tienen elementos para calcular los márgenes promedios ponderados de los productos por los cuales no hay "comparables", es evidente que no hay elementos para la determinación del valor normal, por lo que es improcedente la imposición de una cuota compensatoria.

159. CMA y Zara Home alegaron que la Secretaría calculó los márgenes por tipo de loza y luego los promedió tomando en cuenta el volumen de importación, esta metodología es incorrecta y contraviene los artículos 38 y 39 del RLCE, ya que además, no tomó en cuenta las diferencias físicas, de costos y de clasificación arancelaria entre la cerámica y la porcelana, lo cual genera un efecto de distorsión de los márgenes de dumping, toda vez que los costos de producción de las vajillas de cerámica son más bajos, mientras que los de porcelana son más altos. Sobre este punto, argumentan que en la Audiencia Pública, Cinsa manifestó que el margen de discriminación de precios se realizó por tipo de loza, esto es cerámica y porcelana, con base en las descripciones comerciales incluidas en las cajas que contenían la mercancía investigada en su punto de venta, por lo que no encuentran razón del por qué la Secretaría determinó una sola cuota compensatoria para ambos productos que no son similares.

160. La autoridad investigadora basa sus conclusiones a partir de la información que obra en el expediente administrativo. Es del conocimiento de las partes que si no facilitan la información requerida, la autoridad investigadora queda en libertad de formular sus determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento, de conformidad con lo previsto en el artículo 6.8 y párrafo I del Anexo II del Acuerdo Antidumping. De esta manera, el hecho de que en esta investigación la Secretaría haya decidido aplicar su propia metodología en lo que respecta a la

comparabilidad de productos, no implica que la Secretaría supla las deficiencias en la información proporcionada por las partes interesadas.

161. Es importante hacer notar que en investigaciones en donde el producto investigado puede tener un sinfín de formas, diseños, modelos, etc., los cuales pueden ser tan variados como las necesidades, gustos o preferencias que el mercado exija, la comparabilidad de productos se dificulta. Lo anterior aunado a que en el presente procedimiento la información de valor normal debe corresponder a la de un país sustituto, dado el estatus de China como una economía de no mercado. Al respecto, la Secretaría revisó determinaciones de otras autoridades investigadoras relacionadas con el mismo producto, en donde el país exportador involucrado era China, y observó que en la metodología que aplicaron en la comparación no existe un patrón consistente ya que en algunos casos el cálculo del margen de dumping se realizó sin tomar en cuenta los diferentes tipos de producto (es decir, calcularon un valor normal y un precio de exportación promedio en dólares por kilogramo) y en otros optaron por un nivel de desagregación mayor. A manera de ejemplo se pueden consultar las siguientes páginas de Internet: i) <http://www.camex.gov.br/legislacao/interna/id/1101>; ii) <http://www.boe.es/doue/2013/131/L00001-00045.pdf>; iii) <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=17661&dPrint=1> y iv) <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/155000-159999/158012/norma.htm>.

162. La situación señalada en el punto anterior no es nueva para las exportadoras. En particular, de la información de precios en la India país sustituto propuesto por las exportadoras no se pueden identificar de manera inequívoca y uno a uno los tipos de productos exportados a México. Ante esta situación, las exportadoras propusieron que la comparación se hiciera, primero, por medio de calcular un precio promedio para el valor normal y otro para el precio de exportación y, segundo, por categorías de productos, en donde además solicitaron que se compararan tipos de productos de porcelana exportados a México con los de cerámica en India ajustados por diferencias físicas.

163. Al respecto, dadas las dificultades de comparación de los tipos de producto en el presente procedimiento, sorprende que las exportadoras sugirieran a la Secretaría, que como no existe un producto similar en la lista de precios de Locería Colombiana para los tipos de productos exportados a México, Colombia no debería ser considerado como un país sustituto razonable de China, siendo que como lo constató la Secretaría, esta situación también aplica a India y probablemente a cualquier otro país sustituto que hubiera sido propuesto. Esto nos lleva a la conclusión de que la dificultad de la comparación en esta investigación se debe a la gran variedad de productos y no a la selección del país sustituto.

15. Argumentos sobre país sustituto

a. Pruebas que sustentan a Colombia como país sustituto

164. Las exportadoras Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, así como las importadoras Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Imcosa, CMA, Zara Home, Coppel y Chedraui, así como la productora nacional Porcelanas Ánfora, argumentaron que la Solicitante está obligada a hacerle llegar a la Secretaría las pruebas positivas que sustenten su afirmación de que Colombia es una opción razonable de país sustituto, y no lo hizo.

165. El argumento resulta inoperante en virtud de que la Solicitante sí presentó información y pruebas para acreditar que la selección de Colombia como país sustituto es razonable, información y pruebas que están enfocados a la industria de la mercancía investigada, como se indica en los puntos 46, 47 y 48 de la Resolución de Inicio y 316 de la Resolución Preliminar.

166. En todos los procedimientos las determinaciones se basan en argumentos sustentados en pruebas positivas, y en la información que se allega la Secretaría. Sin embargo, en los casos en donde se investiga a un país con economía de no mercado, en el cual la información de valor normal se obtiene a partir de un país sustituto, la Secretaría debe actuar con especial prudencia en el entendido de que los datos y pruebas proporcionadas son de terceros que no son parte de la investigación. Para la determinación final, la Secretaría valora y analiza toda la información que obra en el expediente administrativo a partir de la cual basa sus conclusiones.

b. Razonabilidad de Colombia como país sustituto

167. CMA y Zara Home argumentaron que la selección de Colombia como país sustituto no es razonable, no cumple con lo previsto en la Segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994), contenida en el Anexo I, y a la cual hacen referencia los artículos 2.7 del Acuerdo Antidumping, 33 de la LCE y 48 del RLCE, ni con los precedentes emitidos por la Secretaría en investigaciones antidumping previas. Agregaron, que en su

respuesta al Formulario Oficial acreditaron que Colombia no puede ser un país sustituto en la presente investigación.

168. Es infundado el argumento de que la selección de Colombia como país sustituto no es razonable. Las importadoras pretenden apoyar sus argumentos en documentos que sacan de contexto. En el documento WT/DS343/R que citan, la Secretaría observó que, contrario a lo que señalan las importadoras, apoya la interpretación del término razonable para efecto de elegir a un país sustituto. En particular, cuando se indica que es importante examinar el contexto en el que se utiliza el término "razonable" y que este deberá basarse en las circunstancias que prevalecen en el caso en que se sospecha la existencia de dumping. Al respecto en dicho documento se establece:

7.139 Los Estados Unidos sostienen que el sentido corriente del término "reasonable" ("razonable") es "in accordance with reason; not irrational or absurd" ("conforme a la razón, no irracional ni absurdo"). Afirman además que, por lo que respecta a las cuantías, lo "razonable" se define además como algo "[w]ithin the limits of reason; not greatly less or more than might be thought likely or appropriate" ("dentro de los límites de la razón, no mucho menos ni mucho más de lo que podría considerarse probable o adecuado"). Estimamos adecuado examinar el sentido del término "razonable" a la luz de esa definición. No obstante, nos parece igualmente importante examinar el contexto en el que se utiliza el término "razonable". En particular, dado que la Nota sólo permite exigir las garantías en un caso dado "en que se sospeche la existencia de dumping", la determinación de si esa garantía es razonable deberá basarse en las circunstancias que prevalecen en ese caso en que se sospecha la existencia de dumping.

169. Las importadoras pretenden demostrar, a partir de alegatos aislados, que la Secretaría no es congruente al considerar a Colombia como país sustituto de China. Al respecto, la Secretaría puntualiza que en cada procedimiento administrativo que involucre una economía centralmente planificada, se debe determinar la pertinencia del país sustituto, con base en la información y pruebas que aportan las partes interesadas, las cuales corresponden a un producto y periodo investigado específico.

170. Se reitera lo señalado por la Secretaría en diversas investigaciones, que la selección del país sustituto de China, no es un asunto de prelación entre países, sino el resultado del análisis integral de la información específica de la industria bajo investigación que permita aproximar el valor normal en el país exportador en ausencia de una economía centralmente planificada, en este caso, China. La Secretaría aceptó la propuesta de la Solicitante de seleccionar a Colombia como país sustituto de China ya que cumple con los criterios previstos en los artículos 2.7 del Acuerdo Antidumping; 33 de la LCE, y 48 del RLCE y el numeral 15

literal a) del Protocolo de Adhesión de China a la OMC. En ese sentido, las partes interesadas que se oponen a la selección de Colombia como país sustituto, deben probar que dicha selección no es compatible con los preceptos antes citados.

c. Razones por las que se pretende desacreditar a Colombia como país sustituto

171. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Imcosa y Porcelanas Ánfora argumentaron que Colombia no resulta una opción razonable de país sustituto de China por las siguientes razones:

Colombia tiene un derecho antidumping contra las importaciones de China y al ser este país el principal origen de las importaciones colombianas de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana durante 2010 y 2011, le permite a Locería Colombiana aplicar una política de precios altos en su mercado doméstico.

En el expediente administrativo no existen evidencias de que el 5% de las ventas de Locería Colombiana se realizaron por medio de tiendas que son de su propiedad.

La Secretaría por una parte rechaza los indicadores a nivel de la economía en general que presentaron las importadoras para desacreditar a Colombia y por otra parte acepta ese tipo de indicadores para sustentar la elección de este país como sustituto de China.

La estructura de costos de las materias primas y de los combustibles en Colombia es diferente a la de China, así como el origen de la maquinaria y equipo, utilización de la tecnología, etc., lo que no sólo impacta en el precio final del producto colombiano sino que impide que este pueda aproximarse al precio chino en ausencia de una economía planificada.

172. El argumento es infundado en virtud de que la Secretaría realizó el análisis de país sustituto de manera integral, es decir, analizó la totalidad de los argumentos y pruebas aportados por las partes interesadas y no, como lo pretenden las empresas referidas, aisladamente.

173. El hecho de que Colombia tenga un derecho antidumping contra las importaciones de China, a diferencia de lo que argumentan las empresas importadoras, exportadoras y Porcelanas Ánfora, no lo excluye como opción razonable de país sustituto ya que en materia de discriminación de precios, el objeto de un derecho antidumping es restablecer o igualar las condiciones de competencia de los diferentes agentes económicos en el mercado del país importador y no restringir o eliminar la competencia.

174. En esta etapa del procedimiento la Secretaría requirió a Cinsa para que acreditara que el 5% de las ventas de Locería Colombiana se realizaron por medio de tiendas que son de su propiedad. En su respuesta, Cinsa presentó un escrito de Locería Colombiana con el cual acredita su dicho.

175. Es infundado el argumento de que la Secretaría rechazó los indicadores a nivel de la economía en general que las importadoras y exportadoras presentaron para desacreditar a Colombia como país sustituto y, a su vez, acepta ese tipo de indicadores presentados por la Solicitante para sustentar la elección de este país como sustituto de China. La Secretaría examinó la información y las pruebas presentadas y realizó un análisis integral, a partir de la información que obra en el expediente administrativo. Esto es, la información presentada por Cinsa no se limitaba a indicadores macroeconómicos, sino que presentó información de indicadores de la industria de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana de Colombia. Por el contrario, como se indica en el punto 322 de la Resolución Preliminar, las importadoras aportaron información sobre la similitud entre India y China y entre Colombia y China. El análisis de similitud consistió en comparar indicadores de bienestar, tales como, población, territorio, líneas de teléfono fijo y móvil, Internet, carreteras y electricidad, indicadores de crecimiento económico como el Producto Interno Bruto (PIB), tasa de crecimiento del PIB, fuerza laboral, tasa de desempleo, inversión y deuda externa, países productores de las principales materias primas y exportadores de vajillas de porcelana y cerámica. No obstante, en su mayoría, éstos corresponden a indicadores macroeconómicos, por lo que la Secretaría determinó que ninguno de los argumentos y pruebas que presentaron los exportadores y las importadoras fue suficiente para que esta autoridad descartara a Colombia como país sustituto de China.

176. Por otro lado, el pretender que la Secretaría tiene obligación de verificar los costos en los que incurre Locería Colombiana para la fabricación de sus productos, así como verificar el origen e índice de depreciación de la maquinaria y equipo utilizados por ésta, es infundado ya que Colombia no es el país investigado y,

particularmente no son las exportaciones de Locería Colombiana las que están sujetas al análisis de discriminación de precios en el presente procedimiento. Por otro lado, la pretensión de que se hagan comparaciones entre China y Colombia a partir de estructuras de costos es inadecuado, debido a que dado el estatus de China como economía de no mercado los costos están distorsionados y es precisamente esta razón, la que nos lleva a utilizar un país sustituto para calcular el valor normal.

177. En consecuencia, la Secretaría confirma que Colombia es un país sustituto razonable de China para efectos del cálculo del valor normal de la mercancía investigada, en los términos de lo dispuesto por los artículos 33 de la LCE y 48 segundo párrafo del RLCE.

d. Selección del mejor país sustituto

178. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, CMA, Zara Home, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Imcosa y Porcelanas Ánfora argumentaron que la Secretaría no valoró ni se pronunció con detalle sobre los argumentos y pruebas tendientes a demostrar que India y/o Tailandia son una mejor opción de país sustituto. Precisaron que la Secretaría en la Resolución Preliminar reconoce que India también es un país sustituto razonable. Sin embargo, no pretende aceptar otra opción de país sustituto.

179. Indicarón que el concepto de mejor país sustituto es de uso común en este tipo de procedimientos, que la Secretaría lo ha empleado en otras investigaciones y, que por ello está obligada a allegarse de los medios probatorios en uso de sus facultades de investigación y emplear a la India como país razonable para el cálculo del valor normal.

180. Para demostrar que existe mayor similitud entre India y China que entre Colombia y China señalaron que India y China, se agrupan dentro de las principales economías emergentes conocidas como los BRICs; esta similitud, agregan, cumple para los fines del artículo 48 del RLCE.

181. Por otra parte, para evidenciar que el proceso productivo y los insumos utilizados en China, Colombia y Tailandia son los mismos, Coppel y Chedraui, proporcionaron los resultados del estudio de laboratorio que realizó su proveedor, de donde, según las importadoras se desprende que las características y composición de las vajillas que produce coinciden en estos tres países. Las importadoras concluyen que al ser similar el proceso productivo en todo el mundo, este criterio no resulta suficiente para seleccionar al país sustituto.

182. Subrayaron que en relación con los argumentos y pruebas de la Solicitante en el sentido de que India no puede calificar como sustituto de China porque en su mercado operan subsidios y otras distorsiones, en ninguno de los documentos se desprende que la industria de vajillas y piezas sueltas de cerámica, esté subsidiada.

183. El argumento de las partes resulta infundado. En los puntos 308, 312 y 325 de la Resolución Preliminar la Secretaría analizó los argumentos planteados por las partes y resolvió que, conforme a lo que estipulan los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE, Colombia es un país sustituto razonable de China por lo que fue innecesario e irrelevante entrar al análisis de si India o Tailandia son países sustitutos razonables. No obstante lo anterior, la información que presentaron las partes interesadas para justificar a la India o a Tailandia como país sustituto, fue debidamente examinada y valorada por la Secretaría, tan es así que se les requirió información adicional a las partes interesadas sobre este aspecto, como se indica en el punto 326 de la Resolución Preliminar. Sin embargo, como ya se mencionó, la Secretaría determinó no entrar en el detalle de describir los resultados del análisis toda vez que ratificó la selección de Colombia como país sustituto.

184. La Secretaría examinó la información y las pruebas presentadas y realizó un análisis integral, el cual se dividió en dos partes, primero determina si a partir de la información que obra en el expediente administrativo existían pruebas irrefutables que desacrediten a Colombia como un país sustituto razonable y, posteriormente, evaluó la procedencia de la información y pruebas proporcionadas para sustentar el país sustituto alternativo. La Secretaría considera que durante el procedimiento las exportadoras e importadoras no aportaron pruebas contundentes para determinar que Colombia no debe ser considerado como país sustituto. Por otro lado, en el expediente administrativo no se advierte, por ejemplo, que las pruebas presentadas por Cinsa no estuvieran presentadas en tiempo y/o forma, que fueran falsas o que no fueran pertinentes.

185. En relación con el argumento de las partes sobre la figura de mejor país sustituto que es de uso común en este tipo de procedimientos y que la autoridad lo ha empleado en otras investigaciones, se hace notar que esta Secretaría no está obligada a resolver atendiendo a precedentes, ya que en cada

procedimiento debe resolverse con base en la información y pruebas que obran en el expediente administrativo y que aportan las partes interesadas, las cuales corresponden a un producto y periodo investigado específico, por lo que los casos no son lo mismo. Además se reitera que no existe disposición jurídica alguna que contemple la figura de mejor país sustituto.

186. En lo que respecta a lo argumentado por Cinsa en el sentido que la industria de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluyendo las de porcelana, en la India esté subsidiada, la Secretaría coincide con CMA y Zara Home, ya que la información proporcionada por Cinsa no permite llegar a esa conclusión.

187. Sobre la mayor similitud en términos de nivel de desarrollo económico entre China e India, es importante señalar que el criterio de desarrollo económico no se puede analizar como un elemento aislado y preponderante, sino como parte de un conjunto de criterios que le permitan a la Secretaría realizar un análisis integral y, con ello, determinar el país sustituto aplicable a un país con economía centralmente planificada. Al respecto, en su solicitud de inicio de investigación, Cinsa proporcionó cifras a 2010 del Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita de China y Colombia para demostrar que son similares. La información la obtuvo de la página de Internet <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>. La Secretaría revisó esta fuente y observó que los datos sobre el INB per cápita se actualizaron como a continuación se describe: China 4,230 y Colombia 5,460 a diferencia de países como India con 1,290, es decir, Colombia se aproxima más a China ya que la diferencia absoluta en ingresos es de 1,230 entre ambos países, mientras que la diferencia entre el de China y el de India es de 2,940. Además, en el inciso d del punto 46 de la Resolución de Inicio, se indica que Cinsa proporcionó información para demostrar que Colombia cuenta con un nivel de desarrollo económico similar al de China. De acuerdo con datos del Banco Mundial en la página de Internet <http://datos.bancomundial.org/quienes-somos/clasificacion-paises>, se observa que, con base en el INB per cápita, cada economía se clasifica según su nivel de ingreso, bajo, medio (que se subdivide en medio bajo y medio alto) o alto. Los datos a 2011, arrojan que Colombia y China se encuentran dentro del nivel económico medio alto (upper-middle-income economies).

188. La Secretaría analizó los resultados de laboratorio que realizó el proveedor de Coppel y Chedraui y observó que: a) los resultados se refieren al contenido de plomo y cadmio solubles en los artículos sujetos a estudio; b) se analizaron vajillas de 20 piezas del proveedor de las importadoras y vajillas para 4 personas de la marca Santa Anita; c) no existen resultados para las vajillas de Colombia; d) en el caso de las vajillas del proveedor de las importadoras no indica que el país de origen sea Tailandia. Al respecto, la Secretaría considera que la prueba no es exacta ni pertinente para el hecho que se quiere demostrar.

e. Precedentes para soportar a Colombia como país sustituto

189. Cinsa argumentó que el gobierno de Brasil inició un procedimiento de investigación antidumping en contra de las importaciones de vajillas originarias de China, en la que se consideró a Colombia como país sustituto. Indica que este antecedente podría ser considerado por la Secretaría para ratificar la procedencia de Colombia como país sustituto de China.

190. Es infundado el argumento de la Solicitante, ya que si bien la Secretaría considera que es útil revisar las investigaciones realizadas por otras autoridades investigadoras, esto no implica que dichas determinaciones sean vinculantes, ya que cada autoridad investigadora debe basar sus conclusiones a partir de los méritos propios de cada investigación y de la información que obra en el expediente administrativo.

16. Argumentos sobre el cálculo del valor normal

a. Supuesta ausencia de pruebas válidas y/o suficientes para el cálculo del valor normal

191. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Porcelanas Ánfora, CMA y Zara Home, argumentaron que en la Resolución Preliminar la Secretaría no señala cómo llegó a la conclusión de que la lista de precios de Locería Colombiana constituye una prueba válida para efecto de establecer el valor normal.

192. Subrayaron que los precios contenidos en la lista de precios de Locería Colombiana son artificialmente altos ya que no constituyen precios de ventas realmente concretadas, no obstante, la Secretaría no analizó si dicha lista era una prueba válida para el cálculo del valor normal ni requirió información a Cinsa ni a Locería Colombiana para comprobar su veracidad.

193. El argumento es infundado, ya que como se indica en el punto 328 de la Resolución Preliminar, la Secretaría valoró la información proporcionada por Cinsa y consideró que la lista de precios constituye una prueba válida para efecto de establecer el valor normal de las mercancías sujetas a investigación. Adicionalmente, en la etapa final del procedimiento, la Secretaría requirió a Cinsa que aportara copia de facturas de venta en el mercado colombiano.

194. En su respuesta, Cinsa presentó copia de cinco facturas de venta en Colombia correspondientes al periodo investigado. La Secretaría contrastó los precios de modelos que se incluyen en dichas facturas con los precios del catálogo de Locería Colombiana y observó que los precios de diferentes artículos y modelos, coincidían en ambas fuentes documentales. Lo anterior, aporta credibilidad y confiabilidad a los precios del catálogo de Locería Colombiana que la Secretaría utilizó para el cálculo del valor normal; por lo que el argumento de las exportadoras es improcedente.

b. Ventas representativas y dadas en el curso de operaciones comerciales normales

195. CMA y Zara Home, alegaron que la Secretaría no comprobó ni demostró que las ventas en Colombia se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, en contravención de lo dispuesto en los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping, 30, 31, 32 y 33 de la LCE y 42 del RLCE, por lo que no debió tomar la lista de precios de Locería Colombiana como referencia para calcular el valor normal.

196. También señalaron que Cinsa no demostró la representatividad de los precios de Locería Colombiana, como lo requiere el artículo 42 del RLCE. Agregaron que no aportó información relativa a las ventas reales de Locería Colombiana, que permita concluir que los precios que se tomaron como base para determinar el valor normal, representaron el 15% del volumen total de ventas realizadas por esta empresa. Sostienen que la Secretaría justifica la representatividad de los precios atendiendo al porcentaje de producción de Locería Colombiana del 90%, lo cual no tiene nada que ver con la representatividad de los precios conforme a lo dispuesto en el artículo 42 del RLCE.

197. Resulta infundado el argumento en virtud de que las importadoras confunden lo señalado en el artículo 42 del RLCE, ya que el 15% señalado en esa disposición es para determinar la representatividad de las ventas en su mercado interno para considerarlas en el cálculo del valor normal, a partir de la información que presenten las exportadoras que comparezcan y que se ubiquen en un país que no es miembro de la OMC. En el caso de los países que sí son miembros de la OMC, la nota a pie de página 2 del Acuerdo Antidumping señala que normalmente se considerarán una cantidad suficiente para determinar el valor normal, las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador, si dichas ventas representan el 5% o más de las ventas del producto considerado al miembro importador. Sin embargo, el término "representativo" que se utilizó en el contexto de selección de país sustituto, se refiere a que la información de precios que utilice la Secretaría provenga de empresas que tienen una presencia importante en ese mercado y que no sean referencias aisladas.

198. Por otra parte, si cualquiera de las partes interesadas en la investigación, tienen la sospecha de que los precios en Colombia no están dados en el curso de operaciones comerciales normales, les corresponde aportar las pruebas pertinentes; información que no obra en el expediente administrativo. Por

el contrario, a partir de la información que obra en el expediente administrativo del caso, la Secretaría comprobó que los precios de Locería Colombiana estuvieron por arriba del costo de producción. Aunque Cinsa no tuvo acceso a información confidencial sobre los costos de producción de la empresa colombiana, proporcionó la dirección de la página de Internet de dicha empresa, <http://www.corona.com.co/loceria/inversionistas.htm>, en donde se incluyen sus estados financieros auditados y se aprecia que en 2011 generó utilidades, lo que demuestra que sus precios de venta fueron superiores a los costos de producción más los gastos generales.

c. Supuesta falta de ajustes

199. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Porcelanas Ánfora, CMA y Zara Home señalaron que los precios de Locería Colombiana son artificialmente altos, toda vez que la Secretaría no indica los razonamientos y pruebas que le permitieron concluir que los precios de Locería Colombiana son de venta al público, por lo que se deben aplicar todos los ajustes necesarios para llevar los precios a nivel ex fábrica, tales como, fletes (al distribuidor y/o al minorista), crédito, descuentos, margen de intermediación de los distribuidores y minoristas (tiendas de autoservicio, departamentales, cristalerías, etc.), y publicidad, conforme a los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 48 a 56 del RLCE.

200. Sobre la prueba que se refiere a los descuentos que se establecen en un convenio de negociación con una tienda colombiana de autoservicio, agregaron que la Secretaría no hizo ningún esfuerzo por

corroborar si en el mercado colombiano existen tales políticas de descuento. Las importadoras ofrecieron a la Secretaría presunciones de descuentos que operan generalizadamente en el mercado colombiano entre proveedores y cadenas de autoservicio, que llegan a alcanzar descuentos de hasta el 45%.

201. Al respecto, la Secretaría requirió a Cinsa para que precisara los términos de venta de la lista de precios de Locería Colombiana y que de acuerdo con éstos, proporcionara los datos, la metodología y el soporte documental para llevar dichos precios a nivel ex fábrica.

202. Cinsa respondió que los precios corresponden a precios al distribuidor, cliente a nivel nacional y no a precios al consumidor final, por esta razón, los ajustes a los que aluden los exportadores por margen de intermediación de los distribuidores y minoristas son improcedentes. En el punto 336 de la Resolución Preliminar, la Secretaría aplicó los ajustes correspondientes que van desde el distribuidor hasta la planta.

203. La Secretaría reitera que el alegato sobre el supuesto descuento del 45% es improcedente, ya que no se refiere a la mercancía objeto de investigación, como se determinó en el punto 329 de la Resolución Preliminar. Adicionalmente, suponiendo sin conceder que el descuento fuera aplicable al sector de las vajillas, éste se refiere según las importadoras, a un descuento entre proveedores y cadenas de autoservicio, el cual no es aplicable debido a que Cinsa aclaró que el catálogo de Locería Colombiana se encuentra a nivel de precios al distribuidor, cliente a nivel nacional.

204. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Porcelanas Ánfora, CMA y Zara Home señalaron que en la Resolución Preliminar se indica que Locería Colombiana proporcionó en un correo electrónico, los porcentajes del ajuste por flete de 3.3% y por exclusividad de marca, sin embargo, en el expediente no existe la metodología ni el soporte documental que sustente estos datos. Agregaron que tampoco existe el sustento de que Locería Colombiana destinó al mercado institucional el 23% de sus ventas y el resto al mercado doméstico, indican que este hecho confirma el argumento de las importadoras en el sentido de que Locería Colombiana en su mayoría destina sus productos al mercado institucional. Consideran que la Secretaría debe aplicar un ajuste al valor normal por diferencias en los precios de exportación que se dirigen al sector hogar y los de Locería Colombiana que van al sector institucional, ya que este se incluye en las facturas que Cinsa proporcionó en la solicitud de inicio de investigación.

205. Resulta inoperante el argumento, toda vez que la Secretaría requirió a Cinsa para que aportara el sustento documental que demostrara: i) que el ajuste por flete es de 3.3% en territorio colombiano; ii) que el 23% de las ventas de Locería Colombiana en su mercado interno se destinan al mercado institucional y el resto al doméstico; iii) que el 5% de las ventas de esa empresa las realiza por sus propios canales de distribución, y iv) que el 80% de los insumos que utiliza para la producción del producto investigado es adquirido en territorio colombiano.

206. En ese sentido, Locería Colombiana a través de Cinsa, respondió que de acuerdo con la información que obra en sus documentos oficiales internos confirma cada uno de los datos a que se refiere el punto anterior de la presente Resolución. Como medio de prueba, Cinsa presentó el testimonio por escrito del Jefe de Planeación Financiera de Locería Colombiana, quien puntualiza que las respuestas que se ofrecen, comprenden información, datos, documentos y demás elementos que han sido verificadas y

validadas por los departamentos de producción, ventas, mercadotecnia, finanzas y contabilidad de Locería Colombiana, a efecto de que la Secretaría tenga la claridad y certeza que se exige en este tipo de procedimientos.

207. La Secretaría aceptó esta prueba para sustentar lo anterior, pues quien hace la declaración es un ejecutivo de Locería Colombiana que se desempeña como Jefe de Planeación Financiera y tiene pleno conocimiento de la información que presenta.

208. En lo que se refiere al alegato en el sentido de que la Secretaría no aplicó el ajuste por segmento institucional que alegan y que éste se incluye en las facturas que Cinsa proporcionó en la solicitud de inicio de investigación, la Secretaría observó lo siguiente:

Ni en la solicitud de inicio de investigación ni en la respuesta a la prevención Cinsa aportó facturas de venta de Locería Colombiana.

Los exportadores indicaron que la mayoría de sus exportaciones a México corresponden a productos de la línea hogar, es decir, asumen que también vendieron al sector institucional, posteriormente, en el mismo documento, manifestaron que éstos se destinaron al sector hogar. La Secretaría les requirió

para que acreditaran que sus ventas se destinaron al segmento del hogar. Respondieron que venden sus productos a las importadoras con destinos hogar e institucional, pero que no contaban con elementos suficientes para responder cabalmente a la pregunta, ya que el destino final de los productos lo deciden las importadoras, lo cual debe considerarse como un hecho no propio de las exportadoras chinas. Indicaron que la Secretaría debía requerir a las importadoras el destino de las mercancías adquiridas.

En la Audiencia Pública la Secretaría cuestionó al representante legal de Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli si en las bases de datos de sus ventas de exportación a México, se podían identificar los segmentos de mercado a los que van dirigidas estas ventas, a lo que respondió que no.

La Secretaría también requirió a Cinsa para que indicara en qué porcentaje varían los precios en el mercado colombiano según se destinen al mercado doméstico e institucional y que proporcionara la información y las pruebas para la aplicación de un ajuste por este concepto a los precios en Colombia. Cinsa respondió con un documento de Locería Colombiana en el que se indica que conforme a los documentos oficiales internos de dicha empresa colombiana, son muy amplias sus bases de datos para hacer una estimación de la gama de productos que se comparan, no obstante, proporcionó el porcentaje de variación estimado.

209. Por lo anterior, no obstante que la Secretaría cuenta con el dato de variación de los precios por segmento de mercado en Colombia, no contó con pruebas de cuál de la mercancía exportada a México se dirige al mercado doméstico, por lo cual no pudo aplicar un ajuste al precio de exportación por segmento.

210. Red Star, identificó en su base de datos de ventas de exportación a México, el sector al que vendieron sus productos. Preciso que sus ventas las realiza directamente a un comercializador pero que este a su vez los revende a tiendas de autoservicio. Para acreditar su argumento, presentó copia de una orden de compra, en donde se observa que la comercializadora le vende a una empresa de autoservicio. La Secretaría analizó la prueba y observó que ésta se encuentra fuera del periodo investigado, por esta razón no la consideró para ajustar el precio de exportación y el valor normal por este concepto.

d. Procedencia de ajustes en el cálculo del valor normal

211. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Porcelanas Ánfora, CMA y Zara Home, argumentaron que la Secretaría cometió diversas irregularidades en el cálculo del valor normal, toda vez que en los estados financieros de Locería Colombiana de 2011, se observa que en los gastos financieros se incluyen descuentos por pronto pago.

212. En esta etapa del procedimiento la Secretaría requirió a Cinsa para que proporcionara la información y pruebas para la aplicación del ajuste por pronto pago a los precios en Colombia. Cinsa respondió con un escrito de Locería Colombiana en el que se indica el porcentaje de descuento aplicado.

213. La Secretaría revisó las facturas de venta de Locería Colombiana que Cinsa aportó y se percató que el porcentaje por pronto pago que se observó en las facturas fue prácticamente idéntico al que proporcionó Cinsa (encontró una diferencia de 0.2%), por lo que la Secretaría determinó aplicar este ajuste a los precios en Colombia.

214. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Porcelanas Ánfora, CMA y Zara Home puntualizan que la Secretaría no aplicó la totalidad de los ajustes a los precios de lista de Locería Colombiana, tales como publicidad, salas de exhibición, promotores de venta

y gastos que están relacionados con las ventas domésticas, que supuestamente constituyen una parte sustancial de las ventas de Locería Colombiana.

215. Imcosa manifestó que, en respuesta a una pregunta formulada en la Audiencia Pública, Cinsa indicó que los gastos de publicidad y promotoría no forman parte del precio del producto de Locería Colombiana ya que son gastos generales. No obstante, Imcosa cuestiona que si los gastos por estos conceptos no forman parte del precio, cómo se recuperan tales gastos. De acuerdo con Imcosa, la respuesta de Locería Colombiana es inaceptable, lo que refleja la ligereza y falta de credibilidad de sus respuestas. Imcosa considera que estos gastos son conceptos de ajuste ya que están relacionados directamente con la venta del producto en el mercado interno. De esto concluyen que los precios de Locería Colombiana, sus ajustes y la

comparabilidad de los productos, muestran serias deficiencias e irregularidades, por lo que Colombia no puede ser una opción razonable de país sustituto para el cálculo del valor normal.

216. La Secretaría considera que el argumento es improcedente ya que las exportadoras e importadoras no aportaron las pruebas que sustenten la procedencia de la aplicación de dichos ajustes. Adicionalmente, la Secretaría coincide con Locería Colombiana en el sentido de que los gastos por publicidad y promotoría no son incidentales a las ventas sino que corresponden a gastos de carácter general, por lo que no procede ajustarlos, como se establece en el artículo 54 del RLCE.

217. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Porcelanas Ánfora, CMA y Zara Home conminaron a que la Secretaría se allegue de los elementos necesarios que comprueben las diferencias físicas entre las mercancías exportadas a México y las vendidas por Locería Colombiana, como son: materias primas; blancura; decoración; porcelana blanca/porcelana decorativa; calidad de la loza; y peso unitario.

218. Para sustentar los ajustes por diferencias físicas al valor normal, los exportadores proporcionaron datos sobre las variaciones porcentuales en costos para la blancura, materiales decorativos, porcelana blanca y decorativa y grado de calidad. La Secretaría les requirió que presentaran la explicación de la metodología de cálculo de estos ajustes, así como las pruebas que acreditarán los mismos.

219. Asimismo, la Secretaría requirió a los exportadores y a Cinsa para que proporcionaran la metodología, los datos y las pruebas documentales sobre la variación porcentual en costos con respecto a las diferencias físicas que las exportadoras propusieron para ajustar el valor normal.

220. Para demostrar que existen diferencias en insumos, decoración, porcelana blanca y decorativa entre China y Colombia, las exportadoras proporcionaron copia del Libro Mayor de la exportadora Sanhuan, para los meses de abril y mayo de 2011, referido en el punto 60 inciso A de la presente Resolución, en donde se registran los costos de las materias primas y, según las exportadoras, se incluye la variación porcentual en costos por decoración y por porcelana blanca y decorativa. Con respecto a Colombia, manifestaron que no les fue posible obtener sus costos, pero que en su carácter de productores y expertos en la producción de la mercancía investigada, en los productos fabricados por Locería Colombiana se utiliza la esteatita, material que genera mayor calidad y blancura en las vajillas y piezas sueltas. Conminan a la Secretaría para que le requiera esta información a Locería Colombiana y a Cinsa.

221. En relación con el grado de calidad de los productos chinos y colombianos, las exportadoras indicaron que las vajillas de cerámica y porcelana se clasifican por su grado de calidad, según sean A, B, C y D. Precisarón que los que vendieron a México corresponden a la clasificación C. Proporcionaron un cuadro comparativo entre los precios de exportación a México y a otros países de algunos artículos de las empresas Zhongli y Laotian para demostrar que la calidad C que se vendió a México tiene un precio más bajo que el que se vendió a otros países con calidad A, cuyos precios son más altos.

222. Respecto a la variación porcentual en costos, por las diferencias en peso que puedan tener los productos chinos y los fabricados por Locería Colombiana, las exportadoras, manifestaron que no les fue posible obtener las pruebas documentales, pero que en su carácter de productores y expertos en la producción de la mercancía investigada, concluyen que los productos colombianos son más delgados y ligeros que los productos chinos y remiten al anexo referido en el punto 60 inciso B de la presente Resolución, que contiene las fotografías de artículos chinos y colombianos. Conminan a la Secretaría para que le requiera esta información a Locería Colombiana y a Cinsa.

223. Por su parte, Cinsa respondió, que se enfrentó con diversas limitaciones e información insuficiente para dar respuesta precisa al requerimiento de la Secretaría. Indicó que en todo caso, era obligación de las exportadoras aportar esta información porque fueron estas empresas las que propusieron dichos ajustes.

224. Al respecto, la Secretaría analizó el Libro Mayor de la exportadora Sanhuan referido en el punto 60 inciso A de la presente Resolución, y observó que no se especifican las variaciones porcentuales en costos

de las materias primas, materiales decorativos y porcelana blanca y decorativa que las exportadoras indican, por lo que determinó no tomar en cuenta esta información para ajustar los precios en el mercado colombiano.

225. En lo que respecta al soporte documental que aportaron para sustentar el grado de blancura de los productos chinos y colombianos, las exportadoras presentaron una tabla comparativa en donde se incluyen fotografías de productos para estos países. De esta comparación, concluyen que la blancura de los productos colombianos es superior a la de los chinos. La Secretaría observa que de la simple revisión de las impresiones proporcionadas es difícil evaluar el grado de blancura, calidad y diseño de estos productos.

226. En relación con el grado de calidad de los productos chinos y colombianos, la Secretaría observa que las exportadoras no aportaron las pruebas que acrediten el grado de calidad de los productos colombianos. Adicionalmente, considera que esta clasificación no es universal ni está basada en normas generales que se apliquen a toda la industria, sino que se trata, más bien, de clasificaciones internas de las empresas para facilitar la diferenciación de precios.

227. Respecto al peso de las mercancías, la Secretaría considera que las pruebas documentales que las exportadoras aportaron, referidas en el punto 60, inciso B de la presente Resolución, y que se refieren a la comparación de fotografías de artículos chinos y colombianos, no sustentan su alegato.

228. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Porcelanas Ánfora, CMA y Zara Home manifestaron que con base en los estados financieros de Locería Colombiana para 2011 que obran en el expediente, se observa que existen operaciones con partes vinculadas, lo que contradice lo señalado por dicha empresa colombiana y presentado por Cinsa en su respuesta al requerimiento que le formuló la Secretaría.

229. La Secretaría considera que el alegato es inoperante, toda vez que para efectos del cálculo del valor normal, se consideró la lista de precios de Locería Colombiana, misma que no distingue precios entre partes vinculadas y no vinculadas. Adicionalmente, la Secretaría contrastó los precios que se incluyen en las facturas de venta a partes no relacionadas de Locería Colombiana (que proporcionó Cinsa) con los precios de dicha lista sin encontrar diferencias.

e. Obligación de la Secretaría de considerar a Locería Colombiana como parte interesada

230. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, argumentaron que al determinar el valor normal en Colombia la Secretaría no actuó con "especial prudencia" como se exige en el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, ya que fundó su determinación exclusivamente en datos proporcionados por la Solicitante con base en dichos de un tercero, sin comprobar la información en la cual se apoyó.

231. Agregaron que, como lo señaló el Grupo Especial en el caso Corea - Derechos antidumping sobre las importaciones de determinado papel procedentes de Indonesia, adoptado el 28 de noviembre de 2005 (WT/DS312/R), no basta señalar cualquier país para efectos del cálculo de valor normal por el simple hecho de evitar retrasos o discusiones innecesarias; sino que hubiese sido necesario que la Secretaría aplicara prudencia con respecto a la selección de país sustituto y la respectiva fuente de información presentada por la Solicitante, para lo cual debió compararla contra la presentada por dichas exportadoras relativa a su precio de exportación frente a la información de la empresa Locería Colombiana presentada por Cinsa, para el cálculo del valor normal y la comparabilidad de productos.

232. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Porcelanas Ánfora, CMA y Zara Home, agregaron que la Secretaría no demostró su facultad de investigación como autoridad objetiva e imparcial al no allegarse de mejores elementos probatorios sobre la información de valor normal en el país sustituto, violando en su perjuicio lo establecido por los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE; también solicitaron que Locería Colombiana debía ser "parte en la investigación" y que la Secretaría debió practicarle una visita de verificación. No obstante, la Secretaría no tomó en cuenta estos argumentos y utilizó la lista de precios de Locería Colombiana.

233. Argumentaron que la Secretaría al analizar el informe del OA en el caso Japón-DRAM (Corea) omitió una parte esencial, que es el que se refiere a la frase: "para llevar a cabo una investigación objetiva y para obtener información o pruebas pertinentes a la investigación de que se trata". Sostienen que la Secretaría pasa de largo que esta facultad discrecional la tiene precisamente con el objeto de incluir a partes interesadas a entidades que son "pertinentes para llevar a cabo una investigación objetiva y para obtener información o pruebas pertinentes", mas no para dejar de incluir a dichas partes sin brindar una justificación de por qué su colaboración directa no resultaría pertinente. Agregan que la ausencia de una justificación deviene en una investigación que no puede resultar objetiva.

234. Resultan infundados los argumentos de las exportadoras e importadoras ya que la Secretaría cuenta con varios mecanismos para llevar a cabo una investigación objetiva y para obtener la información y las pruebas pertinentes y no cuenta con la facultad para obligar a una empresa a comparecer al procedimiento en su carácter de parte interesada -pues éste es un derecho de las partes-, a efecto de cerciorarse de la veracidad de la información que la Solicitante presentó sobre las ventas de dicha empresa colombiana en su mercado interno. En este caso, Locería Colombiana en ningún momento solicitó ser considerada como parte interesada. En este supuesto, la Secretaría únicamente tiene la facultad de requerir información cuando lo considere pertinente para el trámite de la investigación, la cual es una facultad discrecional que se caracteriza por la libertad de apreciación que se otorga a la autoridad para actuar o abstenerse de hacerlo, con el propósito de lograr la finalidad que la ley señala.

235. Además, es falso que la Secretaría haya determinado sin justificación no considerar a Locería Colombiana como parte interesada en la presente investigación y no requerirle información de conformidad a lo solicitado por las importadoras, toda vez que, tal y como consta en el punto 312, inciso e, de la Resolución Preliminar, la Secretaría explicó de manera exhaustiva los motivos por los que consideró improcedente considerar a Locería Colombiana como parte interesada para el caso en concreto.

236. En esta etapa de la investigación, la Secretaría continuó allegándose de información que le permitió cerciorarse de la veracidad de la información que Cinsa presentó durante la investigación, por lo que resulta infundado el argumento tendiente a demostrar que la Secretaría no ha cumplido con la obligación contenida en el artículo 55 de la RLCE.

237. De la misma manera, y por las razones expuestas en los puntos del 234 a 236 de la presente Resolución, se concluye que la Secretaría actuó con especial prudencia al calcular el valor normal con base en la lista de precios de Locería Colombiana.

H. Análisis de discriminación de precios

1. Consideraciones metodológicas para la comparabilidad

238. A fin de determinar los márgenes individuales de discriminación de precios, la Secretaría aplicó la siguiente metodología para seleccionar aquellos tipos de productos que pueden compararse, de una manera razonable, con los que exportaron Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli y Red Star, conforme lo establecen los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 39 del RLCE:

El exportador Kunyang vendió artículos de cerámica que se clasifican en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, mientras que las empresas Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli y Red Star, vendieron a México artículos de porcelana, que se clasifican en la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE. La Secretaría identificó como primer criterio el tipo de loza (tipo de cerámica) de los artículos que se incluyen en el catálogo de precios de Locería Colombiana, esto es, los de porcelana y los de cerámica.

A partir de la descripción de la mercancía investigada que se reporta en las bases de datos de las exportadoras, la Secretaría identificó los tipos de producto y, posteriormente, el tamaño, a manera de ejemplo, plato pastelero de 9 pulgadas, tarro 290 cc, vajilla de 20 piezas redonda. Observó que las dimensiones de los artículos exportados se encuentran en pulgadas y las convirtió a centímetros a fin de encontrar un comparable por tamaño en el catálogo de precios de Locería Colombiana, ya que en éste las piezas sueltas de vajillas se reportan en centímetros. En el caso de las vajillas y los sets, tomó en consideración el número de sus componentes.

A fin de encontrar un comparable para aquellos artículos que se indican en el inciso f del punto 230 de la Resolución Preliminar, es decir, productos que incluían accesorios de bambú, silicón o metal, la Secretaría consideró el precio del artículo esencial, es decir, sin tomar en cuenta los materiales accesorios; para aquellos que no especificaban su medida utilizó el precio promedio de los que sí contaban con ella, por ejemplo, si la descripción se limitaba a platos, aplicó el precio promedio de todos los platos de todas las medidas identificados en la comparación, si no existían precios ya identificados con medida, aplicó el promedio de los platos en el catálogo de Locería Colombiana por tipo de loza (esto es porcelana), sin considerar aquellos productos que contenían decorados.

También para algunas formaciones o sets cuyos precios no se encontraron en el catálogo de Locería Colombiana, la Secretaría obtuvo el precio a partir de los precios promedios de las piezas individuales que componían esos sets en el catálogo.

Con base en la descripción de la mercancía, en algunos casos, la Secretaría pudo identificar la forma de las piezas o de las vajillas, ya sea redonda o cuadrada, y buscó en el catálogo la forma de los artículos para su selección. En el caso de aquellas piezas sueltas o vajillas, cuyas formas no se pudieron identificar en la base de datos de exportación a México, la Secretaría aplicó los dos primeros criterios, es decir, el tipo de

loza y el tamaño de las piezas o el número de componentes de una vajilla y/o sets. Para estos artículos, la Secretaría utilizó el precio comparable más bajo en Colombia, es decir, consideró el precio de esa pieza o vajilla o set con la forma redonda que es más barata que una cuadrada.

A fin de convertir los precios a dólares por kilogramo, en el inicio de la investigación, Cinsa proporcionó un listado del peso neto por pieza de una diversidad de artículos que amparan varios modelos en Colombia. El peso para cada pieza lo obtuvo directamente del sistema contable de Locería Colombiana. No obstante, en ese listado no se encontraron todos los artículos comparables con los productos que se exportaron a México, y dado que los precios que se incluyen en el catálogo de Locería Colombiana se reportan en piezas, para aquella mercancía que no se encontró el peso en el listado de Locería Colombiana, la Secretaría utilizó el peso promedio por artículo que reportaron los exportadores que comparecieron.

Para aquellas piezas sueltas y/o vajillas para las que no se encontró un comparable en Colombia por tipo de loza, se aplicó un ajuste por diferencias en las características físicas a partir de los datos sobre costos de producción para fabricar artículos de cerámica y porcelana que proporcionó el exportador Zhongli, según lo descrito en el inciso e del punto 230 de la Resolución Preliminar, el cual no fue refutado en esta etapa de la investigación. Este ajuste es conforme con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 56 del RLCE.

239. La Secretaría, aclara que en esta etapa de la investigación, debido a que se incluyeron los volúmenes de exportación que en la etapa preliminar quedaron excluidos de la comparabilidad y se reclasificaron conforme a la metodología expuesta anteriormente, los números de los tipos de producto exportados a México por las exportadoras Sanhuan, Shunxiang, Zhongli y Red Star, se modificaron en algunos casos.

240. Del estudio de los argumentos y pruebas que las partes han aportado en el curso de esta investigación, la Secretaría obtuvo los resultados que se describen en los puntos subsecuentes.

2. Precio de exportación

a. Kunyang

i. Cálculo del precio de exportación

241. Kunyang exportó a México mug's, que según su dicho, se traducen como tarros de cerámica que ingresan por la fracción arancelaria 6912.00.01. Los tarros se clasifican en dos tipos de producto. La exportadora indicó que realizó ventas a México directamente a un importador mexicano y a través de dos comercializadoras, una de las cuales se localiza en Hong Kong y la otra en Ningbo, China, con quienes no existe ningún tipo de vinculación. Kunyang agregó que las comercializadoras revendieron la mercancía directamente a importadores mexicanos.

242. Kunyang manifestó que sus ventas de exportación son libres de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

243. La Secretaría requirió a la empresa para que presentara copia de 6 facturas de exportación a México, así como toda la información anexa que respaldara esas ventas de exportación. En su respuesta, Kunyang aportó copia del packing list, bill of lading, comprobantes de pago de la mercancía, el respaldo documental que ampara el pago de diversos conceptos por el manejo de la mercancía y, para el ajuste por flete, proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se observan los registros del costo por trasladar la mercancía de la planta al puerto de embarque. La Secretaría observó que una de las facturas que aportó la empresa se refiere a una venta que destinó a Irlanda.

244. La Secretaría constató que en la base de datos el valor, el volumen, el nombre del cliente, los términos de venta, la fecha y el número de facturas, no presentan diferencias.

245. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los dos tipos de producto que Kunyang exportó a México, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. La ponderación refiere a la participación del volumen de cada operación entre el volumen de cada tipo de producto.

ii. Ajustes al precio de exportación

246. Kunyang propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por crédito, manejo y flete interno.

247. Para el ajuste por crédito, proporcionó las tasas de interés anual para préstamos a corto plazo correspondiente al periodo investigado que obtuvo de la página de Internet <http://www.pbc.gov.cn/publish/>

zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html, y que publica el Banco Central de China.

248. Para obtener el monto del ajuste, multiplicó la tasa de interés promedio por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que emitió la factura de venta y la fecha de pago de esa operación y luego por el precio. La Secretaría se percató de que en la base de datos, algunas operaciones reportan un plazo de pago negativo, por lo que requirió a la empresa para que aportara las pruebas documentales que demostraran que previo a la emisión de la factura se realizó el pago correspondiente. Kunyang proporcionó copia del comprobante del pago de la mercancía para las facturas que se indican en el punto 234 de la Resolución Preliminar. La Secretaría comprobó que efectivamente, la mercancía se pagó unos días antes de emitir la factura de venta. Por esta razón, a las operaciones con plazo de pago negativo no les aplicó el ajuste por este concepto.

249. Para el ajuste por manejo, Kunyang indicó que los cargos por este concepto se relacionan directamente con cada operación de venta. Proporcionó copia del respaldo documental del manejo que ampara las 5 facturas de venta de exportación a México que se indican en el punto 243 de la presente Resolución, en donde se observan los diferentes conceptos que integran el ajuste.

250. Para obtener el monto del ajuste, Kunyang aplicó un factor de prorratio que determinó sobre la base del gasto total del manejo entre el valor total de las ventas de la mercancía bajo investigación. Obtuvo el factor a partir de dividir el gasto por manejo en yuanes entre el valor de la factura de la mercancía investigada en dólares, posteriormente lo multiplicó por el valor de la mercancía en dólares y lo dividió entre el tipo de cambio de yuanes a dólares. La Secretaría observó que Kunyang aplicó el factor al valor en dólares y, por segunda ocasión, convirtió en dólares el ajuste por manejo, por esta razón, la Secretaría recalculó el monto del ajuste a partir de la siguiente metodología: el gasto por manejo de cada factura de venta a México en yuanes lo convirtió a dólares, lo dividió entre el volumen que ampara cada factura y posteriormente lo restó al precio. Para los gastos por manejo que amparan más de dos facturas de venta a México se prorrateó el gasto con base en el volumen de cada factura y lo restó al precio. La Secretaría comparó los datos por manejo que se incluyen en las pruebas documentales con lo reportado en la base de datos sin encontrar diferencias.

251. Respecto al ajuste por flete interno, Kunyang indicó que el cargo se relaciona directamente con cada operación de venta. Para obtener el monto del flete, aplicó un factor de prorratio debido a que los gastos por flete interno se refieren a todas las ventas de exportación que realizó la empresa. El factor lo obtuvo como resultado de dividir el costo del flete para el total de las ventas de exportación entre el ingreso total de sus exportaciones. El monto del ajuste lo obtuvo de multiplicar el factor por el valor en dólares de cada operación. Para documentar el ajuste, Kunyang proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se registran los gastos por este concepto. La Secretaría replicó la metodología sin encontrar diferencias.

252. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del RLCE, en esta etapa del procedimiento, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de crédito, manejo y flete interno de acuerdo con la información y la metodología que Kunyang presentó, excepto la metodología que aplicó para obtener el ajuste por manejo.

b. Laotian

i. Cálculo del precio de exportación

253. Laotian exportó a México mercancía investigada que se clasifica en 15 tipos de productos que ingresan por la fracción arancelaria 6911.10.01. Indicó que realizó ventas a México directamente a dos importadores mexicanos y a través de un comercializador, el cual se localiza en Shenzhen, China, con quien no existe ningún tipo de vinculación. Laotian agregó que la comercializadora revendió la mercancía directamente a importadores mexicanos.

254. Manifestó que sus ventas de exportación son libres de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

255. La Secretaría requirió a la empresa para que presentara copia de 6 facturas de exportación a México, adicionales a las 2 que proporcionó en la respuesta al Formulario Oficial, así como toda la información anexa que respaldara las ventas de exportación de esas facturas. Como respuesta, Laotian aportó copia del packing list, bill of lading, comprobantes de pago de la mercancía, el respaldo documental que ampara el pago de diversos conceptos por el manejo de la mercancía; y, para el ajuste por flete, proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se observan los registros del costo por trasladar la mercancía de la planta al puerto de embarque.

256. La Secretaría constató que en la base de datos el valor, el volumen, el nombre del cliente, los términos de venta, la fecha y el número de facturas, no presentan diferencias.

257. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los 15 tipos de productos que Laotian exportó a México, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. La ponderación refiere a la participación del volumen de cada operación entre el volumen de cada tipo de producto.

ii. Ajustes al precio de exportación

258. Laotian propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por crédito, manejo y flete interno.

259. Para el ajuste por crédito, proporcionó la tasa de interés anual para préstamos a corto plazo, correspondiente al periodo investigado que obtuvo de la página de Internet http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html, y que publica el Banco Central de China.

260. Para obtener el monto del ajuste, multiplicó la tasa de interés promedio por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que emitió la factura de venta y la fecha de pago de esa operación y luego por el precio. La Secretaría se percató de que en la base de datos, algunas operaciones reportan un plazo de pago negativo, por lo que requirió a la empresa para que aportara las pruebas documentales que demostraran que previo a la emisión de la factura se realizó el pago correspondiente. Laotian proporcionó copia del comprobante del pago de la mercancía para las facturas que se indican en el punto 255 de la presente Resolución. La Secretaría comprobó que efectivamente, la mercancía se pagó antes de emitir la factura de venta. Para las operaciones con plazo de pago negativo, no les aplicó el ajuste por este concepto.

261. Para el ajuste por manejo, Laotian indicó que los cargos por este concepto se relacionan directamente con cada operación de venta. Proporcionó copia del respaldo documental del ajuste por manejo que amparan las 8 facturas de venta de exportación a México que se indican en el punto 255 de la presente Resolución, en donde se observan los diferentes conceptos que integran el ajuste.

262. Para obtener el monto del ajuste, Laotian aplicó un factor de prorrateo que determinó sobre la base del gasto total del manejo entre el valor total de las ventas de la mercancía bajo investigación. Obtuvo el factor a partir de dividir el gasto por manejo en yuanes entre el valor de la factura de la mercancía en dólares, posteriormente, lo multiplicó por el valor de la mercancía en dólares y lo dividió entre el tipo de cambio de yuanes a dólares. La Secretaría observó que Laotian aplicó el factor al valor en dólares y, por segunda ocasión, convirtió en dólares el ajuste por manejo. Adicionalmente, la Secretaría observó que el monto del ajuste por manejo que Laotian reportó en la base de datos, no coincide con los que se incluyen en el soporte documental del manejo, por estas razones la Secretaría recalculó el monto del ajuste a partir de la siguiente metodología: con base en el soporte documental del manejo que amparan las 8 facturas de venta a México, sumó cada uno de los rubros que integran el gasto por manejo en yuanes y lo convirtió a dólares, lo dividió entre el volumen de venta de esas facturas y, posteriormente, lo restó al precio de exportación de todas las ventas.

263. Respecto al ajuste por flete interno, Laotian indicó que el cargo se relaciona directamente con cada operación de venta. Para obtener el monto del flete, aplicó un factor de prorrateo debido a que los gastos por flete interno se refieren a todas las ventas de exportación que realizó la empresa. El factor lo obtuvo como resultado de dividir el costo del flete para el total de las ventas de exportación entre el ingreso total de sus exportaciones. El monto del ajuste lo obtuvo de multiplicar el factor por el valor en dólares de cada operación. Para documentar el ajuste, Laotian proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se registran los gastos por este concepto. La Secretaría replicó la metodología sin encontrar diferencias.

264. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del RLCE, en esta etapa del procedimiento, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de crédito, manejo y flete interno de acuerdo con la información y la metodología que Laotian presentó para estimar el monto de los ajustes, excepto la metodología para obtener el ajuste por manejo.

c. Sanhuan

i. Cálculo del precio de exportación

265. Sanhuan exportó a México vajillas y piezas sueltas que se clasifican en 23 tipos de productos que ingresaron a territorio nacional por la fracción arancelaria 6911.10.01. Indicó que realizó ventas a México directamente a dos importadores mexicanos y a través de una comercializadora, la cual se localiza en Hong

Kong, China, con quien no existe ningún tipo de vinculación. Sanhuan agregó que la comercializadora revendió la mercancía directamente a importadores mexicanos.

266. La exportadora manifestó que sus ventas de exportación son libres de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

267. La Secretaría requirió a la empresa para que presentara copia de 5 facturas de exportación a México adicionales a las 3 que presentó en la respuesta al Formulario Oficial, así como toda la información anexa que respalda esas ventas de exportación. Como respuesta, Sanhuan aportó copia del packing list, bill of lading, comprobantes de pago de la mercancía, el respaldo documental que ampara el pago de diversos conceptos por el manejo de la mercancía; y, para el ajuste por flete, proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se observan los registros del costo por trasladar la mercancía de la planta al puerto de embarque.

268. La Secretaría constató que en la base de datos el valor, el volumen, el nombre del cliente, los términos de venta, la fecha y el número de facturas, no presentan diferencias.

269. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los 23 tipos de productos que Sanhuan exportó a México, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. La ponderación refiere a la participación del volumen de cada operación entre el volumen de cada tipo de producto.

ii. Ajustes al precio de exportación

270. Sanhuan propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por crédito, manejo y flete interno.

271. Para el ajuste por crédito, proporcionó la tasa de interés anual para préstamos a corto plazo, correspondiente al periodo investigado que obtuvo de la página de Internet http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html, y que publica el Banco Central de China.

272. Para obtener el monto del ajuste, multiplicó la tasa de interés promedio por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que emitió la factura de venta y la fecha de pago de esa operación y luego por el precio.

273. Para el ajuste por manejo, Sanhuan indicó que los cargos por este concepto se relacionan directamente con cada operación de venta. Proporcionó copia de la prueba documental que respalda el pago

por manejo relacionada con las 8 facturas de venta de exportación a México, en donde se observan los diferentes conceptos que integran el ajuste.

274. Para obtener el monto del ajuste, Sanhuan aplicó un factor de prorratio que determinó sobre la base del gasto total del manejo entre el valor total de las ventas de la mercancía bajo investigación. Obtuvo el factor a partir de dividir el gasto por manejo en yuanes entre el valor de la factura de la mercancía en dólares, posteriormente lo multiplicó por el valor de la mercancía en dólares y lo dividió entre el tipo de cambio de yuanes a dólares. La Secretaría observó que Sanhuan aplicó el factor al valor en dólares y, por segunda ocasión, convirtió en dólares el ajuste por manejo, por esta razón, la Secretaría recalculó el monto del ajuste a partir de la siguiente metodología: el gasto por manejo de cada factura de venta a México en yuanes lo convirtió a dólares, prorratio el gasto con base en el volumen de cada operación y lo restó al precio.

275. Con respecto al ajuste por flete interno, Sanhuan indicó que el cargo se relaciona directamente con cada operación de venta. Para obtener el monto del flete, aplicó un factor de prorratio debido a que los gastos por flete interno se refieren a todas las ventas de exportación que realizó la empresa. El factor lo obtuvo como resultado de dividir el costo del flete para el total de las ventas de exportación entre el ingreso total de sus exportaciones. El monto del ajuste lo obtuvo de multiplicar el factor por el valor en dólares de cada operación. Para documentar el ajuste, Sanhuan proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se registran los gastos por este concepto. La Secretaría replicó la metodología sin encontrar diferencias.

276. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del RLCE, en esta etapa del procedimiento, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de crédito, manejo y flete interno de acuerdo con la información y la metodología que presentó Sanhuan para calcular los ajustes propuestos al precio de exportación, con excepción de la metodología para el cálculo del manejo.

d. Shunxiang

i Cálculo del precio de exportación

277. Shunxiang exportó a México vajillas y piezas sueltas de porcelana que se clasifican en 16 tipos de productos que ingresaron por la fracción arancelaria 6911.10.01. Indicó que realizó ventas a México directamente a dos importadores mexicanos.

278. Manifestó que sus ventas de exportación son libres de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

279. La Secretaría requirió a la empresa para que presentara copia de 5 facturas de exportación a México, adicionales a las 3 que proporcionó en su respuesta al Formulario Oficial, así como toda la información anexa que respalda esas ventas de exportación. Como respuesta, Shunxiang aportó copia del packing list, bill of lading, el respaldo documental que ampara el pago de diversos conceptos por el manejo de la mercancía, y para el ajuste por flete, proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se observan los registros del costo por trasladar la mercancía de la planta al puerto de embarque.

280. La Secretaría constató que en la base de datos el valor, el volumen, el nombre del cliente, los términos de venta, la fecha y el número de facturas, no presentan diferencias.

281. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los 16 tipos de productos que Shunxiang exportó a México, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. La ponderación refiere a la participación del volumen de cada operación entre el volumen de cada tipo de producto.

ii. Ajustes al precio de exportación

282. Shunxiang propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por crédito, manejo y flete interno.

283. Para el ajuste por crédito, proporcionó la tasa de interés anual para préstamos a corto plazo, correspondiente al periodo investigado que obtuvo de la página de Internet http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html, y que publica el Banco Central de China.

284. Para obtener el monto del ajuste, multiplicó la tasa de interés promedio por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que emitió la factura de venta y la fecha de pago de esa operación y luego por el precio.

285. Para el ajuste por manejo, Shunxiang indicó que los cargos por este concepto se relacionan directamente con cada operación de venta. Proporcionó copia del soporte documental que amparan las 8 facturas de la mercancía de exportación a México que se indican en el punto 279 de la presente Resolución, en donde se observan los diferentes conceptos que integran el ajuste.

286. Para obtener el monto del ajuste, Shunxiang aplicó un factor de prorratio que determinó sobre la base del gasto total del manejo entre el valor total de las ventas de la mercancía bajo investigación. Obtuvo el factor a partir de dividir el gasto por manejo en yuanes entre el valor de la factura de la mercancía en dólares, posteriormente, lo multiplicó por el valor de la mercancía en dólares y lo dividió entre el tipo de cambio de yuanes a dólares. La Secretaría observó que Shunxiang aplicó el factor al valor en dólares y, por segunda ocasión, convirtió en dólares el ajuste por manejo, por esta razón, la Secretaría recalculó el monto del ajuste a partir de la siguiente metodología: el gasto por manejo de cada factura de venta a México en yuanes lo convirtió a dólares, prorratio el gasto con base en el volumen de cada operación y lo restó al precio. La Secretaría comparó los datos por manejo que se incluyen en el soporte documental con lo reportado en la base de datos sin encontrar diferencias.

287. Con respecto al ajuste por flete interno, Shunxiang indicó que el cargo se relaciona directamente con cada operación de venta. Para obtener el monto del flete, aplicó un factor de prorratio debido a que los gastos por flete interno se refieren a todas las ventas de exportación que realizó la empresa. El factor lo obtuvo como resultado de dividir el costo del flete para el total de las ventas de exportación entre el ingreso total de sus exportaciones. El monto del ajuste lo obtuvo de multiplicar el factor por el valor en dólares de cada operación. Para documentar el ajuste, Shunxiang proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se registran los gastos por este concepto. La Secretaría replicó la metodología sin encontrar diferencias.

288. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del RLCE, en esta etapa del procedimiento, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de crédito, manejo y flete interno de acuerdo con la información y la metodología que presentó Shunxiang para calcular los ajustes propuestos al precio de exportación, con excepción de la metodología para el cálculo del manejo.

e. Zhongli

i. Cálculo del precio de exportación

289. Zhongli exportó a México vajillas y piezas sueltas que se clasifican en 42 tipos de productos que ingresaron por la fracción arancelaria 6911.10.01. Indicó que realizó ventas a México directamente a 5 importadores mexicanos y a través de 5 comercializadoras, 3 de las cuales se localizan en Hong Kong, China; una en Singapur y la otra en Dinamarca, con quienes no existe ningún tipo de vinculación. Zhongli agregó que los comercializadores revendieron la mercancía directamente a importadores mexicanos.

290. Zhongli manifestó que sus ventas de exportación son libres de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

291. La Secretaría requirió a la empresa para que presentara copia de 5 facturas de exportación a México, adicionales a las 3 que proporcionó en la respuesta al Formulario Oficial, así como toda la información anexa que respalda esas ventas de exportación. Como respuesta, Zhongli aportó copia del packing list, bill of lading, comprobantes de pago de la mercancía, el respaldo documental que ampara el pago de diversos conceptos por el manejo de la mercancía; y, para el ajuste por flete, proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se observan los registros del costo por trasladar la mercancía de la planta al puerto de embarque.

292. La Secretaría constató que en la base de datos el valor, el volumen, el nombre del cliente, los términos de venta, la fecha y el número de facturas, no presentan diferencias.

293. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los 42 tipos de productos que Zhongli exportó a México, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. La ponderación refiere a la participación del volumen de cada operación entre el volumen de cada tipo de producto.

ii. Ajustes al precio de exportación

294. Zhongli propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por crédito, manejo y flete interno.

295. Para el ajuste por crédito, proporcionó la tasa de interés anual para préstamos a corto plazo, correspondiente al periodo investigado que obtuvo de la página de Internet http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html, y que publica el Banco Central de China.

296. Para obtener el monto del ajuste, multiplicó la tasa de interés promedio por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que emitió la factura de venta y la fecha de pago de esa operación y luego por el precio. La Secretaría se percató de que en la base de datos, algunas operaciones reportan un plazo de pago negativo, por lo que requirió a la empresa para que aportara las pruebas documentales que demostraran que previo a la emisión de la factura se realizó el pago correspondiente. Zhongli proporcionó copia del comprobante del pago de la mercancía para las facturas que se indican en el punto 291 de la presente Resolución. La Secretaría comprobó que efectivamente, la mercancía se pagó unos días antes de emitir la factura de venta. Por esta razón, a las operaciones con plazo negativo, no les aplicó el ajuste por este concepto.

297. Para el ajuste por manejo, Zhongli indicó que los cargos por este concepto se relacionan directamente con cada operación de venta. Proporcionó copia del respaldo documental del ajuste por manejo que amparan las 8 facturas de venta de exportación a México que se indican en el punto 291 de la presente Resolución, en donde se observan los diferentes conceptos que integran el ajuste.

298. Para obtener el monto del ajuste, Zhongli aplicó un factor de prorratio que determinó sobre la base del gasto total del manejo entre el valor total de las ventas de la mercancía bajo investigación. Obtuvo el factor a partir de dividir el gasto por manejo en yuanes entre el valor de la factura de la mercancía en dólares, posteriormente, lo multiplicó por el valor de la mercancía en dólares y lo dividió entre el tipo de cambio de yuanes a dólares. La Secretaría observó que Zhongli aplicó el factor al valor en dólares y, por segunda ocasión, convirtió en dólares el ajuste por manejo. Adicionalmente, la Secretaría observó que el monto del ajuste por manejo que Zhongli reportó en la base de datos, no coincide con los datos de los diferentes conceptos que se desglosan en el soporte documental del manejo.

299. La Secretaría recalculó el monto del ajuste por manejo a partir de la siguiente metodología: con base en el soporte documental que amparan las 8 facturas de venta a México, consideró el gasto por manejo que se incluye en la impresión de su sistema contable, donde se registra el gasto por este concepto y que

coincide con lo que reportó en la base de datos. Lo convirtió a dólares, lo dividió entre el volumen de venta de esas facturas y, posteriormente, lo restó al precio de exportación de todas las ventas.

300. Con respecto al ajuste por flete interno, Zhongli indicó que el cargo se relaciona directamente con cada operación de venta. Para obtener el monto del flete, aplicó un factor de prorratio debido a que los gastos por flete interno se refieren a todas las ventas de exportación que realizó la empresa. El factor lo obtuvo como resultado de dividir el costo del flete para el total de las ventas de exportación entre el ingreso total de sus exportaciones. El monto del ajuste lo obtuvo de multiplicar el factor por el valor en dólares de cada operación. Para documentar el ajuste, Zhongli proporcionó la impresión de su sistema contable en donde se registran los gastos por este concepto. La Secretaría replicó la metodología sin encontrar diferencias.

301. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del RLCE, en esta etapa del procedimiento, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de crédito, manejo y flete interno de acuerdo con la información y la metodología que Zhongli presentó para calcular el monto de los ajustes, excepto la metodología para obtener el ajuste por manejo.

f. Red Star

i. Cálculo del precio de exportación

302. Red Star exportó a México vajillas y piezas sueltas que se clasifican en 57 tipos de productos que ingresaron por la fracción arancelaria 6911.10.01. Indicó que realizó ventas a México a través de un comercializador, que se ubica en los Estados Unidos, quien revende la mercancía directamente a los importadores mexicanos.

303. Manifestó que sus ventas de exportación son libres de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

304. La Secretaría requirió a la empresa para que presentara copia de 5 facturas de exportación a México, además de una factura que proporcionó en la respuesta al Formulario Oficial, así como toda la información anexa que respalda esas ventas de exportación. Como respuesta, Red Star aportó copia del packing list, bill of lading, comprobantes de pago de la mercancía, el respaldo documental que ampara el pago de diversos conceptos por el manejo de la mercancía; y, para el ajuste por flete, proporcionó facturas del pago al transportista en donde se observan los registros del costo por trasladar la mercancía de la planta al puerto de embarque.

305. La Secretaría constató que en la base de datos el valor, el volumen, el nombre del cliente, los términos de venta, la fecha y número de facturas, no presentan diferencias.

306. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo, para los 57 tipos de producto que Red Star exportó a México, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. La ponderación refiere a la participación del volumen de cada operación entre el volumen de cada tipo de producto.

ii. Ajustes al precio de exportación

307. En la etapa preliminar de la investigación, Red Star propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por embalaje, crédito, manejo y flete interno.

308. En el segundo periodo probatorio, Red Star aclaró que en la etapa preliminar, reportó de manera equívoca el ajuste por embalaje, cuando en realidad este se refiere al empaque de la mercancía. Preciso que el empaque al ser el mismo para las ventas al mercado interno y de exportación, forma parte del costo de producción y, por ende, no debe ajustarse. Proporcionó copia de la impresión de pantalla de su sistema contable que registra el costo de producción y los gastos generales, en donde se identifica el empaque como un costo indirecto de fabricación para la venta de producto.

309. La Secretaría analizó la prueba que Red Star proporcionó y observó que el gasto por empaque se registra en su sistema contable como parte de los gastos generales, por lo que en esta etapa de la investigación, la Secretaría determinó no ajustar el precio de exportación por este concepto.

310. Para el ajuste por crédito, proporcionó las tasas de interés anual para préstamo a corto plazo, correspondiente al periodo investigado que obtuvo de la página de Internet http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html, que publica el Banco Central de China.

311. Para obtener el monto del ajuste, multiplicó la tasa de interés promedio por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que emitió la factura de venta y la fecha de pago de esa operación y luego

por el precio. La Secretaría se percató de que en la base de datos, algunas operaciones reportan un plazo de pago negativo, por lo que le requirió a la empresa para que aportara las pruebas documentales que demostraran que previo a la emisión de la factura se realizó el pago correspondiente. Red Star proporcionó copia del comprobante de pago de la mercancía para las facturas que se indican en el punto 304 de la presente Resolución. La Secretaría comprobó que efectivamente, la mercancía se pagó antes de emitir la factura de venta. Por esta razón, a las operaciones con plazo de pago negativo, no se les aplicó el ajuste por este concepto.

312. Red Star indicó que el ajuste por manejo incluye todos los gastos incurridos en puerto chino. Preciso que el ajuste se relaciona directamente con cada operación de venta. Proporcionó copia del documento "lista de manejo y puerto de carga" para las 6 facturas que se indican en el punto 304 de la presente Resolución, en donde se observa por número de factura, el registro del valor del manejo en yuanes. Para obtener el monto del ajuste dividió el valor del manejo entre el volumen en kilogramos que ampara su respectiva factura de venta a México, posteriormente, lo convirtió a dólares y lo restó al precio. Aplicó el tipo de cambio de la fecha de la factura que se reporta en la base de datos.

313. Con respecto al ajuste por flete, Red Star indicó que el gasto corresponde al transporte de la mercancía desde la planta hasta el puerto de salida. Proporcionó copia de 6 facturas de pago al transportista, en donde se observa el costo del flete en yuanes y el volumen en kilogramos de las vajillas que transporta. Para obtener el monto del ajuste dividió el gasto por flete entre el volumen en kilogramos, posteriormente, lo convirtió a dólares y lo restó al precio. Aplicó el tipo de cambio de la fecha de la factura que se reporta en la

base de datos.

314. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del RLCE, en esta etapa del procedimiento, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de crédito, manejo y flete interno de acuerdo con la información y la metodología que presentó Red Star para calcular el monto de cada uno de los ajustes propuestos al precio de exportación.

g. Starbucks

315. También compareció el exportador Starbucks, sin embargo, no fue posible calcular su precio de exportación debido a que, entre otras cosas, la empresa no cumplió con los requisitos de forma que se especifican en las instrucciones generales para dar respuesta al Formulario Oficial; a saber, no presentó el anexo 2.A y 2.A.1 en formato de base de datos, lo hizo en formato de texto, y proporcionó tantas impresiones como códigos de producto exportó a México, por lo que no fue posible procesar su información.

316. En esta etapa de la investigación, la Secretaría le requirió a Starbucks para que proporcionara la base de datos de sus ventas de exportación a México, así como sus respectivos ajustes, sin embargo, la exportadora no respondió, por lo que la Secretaría no contó con la información para calcularle un margen de discriminación de precios específico.

3. Valor normal

a. Selección de país sustituto

317. Por lo señalado en los puntos del 307 al 326 de la Resolución Preliminar y del 164 al 190 de la presente Resolución, la Secretaría determina que ninguno de los argumentos y pruebas que presentaron los exportadores, las importadoras y Porcelanas Ánfora fue suficiente para que esta autoridad descarte a Colombia como país sustituto de China, por lo que ratifica su determinación de que este es un país sustituto razonable, en los términos de lo dispuesto por los artículos 33 de la LCE y 48 segundo párrafo del RLCE, para efectos del cálculo del valor normal de la mercancía investigada.

b. Precios en el mercado interno del país sustituto

318. La Secretaría empleó la información sobre precios en Colombia que aportó la Solicitante y que corresponde a la mejor información disponible para determinar el valor normal de las mercancías sujetas a investigación.

319. Cinsa presentó referencias de precios con base en una lista de precios que emitió Locería Colombiana, principal empresa productora de vajillas y piezas sueltas de porcelana y cerámica en Colombia. Los precios se encuentran vigentes a partir de enero de 2011 por lo que corresponden al periodo de abril de 2011 a marzo de 2012.

320. Cinsa señaló que los precios de lista proceden de la principal empresa productora colombiana, misma que tiene una participación de más del 90% de la producción de vajillas en el mercado colombiano, por lo que se consideran representativos.

321. En esta etapa de la investigación, la Secretaría le requirió a Cinsa para que aclarara los términos de venta de los precios de lista de Locería Colombiana. Cinsa respondió que éstos corresponden a precios al distribuidor, cliente a nivel nacional y no a precios de venta al público como se indicó en el punto 333 de la Resolución Preliminar. Para sustentar su respuesta presentó las pruebas que se indican en el punto 206 de la presente Resolución. Los precios de lista corresponden a vajillas y piezas sueltas de porcelana y cerámica por código de producto, modelo y categoría. Los precios se desglosan en vajillas de diferentes posiciones y en piezas sueltas, así como complementos de vajillas.

322. Los precios de lista están expresados en pesos colombianos por pieza. Para convertirlos a dólares, Cinsa obtuvo el tipo de cambio de esa moneda con respecto al dólar con base en las estadísticas que publica el Banco de Colombia en la página de Internet <http://www.banrep.gov.co>.

323. Para los tipos de producto que exportaron las empresas Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli y Red Star la Secretaría determinó un valor normal para cada uno de ellos en dólares por kilogramo, con base en la información que Cinsa aportó, de conformidad con el artículo 39 del RLCE.

c. Ajustes a los precios en el mercado interno del país sustituto

324. Los precios de lista se encuentran a nivel de distribuidor. A fin de llevarlos a nivel ex fábrica, Cinsa propuso ajustarlos por flete terrestre y por crédito. Los precios también incluyen algunos descuentos, por lo que, indicó, deben ajustarse. Con base en información sobre la política de ventas y descuentos que aplica Locería Colombiana, se precisa que en la mayoría de las facturas de venta se aplica un descuento al distribuidor en todas las líneas y otro descuento adicional que otorgan por la exclusividad de la marca. Con respecto de los descuentos, Cinsa propuso aplicar únicamente el ajuste por el descuento sobre exclusividad de la marca; sin embargo, la Secretaría considera que el ajuste por descuento al distribuidor también es aplicable conforme al artículo 51 del RLCE.

325. En la etapa final de la investigación, los exportadores, Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, argumentaron que con base en los estados financieros de Locería Colombiana de 2011, se observa que en los gastos financieros se incluyen descuentos por pronto pago. Al respecto, la Secretaría le requirió a Cinsa para que proporcionara la información y pruebas para la aplicación de este ajuste a los precios en Colombia. Cinsa respondió con un escrito de Locería Colombiana en el que se indica el porcentaje de descuento aplicado.

326. La Secretaría revisó las facturas de venta de Locería Colombiana que Cinsa aportó y se percató que el porcentaje por pronto pago que se observó en las facturas fue prácticamente idéntico al que proporcionó Cinsa (encontró una diferencia de 0.2%), por lo que la Secretaría determinó aplicar este ajuste a los precios en Colombia.

327. Con respecto a los otros ajustes por concepto de publicidad y salas de exhibición, promotores de venta, margen de intermediación de los distribuidores y minoristas y, otros gastos relacionados con las ventas domésticas, que los exportadores proponen que se apliquen al valor normal, la Secretaría, determina que éstos son improcedentes, toda vez que las exportadoras no aportaron las pruebas que sustenten su aplicación y tomando en consideración que los términos de venta de los precios en Colombia corresponden a precios al distribuidor.

i. Flete interno

328. Con base en la política de ventas de Locería Colombiana, que se indica en el punto 324 de la presente Resolución, la Secretaría empleó la tasa porcentual por concepto de flete que Locería Colombiana aplica a sus ventas.

ii. Crédito

329. Cinsa indicó que conforme a la política sobre las condiciones de pago de Locería Colombiana, los plazos se negocian según el cliente, pero que en términos generales, la rotación de cartera nacional es de 55 días. La Secretaría aplicó la tasa de interés sobre los pasivos a corto plazo de Locería Colombiana. Para obtener el monto del ajuste, multiplicó los precios por el cociente que resulta de dividir la tasa de interés entre 360 días por el plazo de financiamiento.

iii. Descuentos

330. La Secretaría aplicó el porcentaje de descuento más alto que por exclusividad de la marca Locería Colombiana otorga a sus clientes. En lo que respecta al descuento al distribuidor, la Secretaría también aplicó el porcentaje más alto.

331. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal por cada uno de los conceptos propuestos por Cinsa más los ajustes por descuentos al distribuidor y por pronto pago, con base en la información que aportó esta empresa.

4. Margen de discriminación de precios

332. De conformidad con los artículos 2.1, 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping; 30 y 64 de la LCE, y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal que determinó conforme a la metodología de país sustituto con el precio de exportación con base en la información que presentaron las exportadoras. Calculó un margen de discriminación de precios para cada empresa exportadora de la siguiente manera:

US \$1.73 (un dólar y 73 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo para Sanhuan.

US \$2.77 (dos dólares y 77 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo para Laotian.

US \$3.12 (tres dólares y 12 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo para Kunyang.

US \$4.12 (cuatro dólares y 12 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo para Red Star.

US \$4.23 (cuatro dólares y 23 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo para Zhongli.

US \$5.78 (cinco dólares y 78 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo para Shunxiang.

US \$5.78 (cinco dólares y 78 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo para Starbucks y para el resto de los exportadores de vajillas y piezas sueltas de porcelana y cerámica originarias de China, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 y 64 de la LCE.

I. Análisis de daño y causalidad

333. Con fundamento en los artículos 3 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas disponibles en el expediente administrativo con el fin de determinar si existen elementos suficientes que sustenten que las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China en condiciones de dumping causaron daño a la rama de producción nacional de productos similares. Esta evaluación comprende un examen sobre:

El volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto sobre los precios de productos similares nacionales.

La repercusión de esas importaciones en los indicadores económicos de la rama de producción nacional de los productos similares.

334. Con base en el artículo 3.6 del Acuerdo Antidumping, el análisis del efecto de las importaciones en condiciones de dumping sobre la producción nacional se realizó con base en las pruebas aportadas por Cinsa y 6 productoras no partes que proporcionaron información respecto al 71% de la producción nacional correspondiente al grupo o gama más restringido de productos que incluyen el producto similar. Cabe señalar que no se incluye a Porcelanas Ánfora en el análisis sobre la determinación de daño, en virtud de que no se contó con la información completa de sus indicadores económicos y financieros. Además de que no solicitó que se le incluyera en el análisis como parte de la proporción importante de la rama sobre la que recayó el análisis de daño.

335. La Secretaría analizó el comportamiento de los indicadores a partir de datos anuales de 2009 a 2011, así como el primer trimestre de 2011 y 2012. La situación financiera se analizó con base en los estados financieros dictaminados de Cinsa y sus subsidiarias del periodo analizado. El resto de las productoras proporcionaron balance general y estado de resultados del mismo periodo. Los beneficios operativos con información del estado de costos, ventas y utilidades del periodo analizado.

336. El comportamiento de los indicadores en un determinado año o periodo se analiza, salvo indicación en contrario, con respecto al mismo periodo del año inmediato anterior. Cuando la Secretaría se refiera a las importaciones de China, éstas incluyen tanto las realizadas por Cinsa como las del resto de los importadores, y cuando se refiera a las importaciones investigadas sin Cinsa o sólo importaciones investigadas, se entenderá que son las importaciones que realizaron el resto de importadores.

337. En la etapa preliminar las importadoras cuestionaron que la Secretaría no incluyera las importaciones de Cinsa en las importaciones objeto de dumping como causa del daño:

Liverpool y Sears señalaron que la Resolución de Inicio fue omisa en cuanto a las importaciones de Cinsa y su relación causal.

Vitromugs indicó que la exclusión de las importaciones realizadas por Cinsa del análisis no tiene justificación, ya que el Acuerdo Antidumping y la LCE disponen que se debe de tomar en cuenta el total de las importaciones objeto de dumping, con independencia del monto, volumen y proporción de la mercancía importada por una empresa. Señaló que Cinsa pudo haber realizado importaciones con significativos márgenes de dumping o estar vinculada con el exportador chino, por lo que Cinsa

debería aportar más elementos y pruebas al respecto.

CMA, Zara Home, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash y Red Star argumentaron que Cinsa no presentó pruebas de que sus importaciones no contribuyeron al daño. Indicaron que todo el análisis se centró en la participación de Cinsa en las importaciones de China y en una reducción de sus compras de dicho país. Señalaron que si la participación de las importaciones es la razón para excluirlas del análisis de daño, entonces también debería eliminar de la investigación las importaciones con volúmenes menores o iguales y precios iguales o superiores a los de Cinsa, inclusive las de aquellas empresas que hubiesen reducido sus importaciones.

338. Cinsa señaló que demostró que sus importaciones no fueron causa del daño, por lo cual la exclusión de sus importaciones fue para no sobreestimar el impacto de las importaciones objeto de investigación, lo cual obedece a la disposición prevista en la fracción I del artículo 62 del RLCE.

339. Para la etapa final, en general las importadoras manifestaron que ni Cinsa ni la autoridad han demostrado que las importaciones de la Solicitante no sean una causa de daño diferente de las importaciones investigadas. En particular Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI señalaron que en el expediente no existe evidencia de que las importaciones de Cinsa no fueran la causa del daño, la Secretaría estaba obligada a separar y distinguir el efecto de tales importaciones y no simplemente excluirlas para no sobreestimar el impacto de las importaciones investigadas.

340. Al respecto, la Secretaría no ha sido omisa ni excluyó las importaciones de Cinsa del análisis de daño en las etapas previas del procedimiento, tal como se indicó en los puntos 83 a 87 de la Resolución de Inicio y 451 (incisos h al j), 484, y 489 a 492 de la Resolución Preliminar. La Secretaría aclaró a las empresas importadoras en la Resolución Preliminar, que las importaciones de Cinsa están incluidas en el análisis de importaciones totales y del CNA, situación que también se muestra en las gráficas 3, 7 y 8 de la presente Resolución. Asimismo, señaló que con la finalidad de atender lo establecido en el párrafo I del artículo 62 del RLCE, separó del análisis las importaciones realizadas por la Solicitante, a fin de no sobrestimar el volumen de las importaciones en condiciones de dumping y su efecto sobre los precios y el daño alegado por Cinsa.

341. De acuerdo con lo anterior, la Secretaría considera que el señalamiento de las importadoras de que la autoridad no separó ni cuantificó el efecto de las importaciones de Cinsa es incorrecto, ya que en dichos puntos se indicaron datos precisos sobre participación, volumen de importaciones y ventas a clientes. En la presente Resolución la Secretaría reitera los elementos antes señalados y profundiza en el análisis de las importaciones de Cinsa de acuerdo con lo que se indica en los puntos 542 al 555 de la presente Resolución.

1. Similitud del producto

a. Características físicas, especificaciones técnicas y composición química

342. Cinsa señaló que los tamaños, formaciones, diseños, empaque, características físicas y químicas de las vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana importadas de China y las fabricadas en México son similares, aunque presenten algunas variaciones. Indicó que ambos productos se elaboran con insumos y procesos productivos similares, tienen el mismo uso, cumplen la misma función y se comercializan en los mismos puntos de venta. Mencionó que los productos de cerámica del tipo porcelana también tienen el mismo uso y características que los hacen comercialmente intercambiables con el producto nacional.

343. Para acreditar que el producto de fabricación nacional y el importado de China cuentan con características físicas, especificaciones técnicas y composición química similares, Cinsa proporcionó el Estudio de Gestoría Ambiental y de Riesgos, S.A. de C.V. (Estudio de Laboratorio que presentó Cinsa) (puntos 66 a 70 de la Resolución de Inicio), en el cual se señala que los términos "cerámica" y "porcelana" se usan indistintamente como utensilios para contener y guardar alimentos, se fabrican por cocción de horno a partir de arcillas y fundentes. Cinsa señaló que existen diferencias entre las características de un productor a otro, pero ello no compromete la similitud entre los productos.

344. CMA, Zara Home, Coppel, Chedraui, Waldo's, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash, Liverpool, Sears, Vitromugs, Varer y The Magic Touch, indicaron que existe una serie de productos que no son similares a los de fabricación nacional.

345. La Secretaría señaló en la etapa preliminar que las importadoras y exportadoras no presentaron elementos técnicos que acrediten que las características físicas y químicas de los productos de fabricación nacional no son similares a los importados de China. En todo caso, los elementos que proporcionaron apoyan la evidencia de que los productos de fabricación nacional y los de China cuentan con características físicas y químicas similares, independientemente de que presenten variaciones en los valores de sus componentes y

características de un productor a otro:

El Estudio de Laboratorio de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (Estudio de Laboratorio de la UAEH) confirma las características y composición que proporcionó Cinsa para acreditar la similitud de los productos.

Tanto la muestra de producto nacional (Santa Anita) como la muestra de Porcelanas Ánfora y la china (Ranyeri) tienen la misma composición. Y los componentes varían de una muestra a otra, incluso entre el producto de Porcelanas Ánfora y el chino (Ranyeri).

Tabla 2: Composición de producto nacional vs China

Composición	Loza producción Porcelanas Ánfora	Ranyeri (China)	Santa Anita Nacional
Óxido de sodio (Na ₂ O)	3.17	2	1.75
Óxido de magnesio (MgO)	0.51	1.17	0.43
Óxido de potasio (K ₂ O)	2.71	3.49	2.21
Óxido de calcio (CaO)	2.07	0.19	0.98
Óxido de aluminio (Al ₂ O ₃)	21.70	22.53	21.12
Óxido de silicio (SiO ₂)	68.49	69.38	71.86
Óxido de Hierro (Fe ₂ O ₃)	0.63	1.24	1.04
Dióxido de titanio (TiO ₂)	0.71	0.00	0.61
Cuarzo	40.1	24.5	13.7
Fe	0.8	0.4	0.6
AlSi	44.7	55.7	70.8
Fe, Si, Ca, Na, K, Mg y Al ₁ _ /	14.4	19.4	14.9

Fuente: Estudio de Laboratorio de la UAEH.

1_ / Hierro (Fe), Silicio (Si), Calcio (Ca), Sodio (Na), Potasio (K), Magnesio (Mg) y Aluminio (Al)

Entre los principales insumos que se utilizan en su fabricación, se encuentran los feldespatos, caolín y cuarzo.

La descripción de Bruselas identifica a la porcelana como artículo cerámico, sometido a una cocción o dos.

El Estudio de Laboratorio de la UAEH indica que las muestras son artículos de cerámica con insumos y procesos de cocción similares, y que las diferencias entre los productos chinos y de producción nacional no impactan en su función y uso. El estudio describe a la porcelana como un artículo cerámico, indica que el "stoneware" y el "gres" se engloba en cerámica y que el producto de Porcelanas Ánfora es porcelana (también denominado en el estudio como "loza"). En el mismo estudio se utilizan de manera indistinta los términos cerámica, loza y porcelana.

Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash reconocieron que "...invariablemente todas las piezas de cerámica presentarán como resultado al comportamiento químico, características semejantes, ya que todas son fabricadas para cumplir las normas nacionales y, en su caso, las internacionales en cuanto a ataques químicos de ácidos y bases...".

Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang, señalaron que utilizan el mismo término para referirse tanto a productos de porcelana como de cerámica "En China, el término "Ceramic Tableware" se utiliza generalmente para referirse tanto a productos de cerámica como a productos de porcelana", es decir, el término cerámica se emplea como el género que incluye al "stoneware", loza, "gres" y porcelana.

Una marca (como las señaladas por Liverpool), no es un elemento que demuestre la no similitud entre los productos, sino las características y composición, lo cual no fue acreditado por las importadoras.

346. En esta última etapa del procedimiento, CMA y Zara Home reiteraron que las vajillas que produce Cinsa no son similares a la porcelana importada. CMA proporcionó el documento que denominó "Valoración de la similitud entre la cerámica porcelana y la cerámica loza" (referido en el punto 54 de la presente Resolución), el cual interpreta los resultados del Estudio de Laboratorio que presentó Cinsa y el Estudio de Laboratorio de la UAEH que habían presentado Imcosa y otras importadoras.

347. La interpretación proporcionada por CMA concluye que no se encuentra una similitud trascendente entre las diferentes marcas de vajillas de diversos materiales, en especial en el caso de las fabricadas en cerámicas de loza y porcelana, debido a la integración de sus materiales (insumos) y proceso de fabricación, y que por ello tampoco son comercialmente intercambiables, dada la multitud de factores diferenciadores entre ellas.

348. La Secretaría considera que el documento proporcionado por CMA no proporciona elementos adicionales a los ya contenidos en el Estudio de Laboratorio que presentó Cinsa y el Estudio de Laboratorio de la UAEH, sino que es sólo una interpretación a partir de las mismas características físicas y químicas del producto nacional e importado contenida en dichos estudios. Adicionalmente, la Secretaría observó lo siguiente:

El documento reconoce que las diferencias en el proceso productivo y los porcentajes de insumos se observan entre las diferentes marcas, es decir, no son privativas entre la loza y la porcelana o entre el producto chino y el nacional. Las diferencias en porcentajes ya habían sido observadas y reconocidas por la Secretaría desde la Resolución de Inicio.

Entre las conclusiones del documento, se señala que la loza y la porcelana no son comercialmente intercambiables, sin embargo, no proporciona elementos concretos que lo demuestren. Únicamente indica que no son intercambiables porque dependen de una "multitud de factores diferenciadores".

El documento omite señalar que tanto el Estudio de Laboratorio que presentó Cinsa como el Estudio de Laboratorio de la UAEH coinciden en que los principales componentes de la loza y la porcelana, en más del 80%, son la sílica y la alúmina.

El documento reconoce que los componentes básicos de la cerámica y la porcelana son arcilla, caolín y feldespato. Este último es un fundente que rebaja el punto de fusión.

Por lo anterior, se confirma que la interpretación de los estudios no modifica la determinación de la Secretaría, en virtud de que la mercancía tiene una composición y características similares. Además de que el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping no obliga a que se analicen los productos idénticos, ya que permite la posibilidad de analizar productos similares con características muy parecidas.

349. En la etapa final Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI señalaron que la Secretaría basó su determinación de similitud en la investigación anterior ocurrida en México. Al respecto, la Secretaría señala que su determinación es con base en información que obra en el expediente administrativo de la presente investigación y no con base en un precedente.

350. En la etapa final Vitromugs señaló que en el Estudio de Laboratorio que presentó Cinsa en el inicio de la investigación omitió comparar los tarros o mug's de importación contra el producto nacional. Al respecto, proporcionó el Estudio de Lloydmex que compara una muestra de los productos importados por Vitromugs y los fabricados por Cinsa. La Secretaría observó que el Estudio de Lloydmex muestra diferencias en características como dimensiones (altura, ancho, espesor), peso, compresión y absorción de agua. Asimismo, indica que la calidad del producto depende de propiedades como la resistencia mecánica y al ataque químico, dureza e impermeabilidad, que se reflejan en un porcentaje más bajo de absorción de agua a favor de las muestras de Vitromugs.

351. La Secretaría consideró que el Estudio de Lloydmex no demuestra que las mercancías en cuestión no sean similares en términos de lo establecido en el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 del RLCE, en virtud de que las diferencias en dimensiones, peso, compresión o absorción de agua no modifican la naturaleza del producto, de tal forma que tienen los mismos usos y funciones. En todo caso, la Secretaría ha aceptado que no son productos idénticos, pero cumplen con los requisitos para considerarlos similares.

352. El Estudio de Lloydmex presenta otros elementos respecto a atributos adicionales de los productos que importó Vitromugs, tales como luces, sonidos, materiales, colores o el tratamiento de polímero para realizar el proceso de sublimación.

353. En esta etapa del procedimiento Vitromugs: i) puso en duda la credibilidad del Estudio de Laboratorio que presentó Cinsa en la etapa de inicio, alegando que desconoce si realmente se comparó producto chino contra el nacional, que no presentaron muestras físicas de los productos comparados y tampoco se demostró la similitud entre la cerámica y la porcelana; ii) indicó que en el Estudio de Laboratorio que presentó Cinsa no se hace una comparación específicamente de cada uno de los tarros que importó Vitromugs porque Cinsa no fabricó tarros similares; iii) señaló que el Estudio de Lloydmex es válido porque sí incluyó las muestras físicas que se compararon, y iv) manifestó que en la Audiencia Pública Cinsa no objetó la validez del Estudio de

Lloydmex proporcionado por Vitromugs.

354. Por su parte, Cinsa reiteró sus señalamientos de las etapas previas en el sentido de que el producto nacional e importado de China, en cualquiera de sus modalidades, es similar al contar con características y composición semejante, utilizan insumos y procesos productivos similares, cumplen con las mismas funciones y son comercialmente intercambiables. Indicó que el Estudio de Lloydmex efectivamente revela que algunas de las características de sus productos son diferentes, pero no al grado de considerarlos no similares. Señaló que las luces, sonidos, etc., que señaló Vitromugs en la Audiencia Pública, son accesorios a los aspectos sustantivos de los productos.

355. La Secretaría considera que los señalamientos de Vitromugs carecen de sustento, principalmente por lo siguiente:

De acuerdo con lo señalado en los puntos 66 a 68 de la Resolución de Inicio, la Secretaría dejó en claro que el Estudio de Laboratorio que presentó Cinsa comparó una muestra de producto importado de China de cerámica y porcelana contra cerámica nacional, incluso se señalaron las marcas.

La validez del estudio no depende de que se hayan o no proporcionado muestras físicas, ya que éste fue elaborado por un laboratorio especializado e independiente a la Solicitante, además de que aclaró, de manera precisa, la fuente y origen de la muestra, información que obra en el expediente administrativo del caso.

El estudio ejemplifica, a partir de una muestra, las características físicas y químicas que son comunes a los productos de fabricación china y nacional, por lo cual, es irrelevante que no incluya toda la variedad de formas que puede presentar el producto investigado (incluidos los tarros) consistente en vajillas y piezas sueltas de cerámica.

La Secretaría no objeta la validez del Estudio de Lloydmex proporcionado por Vitromugs, pero considera que éste no tiene el alcance que pretende darle el importador para demostrar que los productos que importó no cuentan con características y composición semejante a los de producción nacional. En todo caso, las diferencias indican que los productos no son idénticos, pero la legislación de la materia considera que cuando no exista un producto idéntico se podrá considerar como similar aquel que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas.

356. En consecuencia, la Secretaría concluye que los productos, nacional e importado, tienen una composición química similar, con características físicas que varían, pero que no comprometen la similitud. La Secretaría consideró que las variaciones relativas a formas, diseños y accesorios no modifican las características esenciales y funcionalidad de las mercancías. También consideró que las pruebas aportadas por las partes interesadas apoyan la similitud en cuanto a composición química y características físicas.

b. Insumos, proceso productivo y características particulares

357. Cinsa señaló que los insumos y proceso de fabricación del producto investigado descrito en los puntos 11 a 13 de la presente Resolución son similares a los del producto nacional, conforme a lo siguiente:

Insumos: caolines, arcillas, feldespatos, sílica, alúmina, dolomita, óxido de estaño, carbonato de bario, óxido de zinc, opacificante, carbonato de calcio, talco, wallostonita, esmaltes, tintas y calcomanías.

Proceso productivo: mezcla, filtrado y extracción del material, formación de la pieza, esmaltado, cocción, decorado, cocción, empaçado y almacén.

Indicó que difieren únicamente en su composición, el proceso de aplicación del esmalte, o bien, en los decorados.

358. En la etapa preliminar, CMA, Zara Home, Coppel, Chedraui, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash y Porcelanas Ánfora, señalaron que los productos nacionales e importados no son similares debido a que los procesos de producción son diferentes. Liverpool y Sears señalaron que los procesos de fabricación de los productos denominados como "bone china", "crackel glaze", "reactive glaze" o "variegating glaze" no son similares a los del producto nacional.

359. Con base en los argumentos e información que presentaron las partes, en la etapa preliminar la Secretaría determinó que los insumos y proceso de fabricación del producto importado de China y nacional son similares, conforme a lo indicado en los siguientes puntos:

El moldeado de la pieza mediante una prensa, una máquina giratoria o manual, es una alternativa

dentro del proceso para obtener el producto investigado, pero en sí mismo no conlleva a la obtención de un producto que no tenga características y composición semejantes, y usos y funciones similares de fabricación. Cabe señalar que se identificaron vajillas y piezas sueltas de cerámica con diversas formas y diseños.

La maquinaria y equipo utilizado en la fabricación de los productos depende de cada productor, no obstante, en el caso que nos ocupa no tiene un impacto en la similitud.

Las diferencias en terminados no hacen a los productos no similares, aun cuando algunos puedan implicar mayores costos de producción, lo que podría reflejarse en los precios del producto terminado, sin embargo, no es razón suficiente para no considerarlos similares.

La separación de la cerámica y porcelana en las Notas Explicativas de la TIGIE es para fines de clasificación arancelaria de los productos importados y no tiene el objetivo ni el alcance para establecer la similitud con los productos de fabricación nacional en una investigación antidumping, en términos de lo que establece la legislación aplicable.

El documento de Porcelanas Ánfora y el diagrama de las Guías Empresariales de Contacto Pyme sobre el proceso productivo que proporcionaron CMA y Zara Home, confirman que los procesos productivos del producto nacional e importado (cerámica y porcelana) son similares porque ambos productos están elaborados básicamente con los mismos compuestos, y si bien presentan algunas diferencias, principalmente por la arcilla utilizada, el horneado y terminado final, ambos productos pueden ser considerados similares.

El producto nacional y el importado deben ser vitrificados, en mayor o menor grado, y dependiendo del grado de dureza deseado, utilizan esmalte, que puede ser de color o transparente; principalmente utilizan, caolines, feldespato, arcillas, cuarzo, óxidos metálicos, entre otros, lo que cambia es la proporción en que se utilizan, lo cual va a depender de cada productor.

La utilización de insumos adicionales para dar un efecto metalizado o de blancura, como es el caso de las vajillas con metales preciosos o con cenizas de hueso, no alteran las características básicas de los productos investigados. De la misma manera las variantes en el decorado o acabado final de los productos, por ejemplo, en las "reactive glaze" o craqueladas, tampoco implican diferencias significativas que impidan que los productos tengan usos similares.

Las diferencias en los insumos, proceso productivo, tipo de decorado y las etapas de cocción, no demuestran un uso diferente entre el producto importado y el nacional.

El producto nacional y el importado pasan por un proceso de mezcla y molienda de los insumos, y un proceso de cocción que puede ir de 900°C a 1,200°C y hasta 1,450°C, desde el formado de la pieza hasta la obtención del producto final. La cocción puede ser realizada hasta en tres etapas (primera, intermedia o final), dependiendo del decorado y la dureza deseada, lo que determinará la intensidad de calor aplicado en el cocimiento de las piezas.

Las fuentes documentales que proporcionaron Liverpool y Sears confirman la existencia de diferencias entre la cerámica de tipo porcelana y otras como el "gres", pero no permiten determinar que el producto nacional y el importado de China no presenten procesos de producción e insumos parecidos que les impida tener características y composición semejante. Por ejemplo, en la llamada porcelana hueso o "bone china", una de las fuentes (Wikipedia) indicaba que su producción es similar al resto de las porcelanas, salvo porque necesita mayor atención por su baja plasticidad y una gama más estrecha de vitrificación.

Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash, Porcelanas Ánfora, Coppel y Chedraui, no proporcionaron prueba o fuente técnica respecto a sus señalamientos de que las diferencias del proceso productivo e insumos impliquen que el producto nacional e importado no sean similares.

360. En la etapa final, las importadoras reiteraron en general sus argumentos de que los procesos de producción no son similares, en particular: i) Imcosa indicó que en la Audiencia Pública Cinsa no aclaró si fabrica mediante el método de forja o prensado, además de que es de su conocimiento que Cinsa fabrica mediante forja que sólo permite hacer piezas circulares; y ii) CMA y Zara Home indicaron que las piezas con metales preciosos, dispositivos como luces o sonidos en los mug's tienen costos más altos, además que en la Audiencia Pública Cinsa reconoció que no fabricó piezas diferentes a las circulares (cuadradas, rectangulares, con ondulamientos, etc.). Las importadoras también ofrecieron una prueba pericial.

361. En la etapa final, Coppel y Chedraui señalaron que el proceso de producción es unificado a nivel mundial debido a la necesidad de cumplir con los estándares internacionales de calidad, normas internacionales que regulan el contenido de los productos que pudieran resultar dañinos para la salud y los estándares de resistencia, aspectos que evidentemente hacen que la producción y métodos de fabricación sean similares en todos los países, sin que existan diferencias significativas en la tecnología o en el uso intensivo de ciertos factores de la producción.

362. La Secretaría determinó que las posibles diferencias en costos no modifican la naturaleza del producto. En la visita de verificación realizada en las instalaciones productivas de Cinsa, la Secretaría observó piezas distintas a las circulares y en decorados con metales en oro y plata. En relación con los señalamientos de Imcosa, la Secretaría determinó que no existen elementos que indiquen que las técnicas de forjado y prensado modifiquen la naturaleza del producto objeto de análisis.

363. 356. Para la etapa final, Liverpool y Sears ofrecieron una prueba pericial. Se adhirieron a la misma: CMA, Coppel, Chedraui, The Magic Touch y Varer. Propusieron preguntas Cinsa, CMA, The Magic Touch y Varer. El perito señaló que basó su dictamen en tres fuentes de información: i) el Estudio de Laboratorio "Investigación en Vajilla de Cerámica utilizando porosimetría por inyección de Mercurio EDS (Espectroscopia de Energía Dispersiva), XRD (Difracción de Rayos X) y AFM (Microscopia de Fuerza Atómica)", elaborado por el Laboratorio de Ciencias Materiales Advanced Surface Microscopy, Inc. (ASMI); ii) la inspección física en plantas de las ciudades chinas de Shenzhen y Luoyang, y iii) el conocimiento técnico del propio perito. El perito aclaró que no contestó algunas preguntas debido a que no contó con la información documental suficiente, por no ser un tema de su competencia y/o por no tener acceso a la planta de Cinsa.

364. El perito indicó que las vajillas de cerámica y piezas sueltas denominadas "bone china", "crackelware", "reactive glaze", aureadas y platinadas, son sustancialmente diferentes a las de Cinsa, en sus procesos de fabricación y en sus características intrínsecas, lo que demuestra calidades superiores en consistencias, acabados e insumos de dichos productos frente a los de la Solicitante. Al respecto:

Señaló que aun en los productos de una misma familia o tipo, el proceso de fabricación varía según la línea de producción, tecnología disponible, cercanía de los insumos y mano de obra.

Describió algunos de los insumos y partes del proceso de producción del producto importado, por ejemplo, el Óxido de Silicio (SiO_2) y que se cuecen a temperaturas de entre 800 a 1,250°C.

Señaló que el producto importado tiene el mismo uso que el de Cinsa pero no tiene la misma función, sin embargo, no explicó qué funciones son las que no cumple el producto nacional.

Señaló elementos como la percepción del consumidor en cuanto a gusto, intensidad de sabor, calidad de agrado, reputación y elegancia, para acreditar que el producto nacional e importado "ofrecen propiedades especiales para contener alimentos".

Indicó que no contó con información de los costos de fabricación para pronunciarse sobre el impacto en el proceso productivo, ni a qué mercados se destinan los productos especiales por no ser un tema de su competencia.

Reconoció que los precios del mercado dependen del tipo de oferente (un mismo modelo presenta precios diferentes en tiendas especializadas y departamentales).

365. La Secretaría considera que a partir de los señalamientos del perito no es posible establecer que los productos importados no presenten características, composición y procesos de producción semejantes y que no sean comercialmente intercambiables con los de fabricación nacional, principalmente por lo siguiente:

La existencia de diferencias en los procesos de fabricación que señala el perito dentro de una misma familia de productos, son intrínsecas a la propia naturaleza de los productos investigados, es decir, aun cuando sean de la misma marca, lo que es independiente con su origen, ya sea importado o nacional.

Los insumos señalados por el perito y la temperatura de cocción son similares a los de producción nacional (óxido de silicio, calcio, potasio, etc., y temperatura de 1,150 a 1,250°C).

El perito reconoció que el producto importado tiene el mismo uso que el de Cinsa y no especificó ni acreditó cuáles eran las funciones diferentes que supuestamente realizan las mercancías importadas.

Elementos tales como la percepción del consumidor, reputación y elegancia no tienen un impacto en la similitud en términos de lo que establece el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping, en virtud de que varían de un productor a otro y de un consumidor a otro.

El perito no contó con elementos para probar que el producto importado se dirige a un segmento diferente de consumidores a partir de sus costos de producción y precios.

366. En la etapa preliminar, la Secretaría determinó que las importadoras Vitromugs, Varer y The Magic Touch, no proporcionaron elementos técnicos que demostraran la imposibilidad de utilizar producto nacional como insumo en sus procesos de decoración. La Secretaría tampoco identificó una imposibilidad técnica para ello. Asimismo, observó que la impresión de una marca o logotipo para fines publicitarios es un proceso posterior al proceso básico de fabricación del producto. Dicho proceso puede ser realizado directamente por el productor de la pieza de cerámica o por el comprador de la misma, lo cual ha de depender de la solicitud del cliente. Por consiguiente, la Secretaría consideró que, en general, los procesos productivos e insumos de los productos que importaron las empresas de promocionales no determinaban que no fueran productos similares.

367. Para la etapa final, Vitromugs, The Magic Touch y Varer, reiteraron que Cinsa no produce los tarros o mug's para el segmento promocional o de publicidad por no contar con la tecnología o capacidad para fabricarlos con un recubrimiento de polímero para decorado por sublimación, además de otras variedades de producto. Al respecto, Vitromugs señaló lo siguiente:

Cinsa no cuenta con la capacidad y tecnología para fabricar tarros con mecanismos fotosensibles y circuitos electrónicos que generan sonido, melodías, con recubrimiento termocromático o de polímero, con luces, bicolores, a dos tonos, con acabados mate o semimate, con interior brillante y exterior mate o con colores intensos de rojo, naranja y amarillo (no tóxicos), con halos o bandas, con cucharas, con metales preciosos, grabados, con superficie tipo pizarrón, térmicos, rolados con salida negativa con molde de dos piezas. Indicó que esto fue reconocido por Cinsa en la Audiencia Pública.

Cinsa no demostró técnicamente que pueda fabricar mug's o tarros con colores brillantes e intensos, además de que tampoco tiene la tecnología para eliminar la toxicidad. Señaló que los productos que importó se fabrican bajo diseños específicos del cliente y cumplen con las especificaciones CGC-05-440811 y CGC-04-436429 del estado de California en Estados Unidos.

En la Audiencia Pública Cinsa reconoció que no produce tarros a una temperatura de entre 1,280 y 1,290°C, que es la requerida para realizar sus procesos de decoración; además de que Cinsa desconoce la fabricación por forjado o rolado con moldes de dos o tres cavidades que es indispensable en sus productos para impresión.

368. Vitromugs proporcionó el catálogo de los productos de Cinsa en el que se observa que ofrece tres diseños de tarros en seis colores con una capacidad de 11 onzas, un Reporte de SGS sobre los tarros chinos, muestras físicas importadas y de Cinsa de origen chino, así como el Estudio de Lloyd Mex en el cual se compara una muestra de los tarros de Cinsa y los que importa Vitromugs.

369. Por su parte, Varer manifestó lo siguiente:

No existe producción nacional de tarros con registro del Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI), con cuchara, émbolos, incrustaciones de diversos materiales como acero inoxidable, plástico o silicón, de doble pared con tapa de silicón y tazas genéricas.

Cualquier producto de cerámica no es apto para realizar sus procesos de serigrafía, termocalca, grabado en arena, tampografía, láser, pantógrafo y goteado en resina. Indicó que estos procesos requieren que el producto no lleve ningún tipo de decorado. Señaló que la calcomanía y un horneado adicional en los productos de Cinsa implica costos de fabricación y precio final más alto, y por ende, procesos de fabricación diferentes.

Los productos que ofrece Cinsa están decorados a base de calcas, lo que los imposibilita para usarlos como insumo en sus procesos de decoración. Indicó que el decorado a base de calcas a diferencia del realizado por sublimación muestra que se trata de un proceso de fabricación diferente.

370. Al respecto, The Magic Touch reiteró que importó tarros con un recubrimiento de polímero de poliéster que se requiere para someter el producto a un proceso de sublimación.

371. The Magic Touch proporcionó una relación de sus costos de sublimación y un catálogo que muestra los equipos que utiliza y los productos a los cuales realiza dicho proceso.

372. Por su parte, Cinsa indicó lo siguiente:

Existe una amplia gama de tarros que constante y permanentemente van adquiriendo diversas formas en su cuerpo y apariencia, tantos "...como la imaginación lo permite en función de los gustos

y preferencias tan complejas y variadas de los consumidores. Consecuentemente, este hecho no significa que los productos dejen de ser muy parecidos, ciertamente no son idénticos, pero su estructura esencial, su uso y función, los hacen ser comercialmente intercambiables en los mercados".

La definición de taza en la página de Internet <http://es.wikipedia.org/wiki/Taza> implica que tales productos pueden presentarse en múltiples formas, colores, tamaños, decorados, etc.: "Una taza es un recipiente con una sola asa, usado básicamente para tomar líquidos, por lo general calientes. En algunos países de Latinoamérica se denomina jarro. Puede tener diversas formas, colores y tamaños, presentarse decorada o serigrafiada".

Acreditó que fabrica tarros o mug's en distintas formas y presentaciones, lo que demuestra que cuenta con la capacidad para producir las distintas variedades que demanda el mercado.

373. De acuerdo con los puntos 367 al 372 de la presente Resolución, la Secretaría considera que los argumentos y medios de prueba que proporcionaron las importadoras de productos promocionales no demuestran que los tarros/mug's no sean similares a los de fabricación nacional en términos de lo que establece la legislación en la materia.

374. En relación con los tarros de diseño diverso, funciones complementarias y accesorios, la Secretaría concluyó lo siguiente:

Los tarros que importaron Vitromugs y Varer con funciones "complementarias" (sonidos, luces, termocrómicos, etc.), variedad de formas, colores o complementos (como cucharas, caucho o metal, etc.) implica que se trata de productos no idénticos, pero que no por ello dejan de ser similares. Al respecto, la Secretaría considera que el producto básicamente se sigue obteniendo de un proceso de moldeado y mezcla de arcillas, caolines, feldspatos, cuarzo, óxidos metálicos, entre otros, a través de una o más etapas de cocción. Las importadoras no proporcionaron elementos que contravinieran dicha evidencia.

El accesorio o complemento del tarro corresponde a un proceso independiente (no cerámico) que no cambia la naturaleza ni esencia del producto investigado, aun cuando se reconozca que pueden representar un costo adicional.

Vitromugs proporcionó un Estudio de Lloydmex y el Catálogo de Cinsa para acreditar que la Solicitante no fabrica los tarros con complementos o accesorios (luces, sonidos, materiales no cerámicos, etc.) o, en su caso, que importó los tarros investigados. La Secretaría considera que, específicamente en lo que se refiere a la fabricación del producto investigado, el Estudio no aporta elementos adicionales. Por lo que se refiere al Catálogo de Cinsa, la Secretaría identificó los tarros de fabricación nacional a partir de códigos de producto que proporcionó la Solicitante en la etapa preliminar. La mayoría de los tarros correspondieron a producto nacional. No se observó que tales productos tengan complementos, pero ello, en sí mismo, no es suficiente para demostrar que no sean productos similares. La Secretaría determinó que aun cuando Cinsa haya importado tarros, ello no invalida las pruebas de existencia de producción nacional similar que obran en el expediente.

El Reporte de SGS que proporcionó Vitromugs sólo muestra el contenido de metales pesados en una muestra de tazas, pero ello en sí no prueba que el producto nacional no cumple con las normas nacionales respectivas. Lo mismo aplica para las especificaciones del estado de California en Estados Unidos.

Vitromugs no proporcionó pruebas que acrediten que los tarros que utiliza para sus procesos requieran ser fabricados a una temperatura de 1,280 y 1,290°C. Asimismo, Cinsa señaló que la temperatura de cocción depende de la cantidad de fundente que se utilice en la mezcla, lo cual es consistente con lo señalado en uno de los estudios proporcionados por las importadoras, tal como se indicó en el punto 348 inciso d de la presente Resolución.

Vitromugs tampoco explicó en qué consisten las técnicas de forjado y rolado, cuál es la diferencia con el proceso que realiza Cinsa, su impacto en el proceso productivo, ni pruebas que acrediten que tal circunstancia origine productos no similares.

Varer no proporcionó elementos de prueba que acrediten que los tarros que cuentan con registro del IMPI fueran elaborados bajo procesos de fabricación e insumos no similares a los de producción nacional.

375. En relación con los tarros para impresión de publicidad, la Secretaría concluye que:

La tres importadoras (Vitromugs, Varer y The Magic Touch) manifestaron que importaron tarros para impresión de publicidad a través de diferentes técnicas. La Secretaría considera que la publicidad que se imprima al producto por cualquier medio o técnica es posterior e independiente al proceso de

fabricación del producto investigado. La impresión de publicidad no modifica la naturaleza y uso para el que fue concebido y fabricado el producto investigado.

Igualmente los costos de sublimación y el catálogo que muestra los equipos que utiliza The Magic Touch en sus procesos de sublimación para imprimir publicidad, no implican un cambio en la naturaleza y uso del producto para el que fue concebido, de tal forma que no sean similares.

Vitromugs proporcionó el Estudio de Lloydmex para demostrar las diferencias entre el producto nacional y el importado de China para aplicar los procesos de decoración. La Secretaría considera que el Estudio de Lloydmex sólo es concluyente en cuanto a que la muestra de Cinsa no podía ser sublimada por no contar con el polímero requerido, los demás productos sí pudieron ser decorados por los métodos de grabado en arena y vitridecal. No se demostró que las diferencias en calidad fueran significativas o representaran una imposibilidad técnica.

La Secretaría constató en la visita de verificación que Cinsa fabricó tarros con impresión o decorado para fines promocionales, por ejemplo, de eventos deportivos, distribución de lácteos o aniversario.

El señalamiento de Varer de que el producto de Cinsa al ser decorado no puede ser utilizado en un proceso de impresión, es improcedente, ya que como se indicó en la Resolución de Inicio, el producto nacional se presenta en ambas modalidades (con o sin decorado). Asimismo, la Secretaría considera que la impresión o decorado es una opción que se realiza en la última etapa del proceso de producción y que tiene que ver más con la estética o presentación final del producto.

376. En relación con los tarros con recubrimiento de polímero para impresión por sublimación, la Secretaría concluyó lo siguiente:

Existe coincidencia entre las importadoras que realizaron importaciones de tarros con un recubrimiento de polímero que permite realizar la impresión de publicidad mediante el método de sublimación.

El recubrimiento de polímero no modifica la naturaleza del producto, es decir, no impacta la similitud.

i. Conclusiones

377. De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría confirma que no existen elementos técnicos que permitan determinar que a partir del proceso productivo y los insumos utilizados en la fabricación, los productos nacionales de cerámica no sean similares a los productos de cerámica importados de China, incluyendo a los de porcelana en alguna de sus modalidades, como la llamada porcelana hueso, independientemente del terminado o acabado que se da al producto. La Secretaría considera que los elementos que proporcionaron las partes interesadas apoyan la evidencia de que los procesos de producción e insumos del producto nacional e importado de China son similares, principalmente y sin que sea limitativo, entre otros aspectos señalados en la presente Resolución:

Ambos productos, el importado y el de producción nacional, pasan por proceso de mezcla y molienda de los insumos, y un proceso de cocción que puede ir de 900° a 1,200° y hasta 1,450°C, desde el formado de la pieza hasta la obtención del producto final. La cocción puede ser realizada hasta en tres etapas (primera, intermedia o final), dependiendo si el producto está decorado o estampado y de la resistencia que se desea que tenga, lo que determinará la intensidad de calor aplicado en el cocimiento de las piezas y la mezcla de insumos utilizada. La misma productora Cinsa utiliza dos procedimientos de decorado (estampado y con calcomanía).

El moldeado de la pieza mediante una prensa, una máquina giratoria o manual es una alternativa dentro del proceso para obtener el producto investigado, pero en sí mismo no conlleva a la obtención de un producto que no tenga características y composición semejante, y usos y funciones similares, aun cuando ello pueda implicar diferencias en los costos de fabricación. Cabe señalar que se identificaron vajillas y piezas de cerámica con diversas formas y diseños de fabricación nacional.

La separación de la cerámica y porcelana en las Notas Explicativas de la TIGIE es para fines de clasificación arancelaria de los productos importados y no tiene el objetivo ni el alcance para establecer la similitud con los productos de fabricación nacional en una investigación antidumping, en términos de lo que establece la legislación aplicable.

El producto nacional y el importado son vitrificados, en mayor o menor grado, dependiendo del grado de dureza deseado; utilizan esmalte que puede ser de color o transparente; principalmente utilizan, caolines, feldespato, arcillas, cuarzo, óxidos metálicos, entre otros, lo que cambia es la proporción en que se utilizan.

La diferencia en el tono blanco azulado del producto importado o grisáceo café del nacional, que resulta del proceso de cocción, no es un elemento que impida que ambos productos sean similares.

Algunas de las partes comparecientes reconocieron que los insumos y proceso productivo pueden ser semejantes, e incluso las pruebas que proporcionaron, apoyan este señalamiento.

La utilización de insumos adicionales para dar un efecto metalizado o de blancura, como es el caso de las vajillas con metales preciosos o con cenizas de hueso, no alteran las características básicas de los productos investigados. De la misma manera, las variantes en el decorado o acabado final de los productos, por ejemplo, en las "reactive glaze" o craqueladas, tampoco implican diferencias significativas que impidan que los productos tengan usos similares. La Secretaría considera que las diferencias en terminados no hacen a los productos no similares, aun cuando puedan implicar mayores costos de producción cuando se agregan complementos no cerámicos (metales, caucho, etc.) o funciones adicionales (luces, sonidos, etc.).

Los estudios de laboratorio proporcionados por las partes interesadas y el dictamen pericial no presentan elementos que invaliden los señalamientos anteriores, en su caso, confirman varios de los elementos de las etapas previas en cuanto a composición y semejanza del producto obtenido del proceso productivo.

Dos importadoras (Coppel y Chedraui) reconocieron que la producción y métodos de fabricación a nivel mundial son similares, sin que existan diferencias significativas en la tecnología o en el uso intensivo de ciertos factores de la producción.

c. Usos y funciones

378. De acuerdo con lo señalado en los puntos 9 y 10 de la presente Resolución, los productos objeto de investigación y de producción nacional:

Son bienes de uso final que se utilizan principalmente en el servicio de mesa para contener alimentos y bebidas, y de manera secundaria como elementos decorativos en el área del comedor. Algunos pueden ser utilizados como empaques, contenedores, o incluso objetos de recuerdo o "souvenir", lo que no cambia su naturaleza esencial para contener alimentos o bebidas.

Se pueden consumir en dos líneas de uso: línea doméstica, en donde los consumidores las usan en los hogares, y en la línea institucional en hoteles, restaurantes y cafeterías.

379. Los usos y funciones descritas en el párrafo anterior no son limitativas, ya que por la naturaleza del producto investigado pueden variar entre los diferentes modelos y familias, incluso siendo del mismo origen o fabricante, lo cual no significa que cambie la naturaleza del producto. Por ejemplo, la Secretaría señaló que se pueden utilizar en hornos convencionales o de microondas; no obstante, existen algunos tipos que no se deben someter a altas temperaturas, como es el caso de los productos decorados con metales o que cuentan con complementos o dispositivos no cerámicos. En el mismo sentido, el uso como elemento decorativo en el área de comedor fue para ejemplificar, no para restringir.

380. Como se indicó en el punto 4 de la presente Resolución, el producto investigado puede tener diferentes variantes en su decorado, algunos pueden contener incluso marcas o logos publicitarios en su decorado o estampado final. El tipo de decorado o estampado, independientemente del canal de distribución, no modifica la naturaleza esencial del producto ni el fin para el que fue concebido, esto es, contener alimentos y bebidas.

381. Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash indicaron que las vajillas de cerámica tienen un uso diferente a las vajillas de porcelana, debido que estas últimas son usualmente utilizadas en restaurantes de categoría y en los hogares en situaciones especiales o festejos.

382. Liverpool y Sears indicaron que cuando dos mercancías diferentes entre sí tienen los mismos usos o realizan las mismas funciones se puede hablar de mercancías sustitutas, pero ello no significa que sean comercialmente intercambiables.

383. CMA y Zara Home señalaron:

La Secretaría no debería determinar la similitud a partir de los usos y funciones del producto porque entonces todos los productos para servicio de mesa serían similares y comercialmente intercambiables.

Para probar que la loza y porcelana no son comercialmente intercambiables, se requiere una comparación en precios. Al respecto, propusieron un análisis de elasticidad precio cruzada con base en información de precios y producción de la clase 327111 (artículos de loza y porcelana para mesa y cocina, familias 410 y 610, respectivamente) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía. A partir de dicha información, señalaron que la preferencia de los consumidores por la porcelana es mayor frente a la loza aun y cuando el precio de la porcelana es mayor en promedio que la del resto de la cerámica, lo que demuestra que los consumidores mexicanos no sustituyen el consumo de

porcelana por cerámica.

384. Cinsa señaló que el análisis de elasticidad precio cruzada que propusieron las importadoras no revela ningún elemento probatorio que tenga relación con la similitud del producto.

385. La Secretaría considera que ninguna de las partes comparecientes (CMA, Zara Home, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash) presentaron elementos que desvirtuaran que el producto importado no tenga los mismos usos y funciones del producto de fabricación nacional, es decir, bienes de uso final que se utilizan en el servicio de mesa, principalmente para contener alimentos y bebidas, y secundariamente como elementos decorativos en el área de comedor. Asimismo, en relación a los señalamientos de las importadoras en los puntos 381 a 383 de la presente Resolución, la Secretaría aclara lo siguiente:

El señalamiento de que la cerámica y la porcelana tienen un uso diferente no se acredita en la práctica, porque independientemente de si el producto se usa en el segmento doméstico o en el institucional, su principal finalidad sigue siendo la misma, contener alimentos o bebidas y/o como contenedores o elementos de decoración en el área de comedor. Además, en el listado de ventas de Cinsa se identificaron clientes que pertenecen a ambos mercados.

De acuerdo con lo señalado por Liverpool y Sears en relación con que dos mercancías diferentes que tienen los mismos usos o realizan las mismas funciones no significa que sean comercialmente intercambiables, no proporcionaron información que permita acreditar que los productos importados no sean comercialmente intercambiables con los de fabricación nacional, además de que el propio perito reconoció que realizan los mismos usos.

En relación con los señalamientos de CMA y Zara Home, sobre el análisis de la similitud de productos, la Secretaría considera que son improcedentes por lo siguiente:

En ningún momento la Secretaría ha pretendido determinar la similitud únicamente por el uso o función de los productos. Como se ha señalado en esta Resolución y en las precedentes, se han analizado las características físicas, químicas, proceso productivo e insumos. Asimismo, es un hecho evidente que una característica general de los productos investigados es que por su propia naturaleza, todos fueron creados y sirven principalmente para contener alimentos y bebidas.

Es equivocado el señalamiento de que los precios de las importaciones que ingresaron por la fracción arancelaria de la TIGIE 6911.10.01 (porcelana) serían mayores a los productos de fabricación nacional. De hecho, los precios de las importaciones en dicha fracción se ubicaron por debajo del precio nacional en 12, 31, 23 y 22% en 2009, 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. Además el enfoque de elasticidad cruzada mide la sensibilidad de la demanda de un bien ante el cambio en el precio de un bien sustituto, pero no proporciona la información que pretenden las importadoras, para desestimar la similitud de producto.

386. Regalos Siglo XXI indicó que las vajillas y piezas infantiles no tienen el mismo uso que los productos investigados que se destinan a los adultos, y de los cuales no existe producción nacional, tales como los de cierta marca, que son exclusivos, protegidos por derechos intelectuales y que no pueden ser reproducidos sin autorización. Señaló que la Secretaría no valoró en la Resolución Preliminar sus argumentos ni los medios de prueba que presentó: i) una carta de la Asociación Mexicana de Productos Infantiles, A.C. (AMPI) en donde se señala que no existe un registro de fabricantes en México de vajillas o piezas sueltas para uso infantil, y ii) un manual y una autorización de uso de licencia de una marca de productos infantiles.

387. La Secretaría considera que los elementos proporcionados por Regalos Siglo XXI no acreditan que los productos de marca o licencia infantil no sean similares a los de fabricación nacional:

Una marca o licencia no es un elemento considerado en la legislación para acreditar la no similitud entre productos. Los elementos que sí deben tomarse en cuenta son las características, composición y uso del producto. En este sentido, una marca que ampare derechos de producción en otro país o a cualquier productor, no implica en sí mismo que no exista producción nacional similar, independientemente de si ostenta o no una marca o licencia.

El importador no presentó elementos que acreditaran que los llamados productos de uso infantil tuvieran características o composición no semejante a los de fabricación nacional. En este sentido, la carta de la AMPI, el manual de una empresa que vende productos infantiles y una autorización de uso de licencia no son elementos que demuestren que no exista producción nacional de mercancías similares.

388. Vitromugs, Varer, The Magic Touch y Galería del Chocolate, indicaron que los productos que importaron tienen un uso promocional, regalo o souvenir que es diferente a los productos de Cinsa que se usan en los hogares, restaurantes y hoteles. En particular, argumentaron lo siguiente:

Vitromugs manifestó que los tarros o mug's de uso promocional no fueron incluidos en la definición del producto investigado, tanto en la solicitud de Cinsa, como en la Resolución de Inicio y Preliminar. Señaló que Cinsa únicamente solicitó que la investigación incluyera los productos de uso en la línea doméstica e institucional. Indicó que en la Audiencia Pública la propia Solicitante reconoció que no solicitó los tarros de uso promocional.

Vitromugs señaló que algunos de los productos que importó son mug's que se utilizan como portalápices, portachocolates, portadulces, souvenir, etc., que compiten con otros artículos promocionales, aunque también reconoció que sirven para contener bebidas, alimentos, dulces, lápices, clips, etc.

Vitromugs y Varer indicaron que sus productos no pueden ser usados en hornos de microondas a diferencia de los productos de Cinsa, por lo que entonces tampoco son similares y tampoco son para el servicio de mesa.

Galería del Chocolate argumentó que importó tazas y galleteros que utiliza como piezas de empaque, por lo cual sus productos tienen un uso y función diferente a los productos que fabrica Cinsa.

389. Cinsa señaló que los productos a los que hacen mención las importadoras de promocionales tienen la susceptibilidad de formar parte de una vajilla o de presentarse como piezas sueltas, para uso de mesa o cocina y aun cuando pueden canalizarse al segmento de promocionales, su uso final no variará. Indicó que, aun cuando tales productos sean utilizados para promoción o publicidad de otros productos, para el consumidor el fin será para contener alimentos o bebidas. En consecuencia no existe algún elemento (técnico o práctico) que pueda impedir el uso de los tarros, mug's o tazas con fines de promoción para contener líquidos en el servicio de mesa, además de que existe un mercado de reposición de tarros o tazas para el sector institucional y de hogar.

390. La Secretaría considera infundados los señalamientos de las importadoras sobre el diferente uso de los productos promocionales que importaron, en virtud de lo siguiente:

La impresión de una marca, publicidad o logotipo en productos para fines de promoción no cambia el uso principal o la naturaleza del producto investigado que es contener alimentos y bebidas, tal como ya se demostró en el apartado de proceso productivo.

Las tazas, tarros o mug's de producción nacional también pueden ser utilizados como empaques, contenedores o incluso objetos de recuerdo o souvenir, ya que tienen características similares a los objeto de investigación.

No existe información técnica en el expediente que indique que por sus características y/o composición los tarros o mug's no tengan los mismos usos y funciones.

La supuesta imposibilidad de utilizar los productos de promoción importados en hornos de microondas no aplica de manera general para todos, sino únicamente para aquellos que cuentan con complementos de metal u otro material que lo impida, y por ende, no es razón suficiente para considerar que los productos no sean similares. Asimismo, como ya se aclaró en el punto 379 de la presente Resolución, el uso en hornos convencionales o de microondas no es limitativa.

No tiene sustento el señalamiento de que los tarros no fueron considerados por Cinsa en su solicitud, ni por la Secretaría en las Resoluciones de Inicio y Preliminar:

en los puntos 4, 33 a 35 y 76 de la Resolución de Inicio, se indica que Cinsa señaló que están incluidos en la investigación los tarros y en el canal de venta directa los productos que se destinan a promoción, y

en la Resolución Preliminar, punto 63, inciso B, subinciso n, Cinsa replica el argumento de las importadoras sobre la no existencia de tarros con fines de promoción; en el punto 463 dentro del canal de venta directa Cinsa incluye los productos destinados a promoción; incluso el productor nacional que se opone a la investigación (Porcelanas Ánfora) señala, como se refirió en el punto 464 de dicha Resolución, a los productos promocionales dentro del uso doméstico.

391. De acuerdo con lo señalado en los puntos 378 al 390 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que las vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluida la porcelana, importadas de China y de fabricación nacional tienen los mismos usos.

d. Conclusión

392. A partir de los resultados que se describen en los puntos 342 al 391 de la presente Resolución, la Secretaría concluye que existen elementos suficientes para determinar que las vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa (incluye las de porcelana) originarias de China y de fabricación nacional, en cualesquiera de sus modalidades, son productos similares al contar con características y composición semejantes y utilizar insumos y procesos productivos similares en su fabricación, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 del RLCE. Entre los principales elementos que consideró, se encuentran los siguientes:

Su composición química es muy parecida en cuanto a Óxido de Silicio (SiO_2), Óxido de Aluminio (Al_2O_3), Óxido de Calcio (CaO), Óxido de Magnesio (MgO), Óxido de Sodio (Na_2O), Óxido de Potasio (K_2O) y Óxido de Hierro (Fe_2O_3).

Las características de absorción de agua (%), choque térmico ($\Delta T^\circ\text{C}$), despostillado al borde (lbf/in²), ruptura por impacto al centro (lbf), resistencia a detergentes (ciclos lavavajillas), ataque ácido y ataque alcalino, son similares, aunque pueden variar de un productor a otro.

Les aplican las mismas normas: ASTM C 368-88, ASTM C 373-88, ASTM C 554-88, ASTM C 556-88 y ASTM C 650-83.

Ambas mercancías utilizan como principales insumos en su fabricación arcillas, caolines, feldespatos, cuarzos, esmaltes, tintas y calcomanías.

Tienen procesos de producción similares que consisten en la mezcla, filtrado y extracción del material, formación de la pieza, esmaltado, cocción, decorado, cocción, empaçado y almacén.

Los estudios de laboratorio proporcionados por las partes interesadas y el dictamen pericial confirman que a pesar de que puedan existir diferencias en cuanto al proceso productivo, en porcentajes de contenido de insumos, terminado final o ciertos complementos (metales, caucho, luces, sonido, etc.), éstas no son significativas ni cambian la naturaleza esencial de los productos investigados.

Su uso principal es para contener alimentos y bebidas en el servicio de mesa, sin embargo, ello no limita su uso en otras aplicaciones a discreción del consumidor como artículos decorativos, empaques o contenedores, independientemente de su decorado o tipo de impresión.

El tipo de impresión y motivo (fiestas, aniversario, logos, marcas, publicidad, etc.) no cambian sus características esenciales ni su composición y, por consiguiente, tampoco el uso y función para el que fueron concebidos.

Las importadoras no demostraron que los derechos sobre diseño, marcas o licencias impliquen cambios en las características, composición, uso y función de los productos investigados.

2. Delimitación del producto

393. De acuerdo con lo descrito en el punto 6 de la Resolución de Inicio, Cinsa indicó que no son objeto de investigación artículos que identificó como complementarios, tales como ceniceros, floreros, botes, botellas y artículos de tocador, entre otros. En la etapa preliminar de la investigación, prácticamente todas las importadoras y una exportadora, coincidieron en que el producto investigado debe limitarse únicamente a aquellos productos que Cinsa haya demostrado que existe producción nacional.

394. Con base en lo descrito en los puntos 400 y 401 de la Resolución Preliminar las importadoras señalaron lo siguiente:

Liverpool, Sears, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash y Red Star, indicaron que: i) la Secretaría no definió con precisión el alcance del producto investigado; ii) Cinsa sólo produce ciertas piezas básicas y no el conjunto de piezas que sirven para el servicio de mesa, y iii) Cinsa importó las piezas que no fabrica. Solicitaron que la Secretaría constatará los productos que efectivamente produjo Cinsa a través de elementos tales como órdenes o cédulas de producción, o una visita de verificación y proceda a la exclusión de los productos que no fabrica, como ha hecho en otras investigaciones.

Vitromugs, Galería del Chocolate y Varer, manifestaron que la investigación fue solicitada sobre vajillas y piezas sueltas de vajillas, por lo que las piezas sueltas que no forman parte de una vajilla deberían quedar fuera de la investigación. En particular, indicaron que las tazas, tarros o mug's, deberían quedar excluidas al tratarse de piezas aisladas que no forman parte de una vajilla ni de un

juego o set, dado que no están destinados a constituir un conjunto relacionado entre sí, ni en juego con otras piezas.

395. La Secretaría aclaró en la etapa preliminar que la investigación incluye a las vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluida la porcelana, para el servicio de mesa (incluidos las tazas, tarros/mug's), además de que en la definición del producto investigado nunca se impuso como condición que las piezas sueltas debieran ser parte de un juego o conjunto integrado con otras piezas.

396. En esta etapa, las partes interesadas no proporcionaron información adicional, por lo que la Secretaría confirma que los siguientes productos no forman parte de la cobertura de la presente investigación: juego de accesorios para baño, dispensador de jabón, dispensador de cerámica para jabón, juego para baño, artículos de higiene y tocador de porcelana (despachador de jabón, vaso y jabonera), jaboneras para baño de cerámica, juego de porta cepillos, jabonera y dispensador de loción, tazón de cerámica para tocador, juego de tazón de cerámica con gel para baño, crema corporal y sales para tina, anillos, bases, botellas, botes, ceniceros, cucharas, cuchillos, delantales, floreros, frascos, fruteros, manteles, portacucharas, portapalillos, portavasos, servilleteros, tapas, tortilleros, vasos, portarrollos, así como las piezas o moldes para preparar, cocer, freír, vaporizar y elaborar alimentos.

397. La Secretaría contó con información de Cinsa y otros productores nacionales sobre la fabricación nacional de productos similares a los de importación, tales como: vajillas de diversas formas, acabados y motivos; complementadas con accesorios de metal o madera, de temporada, pintadas a mano, con metales preciosos, "bone china", craqueladas y "reactive glaze"; tazas con incrustaciones de diversos materiales (acero inoxidable, plástico o silicón), con doble pared, etc.; mug's, tarros con formas variadas, con mecanismos (foto sensible o electro fotosensible), con impresiones termo crómicas, para café, etc.; cafeteras, teteras, cremeras, azucareras, saleros, pimenteros, refractarios, botaneros, portaplatos, mantequilleros, platones (cuadrados, ovales), ensaladeras, bowls, tazón con figuras, plato sopero, juego de tazas y platos para café express, recipiente, base para pastel, plato con figuras, flanera, cafetera con taza, salsera, aceitera, vinagrera, charola, ramekin, quesera con tapa, mermeladeras con tapa y cuchara, jarra, mantequillera, jarrones, objetos para colocar veladoras en las mesas y botaneros con charola.

398. Para sustentar la existencia de producción nacional similar, Cinsa y las productoras no partes proporcionaron lo siguiente:

Cinsa proporcionó producción, ventas de los productos similares por nombre y código de producto, y costos de producción (material y mano de obra) por nombre y código de producto. Indicó que la información por descripción y código de producto la obtuvo de su sistema contable Oracle ERP. Asimismo, para sustentar los indicadores económicos y financieros para el análisis de daño, Cinsa proporcionó sus ventas de producto nacional terminado por nombre y código de producto que reporta el sistema contable Oracle ERP.

Siete productoras nacionales proporcionaron indicadores económicos y financieros del periodo analizado, así como descripción y catálogos de los productos que fabrican.

399. En la etapa final de la investigación, Red Star señaló que los códigos de producto que proporcionó Cinsa o la existencia de sus registros contables internos por código de producto, no acreditan que efectivamente haya producido y vendido la mercancía descrita en el periodo investigado, ya que podría tratarse de producto importado. Indicó que en caso de que se realizara una visita de verificación la Secretaría debería cerciorarse de que Cinsa: i) produjo todas y cada una de las piezas que incluyó como mercancía investigada, y ii) que Cinsa pueda distinguir sus inventarios de mercancía nacional e importada.

400. En esta etapa del procedimiento, la Secretaría requirió a Cinsa una explicación y detalle sobre la información descrita en el punto 398 de la presente Resolución. Cinsa respondió el requerimiento. Adicionalmente, en la visita de verificación realizada a la Solicitante, la Secretaría corroboró que los productos similares que reportó en los anexos en cuestión corresponden a fabricación nacional, conforme

a la información que arroja su sistema contable Oracle ERP, como se describe en los puntos 6 y 7 del acta de la visita de verificación del 28 de agosto del 2013.

401. De acuerdo con lo señalado en los puntos 342 al 400 de la presente Resolución, la Secretaría confirma que los productos descritos en el punto 396 de la presente Resolución no forman parte de la cobertura del producto objeto de investigación.

3. Rama de producción nacional

402. Conforme a los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping; 40 y 50 de la LCE, y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de la producción nacional como al conjunto de fabricantes del

producto similar al investigado, cuya producción agregada constituya la totalidad o, al menos, una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos, tomando en cuenta si éstas son importadoras de los productos objeto de su solicitud o si existen elementos para presumir que se encuentran vinculadas con importadoras o exportadoras del mismo.

403. La Secretaría a partir de la información que obra en el expediente administrativo, confirmó que la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica se conformaba en 2011 por Cinsa (66%), Fábrica de Loza El Ánfora, S.A. de C.V., actualmente Porcelanas Ánfora (27%), Locería Jalisciense (2%) y otros productores (5%).

404. En general, las partes comparecientes argumentaron que Cinsa no es representativa de la producción nacional de vajillas, ya que existen otros productores que no fueron considerados por la Secretaría y que en conjunto disminuyeron su participación en la producción nacional. Alegaron que la Secretaría debió allegarse de información de tales productores previo al inicio de la investigación.

405. La Secretaría concluyó que la solicitud fue hecha en nombre de la rama de la producción nacional, considerando lo siguiente:

La información de que tuvo conocimiento en la etapa de inicio de la investigación representa lo que Cinsa tenía razonablemente a su alcance en términos de lo establecido en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping. La afirmación de Cinsa estaba apoyada en pruebas pertinentes y positivas de fuentes externas a la empresa, correspondientes a una sociedad especializada en cerámica y a una Cámara que reúne a productores de la industria de la transformación (entre las que se encuentran la producción de vajillas y piezas sueltas de cerámica).

No tenía elementos para dudar de la veracidad de la información proporcionada por Cinsa, ya que en dichas pruebas se reconocía la existencia de otros productores y constituía información congruente con el conocimiento que tenía la Secretaría sobre la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluida la porcelana.

En la etapa preliminar de la investigación, en uso de sus facultades indagatorias y con la finalidad de allegarse de mayores elementos de análisis, la Secretaría realizó sendos requerimientos a: i) la Sociedad Mexicana de Cerámica; ii) la Sociedad Mexicana de Cerámica, Zona Centro, A.C.; iii) la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA); iv) El Ayuntamiento de Dolores Hidalgo; v) los Artesanos Dolorenses, y iv) 26 posibles productores del producto similar.

Las respuestas a los requerimientos no apoyaban los señalamientos de las importadoras sobre la falta de representatividad de Cinsa:

los Artesanos Dolorenses indicaron que la estimación proporcionada en la carta señalada en el punto 414 de la Resolución Preliminar incluía producción de una amplia gama de productos cerámicos, es decir, producto no similar al investigado. Además, como se describe en el punto 434 de la Resolución Preliminar, no proporcionaron mayores elementos, y

el Ayuntamiento de Dolores Hidalgo señaló que la competencia desleal de productos cerámicos les ha afectado y que apoyan la investigación proporcionada por Cinsa, como se describe en el punto 435 de la Resolución Preliminar.

La respuesta de CANACINTRA fue congruente con la información proporcionada por Cinsa, tal como se indicó en el punto 436 de la Resolución Preliminar.

Como se describe en los puntos 439 a 443 de la Resolución Preliminar, de los 26 requerimientos a posibles fabricantes de los productos similares:

se recibió respuesta de 15 empresas: 10 manifestaron ser productoras de vajillas y/o piezas sueltas de vajillas de cerámica, 1 era importadora, 3 fabricaron productos diferentes a los investigados y 1 no realizó actividad empresarial de ningún tipo;

10 productoras apoyan expresamente la investigación, una se opone (Porcelanas Ánfora) y una es indiferente, y

de las 10 productoras que apoyan la investigación, una no proporcionó sus cifras de producción y la otra dejó de producir en 2008. La productora indiferente no proporcionó sus indicadores. Por consiguiente, la Secretaría contó con cifras de producción de 8 empresas, conforme a la siguiente Tabla 3.

Tabla 3: Producción nacional en 2011

Empresa	Participación (%)	Posición
Cinsa	65.2	Solicitante
Porcelanas Ánfora	28.3	Se opone
Productoras no solicitantes	6.5	Apoyan

406. Cabe señalar que las indagatorias de la Secretaría confirmaron la información proporcionada por Cinsa en su solicitud, tal como se describe en el párrafo 444 de la Resolución Preliminar.

407. En la etapa final de la investigación las importadoras proporcionaron los siguientes argumentos:

Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Chedraui y Coppel indicaron que la participación de Cinsa del 65% está sobrestimada porque la Secretaría no logró cuantificar la producción nacional total, ya que únicamente contó con la información de la Solicitante, Porcelanas Ánfora y otras 8 empresas que contestaron los requerimientos.

Chedraui y Coppel señalaron que en el punto 425 de la Resolución Preliminar la autoridad reconoció que sólo se basó en información de Cinsa y no tomó en cuenta la de importadores y exportadores.

408. Cinsa por su parte reiteró que presentó pruebas que acreditan que participa al menos con el 65% de la producción nacional y que sus contrapartes no proporcionaron pruebas en contrario.

409. En relación a los señalamientos de las importadoras, la Secretaría considera que son improcedentes por lo siguiente:

En la etapa final Crown Baccara y Regalos Siglo XXI no proporcionaron elementos adicionales que desvirtúen la determinación preliminar. Como se indica en el punto 405 de la presente Resolución, la Secretaría realizó requerimientos a las Asociaciones y al Ayuntamiento que indicaron dichas empresas. En todo caso, la estimación de la producción nacional que está sobrestimada es la de las importadoras que incluía información de producto similar y no similar.

La Secretaría también realizó requerimientos a todos los posibles productores de los que tuvo conocimiento, que no mencionaron las importadoras. Las importadoras especulan la existencia de una serie de pequeños productores de los que nunca precisaron su identidad, ni proporcionaron información específica sobre su posible existencia.

En relación con el argumento de que la Secretaría reconoció que sólo se basó en información de Cinsa y no tomó en cuenta la de los importadores y exportadores, la Secretaría considera que es infundado ya que sacan de contexto el dicho de la Secretaría que se refería a que para emitir la Resolución de Inicio no existía disposición alguna que impidiera resolver únicamente con base en las pruebas aportadas por la Solicitante. Además de que los artículos 6.4 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE no impiden resolver con base en la información que proporcione la Solicitante cuando ésta sea la mejor disponible. Asimismo, la Secretaría aclara que tomó en cuenta los argumentos y pruebas que presentaron las importadoras y exportadoras en la etapa preliminar, tan es así, que de ahí se derivaron los requerimientos a Asociaciones, al Ayuntamiento de Dolores Hidalgo y a las otras posibles productoras. Por lo anterior, es improcedente el señalamiento de las importadoras.

Por lo que se refiere al señalamiento de que la solicitud no fue presentada en nombre de la producción nacional de porcelana, la Secretaría consideró que la producción de vajillas y piezas sueltas fabricadas por Porcelanas Ánfora es producción similar, tal como se describe en los puntos 345, 347 y 348 de la presente Resolución, incluso el Estudio de Laboratorio de la UAEH muestra que las vajillas fabricadas por Porcelanas Ánfora se identifican de manera indistinta como loza y porcelana.

Por consiguiente, las importadoras no proporcionaron medios de prueba que demostraran que Cinsa no representa al menos el 65% de la producción nacional total y que la solicitud fue hecha en nombre de la rama de producción nacional al contar con el apoyo de por lo menos el 72% de la producción nacional.

410. En los puntos 446 al 451 de la Resolución Preliminar, la Secretaría también analizó y resolvió los argumentos presentados por las partes interesadas en la etapa preliminar sobre la legitimación de Cinsa como solicitante, en virtud de las importaciones que realizó dicha empresa. La Secretaría señaló que no existen elementos u ordenamiento legal que impida considerar a Cinsa como Solicitante de la investigación por el hecho de haber realizado importaciones del producto investigado.

411. En la etapa final, CMA, Zara Home, Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI reiteraron que Cinsa está impedida legalmente para solicitar la investigación antidumping al ser importadora de productos en condiciones de dumping.

412. Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI señalaron que la participación de las importaciones de Cinsa no es menor en relación a su producción y ventas, por lo cual es cuestionable que esté legitimada como Solicitante.

413. 406. En relación a las importaciones posteriores al periodo investigado Cinsa, señaló lo siguiente: Sus importaciones en el periodo analizado y los conocimientos de embarque no cambian la determinación preliminar de la Secretaría para considerarla Solicitante y parte de la rama de producción nacional.

Los documentos ofrecidos por las importadoras se refieren a adquisiciones posteriores al periodo investigado, por lo que no existe relación con los hechos objeto de la investigación. Indicó que sus importaciones de abril de 2012 a marzo de 2013 fueron de 1.8% con relación al total de las importaciones, cuyo volumen es inferior al umbral de insignificancia, y que sus importaciones muestran una clara tendencia a la baja en relación al periodo analizado, lo cual contrasta con el resto de las importaciones investigadas.

414. La Secretaría considera que las importaciones de Cinsa fuera del periodo analizado no cambian los hechos observados en el mismo ni modifican su posición como productor nacional y su interés en la investigación, lo cual ha sido reiterado por la propia Solicitante.

415. Por lo que se refiere al argumento de las importadoras respecto a la mayor proporción de las importaciones de Cinsa con respecto a su producción y ventas, la Secretaría considera que la legislación no establece una limitación que impida considerar a Cinsa como Solicitante por dicha causa. Sin embargo, la Secretaría profundiza en su análisis en el apartado correspondiente a otros factores de daño.

416. La Secretaría considera que no es razón suficiente que la Solicitante haya realizado importaciones del producto investigado para excluirla de la rama de producción nacional. Antes de determinar la procedencia de una exclusión, la Secretaría debe analizar si dicha empresa muestra un comportamiento distinto al de las demás productoras motivado por el beneficio que recibe de las importaciones investigadas, de tal forma que sus intereses estén más asociados a su actividad como importadora del producto investigado, es decir, que la aplicación de la cuota compensatoria afecte directamente sus intereses.

417. En el presente caso, la Secretaría observó que el carácter e interés principal de Cinsa es como productor nacional y no como importador, ya que ella misma solicitó la investigación. La cuota compensatoria que podría resultar de la investigación tendría los mismos efectos tanto para sus importaciones como para el resto. Por ello, la Secretaría confirmó que no es procedente excluir a Cinsa de la rama de producción nacional por el hecho de haber realizado importaciones del producto investigado.

418. Liverpool, Sears, Coppel y Chedraui señalaron que las importaciones de Cinsa fueron significativas porque representaron más del 2% (4.66% en promedio de tres años) y fue la empresa del sector que más importaciones realizó, por lo que no debe participar como parte de la rama.

419. La Secretaría considera que es improcedente la pretensión de excluir de la rama de producción nacional a Cinsa únicamente por el porcentaje de participación de sus importaciones. La determinación de la Secretaría se sustenta en un conjunto de factores, entre otros, y sin que sea limitativo: la posición de Cinsa como Solicitante de la investigación; la tendencia decreciente de sus importaciones con respecto al resto de las importaciones investigadas, el efecto de las importaciones de China en condiciones de dumping (importaciones investigadas) como causa del daño (véase el apartado de efectos sobre la producción nacional y otros factores de daño); la legislación no impone la obligación de excluir de la rama de producción nacional a un productor por haber realizado importaciones.

420. Chedraui y Coppel señalaron lo siguiente:

En el caso del Panel de aceite de oliva (Comunidades Europeas vs México) el Grupo Especial señaló que en caso de que un Solicitante resulte un importador representativo, o bien, haya contribuido al daño que el mismo alega, entonces es evidente que no puede ser considerado como parte de la rama de la producción nacional al provocar él mismo la distorsión al mercado.

Es contradictorio que la Secretaría en el inicio no haya excluido a Porcelanas Ánfora de la rama de producción nacional, luego en etapa preliminar la excluye y cambia de criterio al admitir a Cinsa.

Las importaciones de Cinsa son representativas y, en promedio, parecidas al del resto de importadores (al dividir el volumen restante entre todos los demás importadores), por lo que la Secretaría debe excluir a Cinsa de la rama o a las demás importadoras que en promedio tienen volúmenes muy parecidos.

En la Audiencia Pública Cinsa reconoció que sus importaciones fueron en condiciones de dumping y por debajo del precio de referencia.

421. La Secretaría considera que los señalamientos de Chedraui y Coppel son improcedentes, principalmente por lo siguiente:

La afirmación de las importadoras en relación con el informe del Grupo Especial en el Panel de Aceite de Oliva no tiene sustento. De acuerdo con el informe WT/DS341/R del 4 de septiembre de 2008, la discusión relativa a la rama de producción nacional radicaba principalmente en si se debía o no considerar existente cuando el Solicitante no produjo durante todo el periodo investigado.

Al emitir la Resolución de Inicio la Secretaría desconocía que Porcelanas Ánfora estaba vinculado a un importador y que por ello su posición pudiera ser diferente a la del resto de productores no vinculados, tal como manifestó dicha empresa durante su comparecencia en la etapa preliminar. Además, es falso que la Secretaría haya cambiado de criterio entre una Resolución y otra, porque no excluyó a dicha empresa de la rama de producción nacional.

Carece de sustento la petición de las importadoras de no considerar a Cinsa como parte de la rama de producción nacional porque sus importaciones se comparen con el promedio de todas las demás. La Secretaría analizó por separado las importaciones realizadas por Cinsa y las del resto de importadoras, para no sobrestimar el efecto de las importaciones investigadas. En todo caso, se le otorgaría el mismo trato que al resto de las importaciones, es decir, sus importaciones estarían sujetas al pago de cuotas compensatorias. El resto de las importadoras representaron en conjunto alrededor del 95% de las importaciones chinas, no se compara información equivalente y la exclusión por esa razón no está contemplada en la legislación.

En relación con el supuesto reconocimiento de Cinsa en la Audiencia Pública de que sus importaciones fueron en condiciones de dumping y por debajo del precio de referencia, la Secretaría reitera que el análisis que realizó demuestra que las importaciones investigadas fueron la causa del daño, aspectos en los que esta Secretaría abunda en el apartado correspondiente a otros factores de daño contenido en los puntos 533 al 556 de la presente Resolución.

422. CMA y Zara Home manifestaron que la Resolución Preliminar es ilegal toda vez que la Secretaría interpretó incorrectamente que Cinsa tuvo legitimación procesal activa para solicitar la investigación sin tomar en cuenta que los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE, establecen una facultad reglada y no discrecional, toda vez que este tipo de normas no se pueden interpretar en un significado puramente gramatical, sino que la actuación está supeditada al contexto contenido en la materia. Afirmar lo contrario sería dejar un tema extremadamente sensible al libre arbitrio de dicha autoridad, situación que iría en contra de las garantías de seguridad y certeza jurídica.

423. Agregaron que la Secretaría determinó de manera errónea que los criterios jurisprudenciales que ofreció son inaplicables a una investigación antidumping, ya que éstos resultan aplicables al caso por analogía, puesto que reflejan el espíritu de cómo debe interpretarse el vocablo "podrá" cuando condiciona la actuación de una autoridad.

424. El argumento de CMA y Zara Home tendiente a demostrar que los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE establecen una facultad reglada y no discrecional, constituyen manifestaciones reiterativas que no aportan elementos ni explicaciones nuevas que permitan concluir que dichos artículos establecen una facultad reglada y no discrecional. A mayor abundamiento, CMA y Zara Home no combaten la conclusión de la Secretaría en el sentido de que se debe atender a una interpretación literal o gramatical de la norma, por lo contrario, se limitan a afirmar que debería interpretarse en función del contexto contenido en la materia sin aportar mayores razones.

425. Además, contrario a lo que afirman CMA y Zara Home, la Secretaría debe atender en primer lugar a la interpretación literal del texto y, únicamente si su texto es oscuro o incompleto podrá acudir a otro método de interpretación, situación que no ocurre en el caso en concreto. Sirve de sustento a lo anterior la siguiente tesis emitida por el Poder Judicial de la Federación:

INTERPRETACIÓN DE LA LEY. SI SU TEXTO ES OSCURO O INCOMPLETO Y NO BASTA EL EXAMEN GRAMATICAL, EL JUZGADOR PODRÁ UTILIZAR EL MÉTODO QUE CONFORME A SU CRITERIO SEA EL MÁS ADECUADO PARA RESOLVER EL CASO CONCRETO. De acuerdo con el cuarto párrafo del artículo 14 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el órgano jurisdiccional, al resolver la cuestión jurídica que se le plantee, deberá hacerlo conforme a la letra o a la interpretación jurídica de la ley y, a falta de ésta, se fundará en los principios generales del derecho. En este

sentido, los juzgadores no están obligados a aplicar un método de interpretación específico, por lo que válidamente pueden utilizar el que acorde con su criterio sea el más adecuado para resolver el caso concreto. Sin embargo, **en principio deberá utilizarse el literal, pues como lo establece el propio precepto constitucional, los fallos judiciales deberán dictarse "conforme a la letra o a la interpretación jurídica de la ley", con lo que se constriñe al juzgador a buscar la solución del problema que se le presente, considerando en primer lugar lo dispuesto expresamente en el ordenamiento jurídico correspondiente.** [TA]; 9a. Época; 1a. Sala; S.J.F. y su Gaceta; Tomo XIX, Junio de 2004; Pág. 234. (Énfasis añadido por la Secretaría)

426. Por lo anterior, se confirma que la Secretaría tiene la facultad discrecional para determinar si excluye o no de la rama de producción nacional a productores que sean importadores de la mercancía investigada, atendiendo a la interpretación literal del texto de los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE.

427. Por otra parte, Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI manifestaron que la Secretaría debió indagar el estado que guarda la empresa Cerámica Santa Anita, a efecto de saber cuándo dejó de ser productora y qué sucedió con las pérdidas que ésta pudo haber generado o si éstas tuvieron alguna influencia en la operación de Cinsa durante el periodo analizado.

428. De conformidad con el artículo 76 del RLCE y de acuerdo con la recomendación del Comité de Prácticas Antidumping de la OMC (documento G/ADP/6 adoptado el 5 de mayo de 2000), la Secretaría circunscribe la investigación a un periodo analizado y a un periodo investigado, a efecto de analizar las cuestiones de hecho y de derecho acontecidas dentro de dichos plazos y emitir las resoluciones correspondientes.

429. Así, resulta infundado el argumento de las importadoras toda vez que en el expediente administrativo del caso, no existe evidencia de que Cerámica Santa Anita hubiese sido o sea productor de la mercancía investigada en el periodo analizado e investigado de la presente investigación, por lo que la Secretaría no se encontraba obligada a analizar circunstancias o hechos acontecidos fuera del periodo analizado.

430. No obstante lo anterior, a partir de las preguntas que las empresas importadoras realizaron durante la Audiencia Pública, así como de la respuesta proporcionada por el representante legal de la Solicitante, la Secretaría constató que la empresa Cerámica Santa Anita, no fabricó la mercancía similar a la investigada ni transfirió sus pasivos a Cinsa.

431. De acuerdo con lo descrito en los puntos 402 al 430 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para concluir que Cinsa satisface los requisitos mínimos de legitimidad (más del 25%) y que la solicitud de investigación fue hecha por la rama de producción nacional, ya que está apoyada por productores nacionales que representan más del 50% de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional, por lo que satisface los requisitos establecidos en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping; 40 y 50 de la LCE, y 60, 61 y 62 del RLCE.

4. Mercado internacional

432. Con base en estadísticas de COMTRADE, Cinsa señaló que China exporta vajillas a más de un centenar de países. Indicó que dentro de los países exportadores destaca ampliamente China con una participación de 72% del volumen mundial en 2010, lo que significa aproximadamente 2.6 millones de toneladas. Manifestó que de 2008 a 2010 el volumen de las exportaciones chinas aumentó 11%.

433. De acuerdo con estadísticas del Trade statistics for international business development (Trade Map), China es el principal exportador de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluida la porcelana, con el 23% de las exportaciones totales en 2011, le siguen Alemania con 4%; Reino Unido, Francia, Portugal y Tailandia con 2% cada uno. China incrementó sus exportaciones 40% en el periodo de 2009 a 2011.

434. Con base en la fuente señalada, Estados Unidos es el principal importador con el 9% de las importaciones mundiales en 2011; le siguen Alemania (4%), Reino Unido y Francia (3% cada uno), Japón, Italia, Rusia y Canadá (2% cada uno). Estos países incrementaron sus importaciones en el periodo 2009 a 2011: Estados Unidos (32%), Alemania (24%), Reino Unido (23%), Francia (9%), Japón (28%), Italia (3%), Rusia (112%) y Canadá (22%).

435. Cinsa señaló que la presente investigación debe verse en un contexto donde las prácticas de discriminación de precios por parte de China no han desaparecido en el tiempo, y que se pueden ver como una conducta reiterada y habitual. Manifestó que la eliminación de las cuotas compensatorias de abril de 2007

que mantenía México, no obedeció a la desaparición de la práctica desleal.

436. Cinsa indicó que existen tres elementos que significarán mayor presión en los mercados internacionales para colocar la elevada oferta china de los productos investigados y, en consecuencia, una significativa desviación de comercio hacia otros mercados como el mexicano:

Por una parte, la aplicación de medidas en contra de China a los productos investigados por parte de terceros países:

de acuerdo con el Diario Oficial de la Unión Europea del 15 de mayo de 2013, la Comisión Europea impuso derechos antidumping definitivos a las importaciones de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina originarios de China, iguales a los márgenes de dumping de entre 13.1 y 36.1%;

el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones de Ecuador, mediante la Resolución 455, y sesión del Consejo del 6 de noviembre de 2008, señaló la existencia de una desorganización de mercado por las importaciones de vajillas originarias de China que causa daño a la producción nacional de productos similares de Ecuador;

mediante la resolución 385/2009 del 18 de septiembre de 2009, el Ministerio de Producción de Argentina, fijó a las importaciones de piezas que conforman una vajilla, piezas sueltas de vajilla y juegos de mesa, de té, de café, accesorios y demás artículos para uso doméstico y/o institucional, higiene o tocador de porcelana y cerámica, originarios de China, un monto de US \$4.65 (cuatro dólares y 65 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo por un plazo de 5 años;

de acuerdo a la Resolución 342 del 16 de junio de 2011, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, ratificó los derechos antidumping a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de loza (de un dólar y 71 centavos de los Estados Unidos de América) y porcelana (de dos dólares y 88 centavos de los Estados Unidos de América) originarias de China. Estos derechos estarán vigentes por un periodo de 3 años;

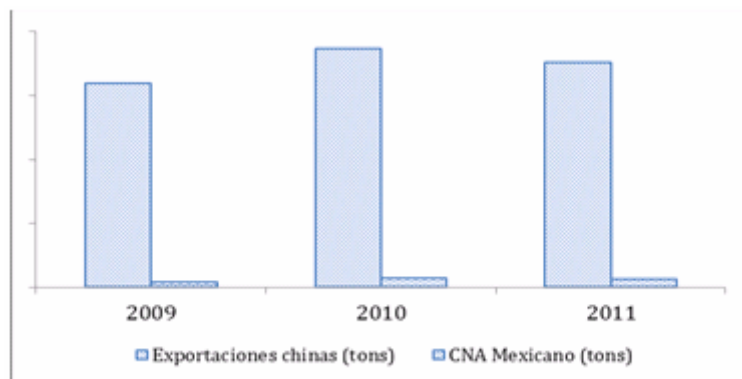
con base en el Informe G/ADP/N/244/BRA del 8 de octubre de 2013 de la OMC, el 26 de diciembre de 2012 Brasil inició una investigación antidumping en contra de las importaciones chinas de artículos para mesa o cocina de porcelana o cerámica. No se ha emitido la determinación preliminar, y

Cinsa señaló que Perú también impuso medidas antidumping a las importaciones de vajillas, piezas sueltas de vajillas y accesorios de cerámica de loza y porcelana de China, de 2004 y 2005, aunque las mismas ya no siguen vigentes.

La aplicación de medidas de salvaguarda a los productos investigados por parte de terceros países. De acuerdo con el Informe G/SG/N/6/RUS/2 del Comité de Salvaguardias de la OMC, el 3 de septiembre del 2012 la Comisión Económica Euroasiática (Rusia, Bielorusia y Kazajstán) inició una investigación en contra de las importaciones de artículos para el servicio de mesa o cocina de porcelana. El 6 de agosto de 2013 inició el proceso de notificaciones y consultas.

Existe una gran asimetría entre la capacidad exportadora china, el resto del mundo y con relación a la industria nacional de productos similares y el mercado nacional. Para ilustrarlo, Cinsa proporcionó la siguiente gráfica:

Gráfica 1: Mercado nacional vs exportaciones de China



Fuente: Cinsa con base en información de Trade Map.

5. Mercado nacional

437. El consumo nacional medido por el CNA (producción nacional, más importaciones, menos exportaciones) se incrementó 52% en 2010, para 2011 se mantuvo prácticamente constante. El primer trimestre de 2012 con respecto al mismo periodo anterior se incrementó 6%. La producción nacional aumentó 1% en 2010, pero disminuyó 5% en 2011. En el primer trimestre de 2012 mostró una recuperación del 18%.

438. Las exportaciones de la industria se incrementaron 7% en 2010 con una disminución de 2% en 2011. Para el primer trimestre de 2012 mostraron una recuperación de 3%.

439. Las importaciones totales se incrementaron 64% en 2010 y 1% en 2011. En el primer trimestre de 2012 el incremento fue de 4%.

a. Consumidores y canales de distribución

440. Con base en la información que las partes proporcionaron en la etapa preliminar, así como del listado de pedimentos que reporta la Dirección General de Comercio Exterior de esta Secretaría (SIC-MEX), la Secretaría identificó los consumidores y canales en los cuales se distribuyó el producto nacional e importado, de acuerdo con lo siguiente:

La Secretaría identificó en la información de Cinsa el segmento comercial con base en el nombre o razón social del cliente y su giro comercial en páginas de Internet y observó que en 2011 el principal destino de las ventas nacionales de Cinsa fueron los autoservicios, seguido de mayoristas, departamental e institucional, entre otros (construcción, tecnología, bebidas, alimentos, plásticos, refrigeración, gas, herramientas, servicios, etc.).

Cuatro de las importadoras comparecientes adquirieron simultáneamente producto de Cinsa e importado de China durante el periodo analizado: dos en el canal de tiendas departamentales y dos en autoservicio.

Dieciséis clientes de Cinsa adquirieron tanto producto nacional como importado de China, ubicados básicamente en el canal de autoservicio, departamental e institucional. Estos clientes representaron el 28% de las ventas nacionales de Cinsa y el 43% de las importaciones investigadas en 2011.

Todas las productoras no partes manifestaron que distribuyen su producto a través de la venta directa, tres en el segmento institucional, una adicionalmente a mayoristas, otra vende ocasionalmente a tiendas departamentales.

Ventas de Cinsa con fines promocionales principalmente en el sector de la construcción y herramientas.

De acuerdo con lo señalado por Porcelanas Ánfora, existen otros productores que también abastecen el segmento de los promocionales, un submercado para la impresión de tarros de café en donde tienen presencia los artesanos de Dolores Hidalgo.

441. En la etapa final, CMA y Zara Home señalaron que las piezas de formas geométricas no circulares u ovaladas tienen costos muy altos y atienden a consumidores diferentes de los de producción nacional. Las importadoras no proporcionaron pruebas que acrediten los supuestos costos más altos y que por esa razón no atiendan a los mismos consumidores que el productor nacional.

442. The Magic Touch, Vitromugs y Varer cuestionaron las pruebas que presentó Cinsa en la etapa preliminar para acreditar que vendió a clientes del segmento promocional:

Las tres importadoras indicaron que los clientes del sector de la construcción y herramientas se ubican en un segmento de mercado diferente.

Vitromugs señaló que Cinsa no pudo haber vendido producto promocional porque no lo fabrica, además de que estos productos no fueron incluidos en la solicitud de Cinsa y en las Resoluciones de Inicio y Preliminar. Mencionó que no debe confundirse el mercado promocional o de publicidad con el canal de venta directa que atiende Cinsa.

Varer indicó que las pruebas que proporcionó Cinsa en la etapa preliminar no permiten determinar que Cinsa atienda el segmento promocional:

el listado de producto que proporcionó Cinsa sólo demuestra que atiende a clientes finales del mercado promocional pero no a distribuidores de dicho mercado;

la Secretaría no demostró que los artículos que vendió Cinsa al sector de la construcción y herramientas llevaran impresa la marca o un mensaje del mismo, por lo que no se demostró que fueran promocionales;

los tarros con motivos navideños no implican necesariamente que se destinen al mercado promocional, en todo caso se refieren a una temporada específica, y

la Secretaría señaló que los artesanos de Dolores Hidalgo tienen presencia en el mercado promocional, el cual confunde la autoridad con el de souvenir.

443. Vitromugs, Varer y The Magic Touch señalaron que Cinsa no pudo haber abastecido a los clientes del segmento de promoción o publicidad. Al respecto Vitromugs señaló lo siguiente:

Indicó que ninguna agencia de publicidad se acercó a Cinsa y sólo vendió vajilla completa de sus productos de línea.

Vitromugs atiende a clientes pequeños que no abastece Cinsa tales como pequeños decoradores y grabadores, escuelas, farmacias, cremerías. Aunque también señaló que abasteció a mayoristas en el mercado del recuerdo o souvenir y a grandes clientes.

Indicó que dependiendo del proceso de impresión puede vender desde una 1 pieza en el proceso de sublimación hasta un mínimo de 72 en otros procesos.

Las agencias de publicidad generalmente ofrecen a sus clientes un paquete que incluye medios, folletos, campañas y tarros.

Para acreditar sus señalamientos proporcionó el Directorio de Expositores de Expo Publicitas 2013, el Catálogo de Santa Anita y definiciones de publicidad y de artículos publicitarios obtenidos de una página de Internet.

444. Al respecto Varer señaló que el mercado promocional ofrece una gran gama de métodos de impresión (serigrafía, bordado, etc.) a diferencia de Cinsa. Indicó que en la Audiencia Pública Cinsa reconoció que su mercado principal es la línea hogar. Como medios de prueba proporcionó fuentes de diferentes páginas de Internet sobre la definición de artículo promocional.

445. Por su parte, The Magic Touch proporcionó como medios de prueba un catálogo y publicidad de sus productos, así como publicidad de los eventos Expográfica y Fespa México en los cuales no aparece Cinsa como expositor o participante.

446. Para la etapa final la Secretaría requirió a Cinsa que proporcionara sus ventas completas, por cliente y tipo de producto para el segmento promocional en el periodo analizado. Asimismo, realizó una revisión y búsqueda en páginas de Internet por razón social a fin de identificar el objetivo social/comercial de dichos clientes. De acuerdo con dicha información se observó lo siguiente:

Cinsa vendió vajillas y piezas sueltas de cerámica (incluidos los tarros) a 32 clientes que adquirieron los productos con el objetivo de promocionar y/o publicitar algún producto o evento particular; es decir, su finalidad no fue la venta directa de vajillas y/o piezas sueltas. La actividad de dichos clientes se ubicó en diversos sectores, tales como agua purificada, automotriz, financiero, gas, pastelería, consultoría, gasolineras, litografía, construcción, entre otros.

En la visita de verificación la Secretaría observó que los productos que reportó Cinsa al sector de la construcción y herramientas correspondieron a ventas especiales, las cuales se refieren a pedidos ocasionales de clientes cuya actividad es diferente de la venta o distribución de vajillas o piezas sueltas. En la misma visita se constató mediante facturas de venta y directamente del sistema contable Oracle ERP de Cinsa que los clientes del sector promocional que presentó Cinsa en la etapa final corresponden al segmento de productos promocionales.

447. De acuerdo con la información que proporcionaron Vitromugs, Varer y The Magic Touch a lo largo del procedimiento, la Secretaría observó que sus importaciones de tarros o mug's para el segmento promocional se realizaron bajo dos modalidades:

Como producto final al cual no adicionaron ningún proceso.

Como insumo para impresión en México, bajo algún proceso, como grabado en arena, vitridecal, serigrafía, bordado, pantógrafo, grabado en espejo, goteo por resina, tampografía, grabado láser, sublimación, etc. En el caso de los tarros como insumo para sublimación, las importadoras coincidieron en que es indispensable que cuenten con un recubrimiento de polímero o poliéster, lo cual no fue objetado por Cinsa.

448. De acuerdo con lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría considera que los señalamientos de las importadoras son improcedentes, principalmente por lo siguiente:

Las pruebas que obran en el expediente demuestran que Cinsa fabricó y vendió a clientes en el segmento promocional, cuya actividad es diferente de la venta de vajillas y piezas sueltas de cerámica al consumidor final, como el sector de herramientas o construcción.

En la etapa preliminar la Secretaría no contaba con la información completa de ventas a clientes del segmento promocional, ya que Cinsa sólo había presentado una muestra. En la etapa final la Secretaría requirió la información completa, a partir de la cual se obtuvo información de 32 clientes que abasteció Cinsa en dicho segmento, los cuales se ubicaban en ramas muy diversas de actividad; agua purificada, automotriz, financiero, gas, pastelería, consultoría, gasolineras, litografía, además de la construcción y herramientas señaladas en la etapa preliminar. Es importante señalar que esta información fue verificada.

El carácter de Cinsa en el presente procedimiento es como fabricante de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidos los tarros o mug's que destina al mercado promocional de manera directa, que es el nivel en donde compite con el producto importado y no como empresa de publicidad. La Secretaría no juzga el destino del producto el cual se somete a un proceso de impresión, sino el producto que adquirieron para someterlo a dicho proceso, habiendo un similar disponible de fabricación nacional. Lo anterior, tampoco pierde validez por las pruebas que presentaron las importadoras respecto a la definición de producto y actividad promocional, de ferias y eventos relativos a la publicidad, o porque dichas empresas incluyan otros productos dentro de sus servicios de publicidad.

La información y pruebas que obran en el expediente demuestran que Cinsa abasteció producto al segmento promocional y ello no pierde validez por no haber vendido a intermediarios como son las importadoras comparecientes o porque Cinsa hubiese señalado que sus ventas principales son el sector hogar.

Es infundado que Cinsa haya abastecido sólo productos decorados o impresos con motivos navideños, de Halloween o de línea. En la visita de verificación, información que obra en el expediente, se constató que Cinsa cuenta con producto con diferentes motivos de fiesta y piezas sueltas (no sólo vajillas). Asimismo, como ya se explicó en el apartado de proceso productivo, el producto puede llevar cualquier tipo de impresión o decorado y no existe una imposibilidad técnica en cuanto a diseño, los cuales pueden ser infinitos.

Por lo anterior, es improcedente el señalamiento de los importadores de que el producto para ser promocional debe llevar necesariamente una marca o un logotipo, lo cual dependerá de las necesidades del cliente. No obstante, la Secretaría también constató en la visita de verificación la existencia de producto promocional con logotipo y marca.

El tamaño de los clientes de las importadoras no es un elemento significativo para demostrar que Cinsa no haya tenido participación en el segmento de promocionales. De hecho, dentro de los 32 clientes de Cinsa se identificaron personas físicas y en el ramo de zapatería y plomería.

Es improcedente el señalamiento de Varer de que la autoridad confunde el segmento promocional con el de souvenir. La Secretaría considera que ello depende del tipo de impresión y necesidad del cliente (si el souvenir es un artículo de recuerdo en sí mismo promociona el lugar en cuestión). De hecho, la Secretaría

observó que incluso una de las importadoras se contradice, ya que Vitromugs incluyó dentro de su operación los productos con motivo souvenir. Véase inciso b del punto 443 de la presente Resolución.

La Secretaría no confunde el canal de venta directa con el segmento promocional señalado por Vitromugs y es falso que no hubiese sido incluido desde el inicio de la investigación. Al respecto, como ya fue señalado en el inciso e del punto 390 de la presente Resolución, la Secretaría aclaró en las Resoluciones previas que el segmento promocional forma parte de la investigación dentro del segmento de venta directa.

La Secretaría no tiene por qué demostrar que los artesanos de Dolores Hidalgo atienden el mercado de promocionales, ya que éste fue un señalamiento de Porcelanas Ánfora. Además, ello es irrelevante, ya que se ha demostrado que Cinsa tiene presencia en el segmento promocional.

449. Por lo que se refiere a los tarros que se importaron como insumo para el proceso de impresión en México, indicados en el punto 447 de la presente Resolución, la Secretaría observó lo siguiente:

Los tarros que se destinaron a procesos de decorado por sublimación, de acuerdo con la información que proporcionaron las importadoras, cuentan con las siguientes características: i) un recubrimiento de polímero/poliéster que permite retener una calcomanía al aplicar temperatura mediante una plancha o prensa, y ii) no cuentan con ningún tipo de decorado o impresión antes de aplicarse el proceso de sublimación. Al respecto, en el Estudio de Lloydmax se indica que en el producto nacional al aplicar la impresión por sublimación "no quedó grabada la imagen" por no contar con el polímero en cuestión (véase punto 375 inciso c de la presente Resolución).

Los tarros a los que se aplicó un proceso de decorado por grabado en arena y vitridecal, de acuerdo

con lo señalado en el punto 375 inciso c de la presente Resolución, el Estudio de Lloydmax que presentó Vitromugs no demostró una imposibilidad técnica para realizar dichos procesos al producto nacional. El Estudio en cuestión sólo señala que al aplicar el proceso de grabado en arena el producto nacional aparece más poroso y con color opaco a diferencia del importado, mientras que en vitridecal en el producto nacional la impresión se aprecia bien pero en tonos mate (opacos) y al tallarse la impresión se cae.

Los tarros importados para realizar otros procesos de decorado, tales como serigrafía, bordado, pantógrafo, grabado en espejo, goteo por resina, tampografía, grabado láser, etc., las importadoras no proporcionaron elementos de prueba que demostraron una imposibilidad de aplicar dichos procesos al producto nacional. Al respecto, como se indicó en el punto 444 de la presente Resolución, sólo proporcionaron como medios de prueba fuentes de diferentes páginas de Internet que señalan esas técnicas en los artículos promocionales.

450. Por lo anterior, no obstante que la Secretaría confirmó que los tarros o mug's sin decorar con recubrimiento de polímero/poliéster para someterlo a un proceso posterior de decorado por sublimación, son productos objeto de investigación, y que independientemente de la variedad de éstos, el producto nacional es similar, las partes interesadas demostraron que los tarros con recubrimiento de polímero/poliéster se importan con objeto de someterse a un proceso adicional previo a su venta directa, por lo que se considera apropiado, exceptuar del pago de la cuota compensatoria definitiva la importación de los tarros o mug's con recubrimiento de polímero/poliéster para procesos de impresión por sublimación, siempre y cuando demuestren lo siguiente:

- a. Que tienen un recubrimiento de polímero/poliéster.
- b. Que no tengan decorado o impresión alguna.
- c. Que serán sometidas a un proceso de impresión por sublimación.

451. La empresa importadora deberá tener disponible la documentación con la que acredite el cumplimiento de lo dispuesto en el punto anterior y la Secretaría podrá en cualquier momento revisar su cumplimiento. En caso de que a juicio de la Secretaría no se cumpla cabalmente con dicha disposición, se harán efectivas sobre dichas importaciones las cuotas compensatorias definitivas determinadas en la presente Resolución.

452. De acuerdo con lo señalado en los puntos del 440 al 451 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que a partir de los argumentos y medios de prueba proporcionados por la Solicitante y las partes comparecientes, las vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluida la porcelana, importadas de China y las de producción nacional utilizan los mismos canales de distribución y consumidores.

6. Importaciones objeto de dumping

453. De conformidad con los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción I de la LCE y 64 fracción I del RLCE, la Secretaría analizó si las importaciones objeto de investigación en condiciones de

dumping registraron un aumento significativo, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno.

454. Cinsa señaló que las importaciones investigadas siguieron una tendencia creciente, tanto en términos absolutos como en relación con el mercado y la producción nacional. Indicó que las importaciones de China, aun sin considerar sus propias adquisiciones, registraron un comportamiento creciente.

455. CMA y Zara Home manifestaron que de acuerdo con datos del Trade Map, la participación de las importaciones chinas se mantuvo relativamente constante de 2009 a 2011, en una fracción disminuyó ligeramente mientras que en la otra el incremento fue de 5%. Además, la información del Servicio de Administración Tributaria (SAT) muestra que de 2010 a 2011 las importaciones chinas disminuyeron. Dicho comportamiento muestra que no hay una relación directa entre las importaciones chinas y el daño.

456. Coppel y Chedraui señalaron que si bien China es el principal origen de las importaciones en el periodo analizado, el aumento en la participación total fue mínimo, ya que en la fracción de porcelana fue de 2.3% y en la de cerámica del 4.7%.

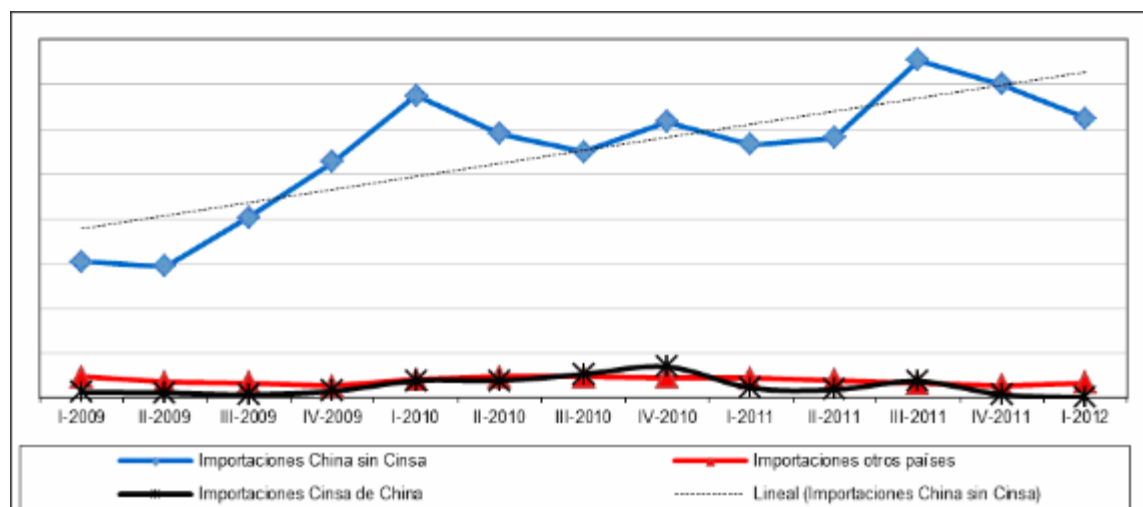
457. De acuerdo con lo descrito en el punto 396 de la presente Resolución, la Secretaría obtuvo las importaciones investigadas de los productos señalados por Cinsa en la etapa de inicio y de los que contó con información suficiente para identificarlos y excluirllos del volumen investigado.

458. Las operaciones de importación de producto no investigado representaron menos del uno por ciento de las importaciones originarias de China en el periodo analizado. Lo mismo se observó en el caso de las importaciones de otros países.

459. La Secretaría observó que las importaciones totales se incrementaron 64% en 2010 y 1% en 2011. En el primer trimestre de 2012 el incremento fue de 4%. Este comportamiento creciente se explica principalmente por las importaciones originarias de China, la cuales representaron 94% de las importaciones totales en el periodo analizado. Este porcentaje baja al 90% al separar las importaciones de Cinsa.

460. Las importaciones originarias de China se incrementaron 67, 2 y 6% en 2010 y 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. Las importaciones investigadas sin Cinsa aumentaron 59, 7 y 10% en los mismos periodos. Dicho comportamiento muestra que las importaciones totales originarias de China siguieron un comportamiento muy parecido a las investigadas sin Cinsa. Las importaciones adquiridas por Cinsa mostraron un comportamiento diferente al del resto de China, ya que si bien aumentaron 337% en 2010, éstas disminuyeron 57% en 2011 y fueron nulas en el primer trimestre de 2012. El crecimiento de tres dígitos de las importaciones de Cinsa en 2010 se explica porque parten de un nivel muy bajo con respecto al resto de importaciones (3% en 2009). Las importaciones de otros países se incrementaron 28% en 2010 pero disminuyeron 20 y 26% en 2011 y el primer trimestre de 2012. Véase la Gráfica 2.

Gráfica 2: Importaciones chinas y de otros países



Fuente: Listado de pedimentos de importación de la Secretaría.

461. En relación con el CNA el comportamiento de las importaciones fue el siguiente:

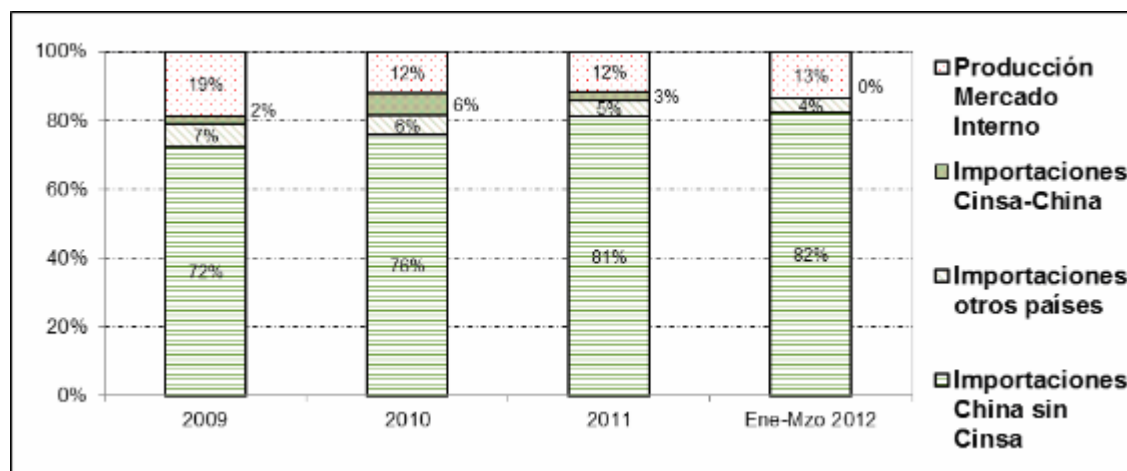
Las importaciones originarias de China aumentaron su participación en 8 y 2 puntos porcentuales en 2010 y 2011 al pasar del 75% en 2009, al 82 y 84% en 2010 y 2011. En el primer trimestre de 2012 se mantuvieron constantes en 82% con respecto al mismo periodo de 2011.

Las importaciones investigadas sin Cinsa aumentaron su participación en 3, 5 y 3 puntos porcentuales al pasar del 72% en 2009, al 76, 81 y 82% en 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012.

Las importaciones adquiridas por Cinsa aumentaron 4 puntos en 2010, disminuyeron los mismos 4 puntos en 2011 y en el primer trimestre de 2012, al ser nulas, no tuvieron participación en el CNA. Véase la Gráfica 3.

Las importaciones de otros países mostraron una disminución consistente en el CNA durante el periodo analizado, con disminuciones de 1 punto al pasar del 7% al 6 y 5% de 2009 a 2011, respectivamente; y 2 puntos al pasar del 6 al 4% en el primer trimestre de 2012 con respecto al mismo periodo de 2011.

Gráfica 3: Participación en el CNA



Fuente: SIC-MEX, Cinsa y respuestas a requerimientos.

462. Las importaciones originarias de China se ubicaron por arriba de la producción nacional en el periodo analizado a una tasa creciente: pasaron de 3.3 veces en 2009, a 5.5, 5.9 y 5 veces en 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. Este comportamiento se explica básicamente por las importaciones de China sin Cinsa que mostraron un comportamiento casi idéntico al posicionarse por arriba de la producción nacional en 3.2., 5.1, 5.7 y 5 veces, en los mismos periodos, respectivamente.

463. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos 453 al 462 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que las importaciones investigadas originarias de China objeto de dumping se incrementaron en términos absolutos y en relación con el consumo y la producción nacional.

7. Efectos sobre los precios

464. Conforme a los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción II de la LCE y 64 fracción II del RLCE, la Secretaría analizó el efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, esto es, si hubo una significativa subvaloración de precios de las importaciones investigadas respecto al precio del producto similar, o bien, si tales importaciones impidieron la subida o hicieron bajar de otro modo los precios.

465. Cinsa señaló que debido al dumping las importaciones chinas se comercializaron a precios significativamente inferiores a los precios y costos de producción nacional y de las importaciones de otros países. Indicó que los precios del producto chino se ubicaron en niveles de subvaloración de hasta 24% con respecto a los precios nacionales y un margen de discriminación de precios estimado de 204%. Manifestó que sin el dumping, los precios de las importaciones chinas se situarían por arriba de los costos y precios nacionales, dándole oportunidad a la industria de recuperar costos, utilidades razonables y su viabilidad operativa de largo plazo, dada la contención de precios y pérdidas que ocasiona la subvaloración de dichas importaciones.

466. La Secretaría obtuvo los precios de las importaciones investigadas de acuerdo con lo señalado en el punto 457 de la presente Resolución. El precio promedio de las importaciones de otros países disminuyó

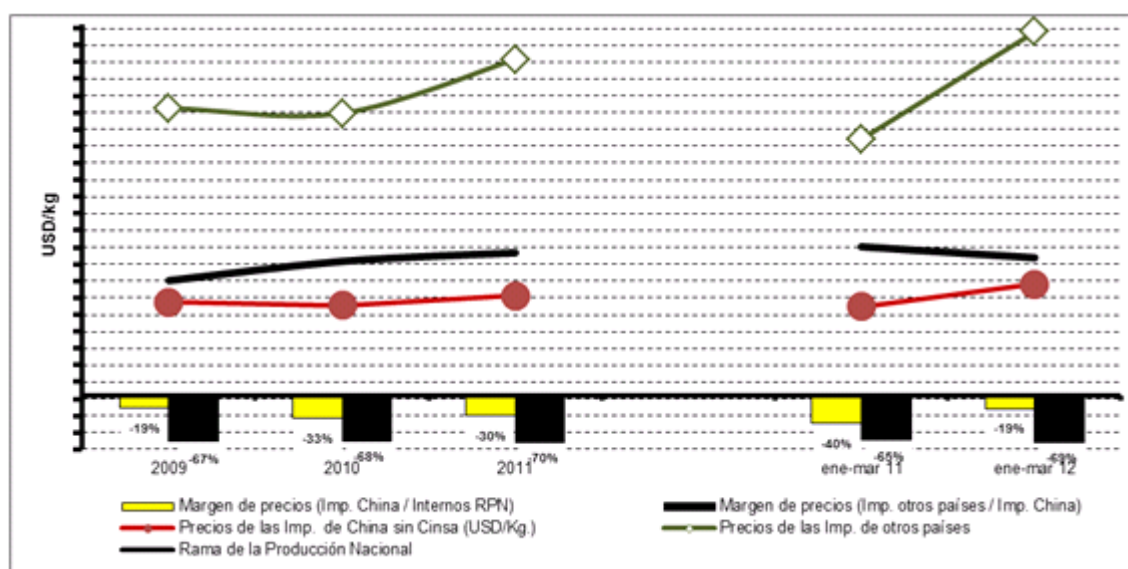
0.4% en 2010, mientras que en 2011 y el primer trimestre de 2012 el precio se incrementó 20 y 39%, respectivamente.

467. El precio promedio de las importaciones originarias de China sin Cinsa aumentó 1, 10 y 26% en 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. El precio de las importaciones adquiridas por Cinsa aumentó 37% en 2010 y disminuyó 14% en 2011. En 2010 y 2011 el precio promedio de producto nacional aumentó 17 y 7%, pero disminuyó 7% en el primer trimestre de 2012.

468. La Secretaría observó que si bien el precio de las importaciones originarias de China sin Cinsa registró un comportamiento creciente, ello tiene lugar en un contexto de niveles significativos de subvaloración con respecto al precio nacional y el precio de otros orígenes. Para comparar el precio libre a bordo (LAB) planta del producto nacional con el precio de las importaciones investigadas a este último se agregó el arancel (20% en 2009, y 15% en 2010, 2011 y 2012), gastos de agente aduanal (GAA) y derechos de trámite aduanero (DTA).

469. El precio de las importaciones originarias de China sin Cinsa se ubicó por debajo del producto nacional en 19, 33, 30 y 19% en 2009, 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. En relación con las importaciones de otros países, las importaciones chinas se ubicaron a niveles aún mayores de subvaloración: 67, 68, 70 y 69% en los mismos periodos. Véase la Gráfica 4.

Gráfica 4. Precios de importaciones chinas vs nacional y otros países



Fuente: SIC-MEX, Cinsa y respuesta a requerimientos.

470. De acuerdo con lo señalado en los puntos 511, 513 y 514 de la Resolución Preliminar, las importadoras Coppel, Chedraui, Liverpool, Sears y Zara Home, indicaron que los precios de sus importaciones fueron mayores que los de la producción nacional, en particular, los de la porcelana, y que éstos se han venido incrementando. Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash coincidieron en que el precio de la porcelana y la llamada porcelana hueso o "bone china" tiene precios más elevados. Cinsa señaló que no se puede generalizar que todos los precios a los que importaron dichas empresas hayan sido altos, ni tampoco se pueden identificar en las estadísticas de importación las piezas que se hubiesen realizado a tales precios.

471. En la etapa preliminar, Coppel y Chedraui, señalaron que los precios de sus importaciones se ubicaron en el periodo analizado a precios superiores a los del producto nacional. La Secretaría observó que en el caso de dichas importadoras, quienes adquirieron tanto producto importado como nacional, la mayor parte de las importaciones que realizaron fueron a precios inferiores a los nacionales, los cuales mostraron significativos niveles de subvaloración. Para la etapa final, las importadoras reiteraron que sus importaciones mostraron precios superiores al que compraron el producto nacional, inclusive por arriba del precio de referencia, sin embargo, del listado de pedimentos del SIC-MEX se observó que las importaciones de dichas empresas muestra un nivel de precios distinto al argumentado.

472. En la etapa preliminar, Liverpool, Sears y Zara Home señalaron que los precios de los productos que importaron eran mayores a los de fabricación nacional por lo que no compiten con los de producción nacional. Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash coincidieron con respecto al mayor precio de la porcelana frente al nacional y, en particular, a la llamada porcelana hueso o "bone china".

473. La Secretaría considera que es equivocado el señalamiento de las importadoras de que los precios de las importaciones en la fracción 6911.10.01 (porcelana) son mayores a los precios de fabricación nacional, ya que las estadísticas oficiales de importación muestran que los precios en dicha fracción se ubicaron por debajo. Por lo que se refiere al señalamiento de las demás importadoras de que sus precios de importación fueron superiores, la Secretaría observó que la mayoría de las importadoras comparecientes adquirieron el producto importado por debajo del precio nacional.

474. De acuerdo con lo señalado en el punto 332 de la presente Resolución, la Secretaría agregó a los precios de importación el margen de dumping de US \$1.73 (un dólar y 73 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo. A partir de dicha información, se observó que considerando el menor margen de dumping calculado para las exportadoras comparecientes, los precios de importación se habrían ubicado por arriba del precio nacional en 88, 59, 58 y 70% en 2009, 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente.

475. Con base en el análisis descrito en los puntos 464 al 474 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que las importaciones investigadas se realizaron con niveles significativos de subvaloración con respecto a los precios nacionales y de otras fuentes de abastecimiento. El bajo nivel de precios de las importaciones originarias de China explicó un elevado crecimiento en el volumen de dichas importaciones y una participación creciente de éstas en el mercado nacional en el periodo analizado.

8. Efectos sobre la rama de producción nacional

476. Con fundamento en los artículos 3.1, 3.2, 3.4 y 3.5 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción III de la LCE y 64 fracción III del RLCE, la Secretaría examinó la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional del producto similar.

477. Cinsa señaló que los resultados económicos y financieros de la rama de producción nacional registraron una tendencia negativa durante el periodo analizado ante la creciente importación de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana originarias de China a precios dumping: pérdida de participación de mercado, caída en las ventas y producción nacional orientada al mercado interno.

478. Cinsa indicó que los resultados adversos en sus indicadores están relacionados con las prácticas de discriminación de precios de China y que sin considerar sus propias importaciones, las tendencias adversas y pérdida de ventas potenciales se mantienen.

479. Liverpool y Sears señalaron en la etapa preliminar que en la Resolución de Inicio la Secretaría omitió analizar algunos indicadores de daño. La Secretaría consideró que dicho señalamiento es infundado dado que sí analizó los indicadores supuestamente faltantes. En la etapa final las importadoras no proporcionaron elementos adicionales.

480. La Secretaría observó que el CNA aumentó 52% en 2010, para mantenerse sin cambio en 2011. En el primer trimestre de 2012 con respecto al mismo periodo de 2011 incrementó 6%, con una disminución del 12% en relación al primer trimestre de 2010.

481. La producción nacional orientada al mercado interno disminuyó 1 y 5% en 2010 y 2011, respectivamente. En el primer trimestre de 2012, en relación con el mismo periodo de 2011, mostró una recuperación al aumentar 21%. Sin embargo, no alcanzó el volumen registrado en el primer trimestre de 2010 aunado al bajo nivel de utilización de su capacidad instalada.

482. En relación con el CNA, la producción nacional disminuyó su participación en el periodo analizado, al pasar de 19% en 2009 a 12% en 2010 y se mantuvo sin cambio en 2011. En el primer trimestre de 2012 muestra una recuperación al ubicarse en 13%. Si bien existe un aumento de 1 punto porcentual con relación al primer trimestre de 2010, al comparar 2009 con 2011 la pérdida es de 7 puntos.

483. Imcosa señaló que no existe un vínculo entre las importaciones investigadas y la caída de la producción, participación en el CNA, ventas, utilización de la capacidad instalada y empleo, ya que dichos indicadores muestran crecimiento en el primer trimestre de 2012 y en tanto que el CNA mostró un crecimiento que debe ser abastecido por las importaciones, inclusive de la propia Cinsa.

484. Coppel y Chedraui indicaron que se debían considerar los ciclos económicos para poder determinar el verdadero impacto sobre las ventas, ya que un promedio anual o un año completo no toma en cuenta que existen meses en los que las ventas se reducen considerablemente.

485. Cinsa manifestó que se debe tomar en cuenta el desempeño integral de la rama de producción nacional durante todo el periodo analizado de 3 años, además de que las importadoras confunden ciclos con estacionalidad del producto.

486. La Secretaría observó que la disminución en la participación de la producción nacional en el CNA se explica principalmente por el aumento de las importaciones investigadas en el periodo analizado:

El consumo nacional mostró un crecimiento acumulado del 52% entre 2009 y 2011, sin embargo, las importaciones investigadas aumentaron 70%.

Mientras la producción nacional al mercado interno perdió 7 puntos porcentuales en el CNA de 2009 a 2011, las importaciones investigadas aumentaron 9 puntos.

De 2009 a 2011 el CNA se incrementó 21,852 toneladas, el cual fue abastecido principalmente por las importaciones objeto de investigación en 21,462 toneladas, mientras que la producción nacional disminuyó 463 toneladas y las importaciones de otros países aumentaron 58 toneladas. En el primer trimestre de 2011 a 2012 el crecimiento de las importaciones investigadas superó en términos absolutos el crecimiento del CNA: el CNA incrementó 838 toneladas que fue absorbido por las importaciones investigadas con un incremento de 1,155 toneladas. Este incremento se explica por la disminución de las importaciones de otros países de 231 toneladas y porque Cinsa no realizó importaciones en dicho trimestre. Lo anterior ante una industria nacional que cuenta con capacidad ociosa para atender una parte importante del mercado nacional.

Por consiguiente, la pérdida de participación de la producción nacional en el periodo de 2009 al primer trimestre de 2012 se explica en mayor medida por las importaciones investigadas.

El análisis de daño y causalidad de la Secretaría cubre todo el periodo analizado (desde 2009 hasta el primer trimestre de 2012), y el mismo considera el análisis de una serie de indicadores en conjunto

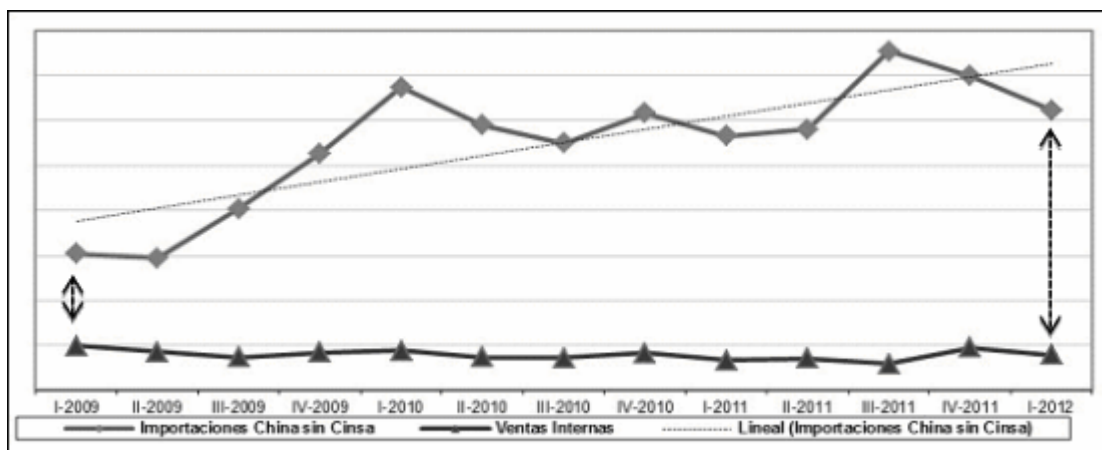
y no de manera aislada o de periodos parciales como equivocadamente sugieren las importadoras.

La Secretaría reconoce que puede haber cambios en la demanda a lo largo del año que se compensan considerando en el análisis periodos comparables y años completos, los cuales afectan por igual a la oferta de producto nacional como a las importaciones.

La Secretaría considera que el nexo causal se explica no sólo por la pérdida de participación de la producción nacional en el CNA, sino también por la caída en las ventas, la utilización en la capacidad instalada, el empleo y otros indicadores como las pérdidas registradas.

487. Las ventas al mercado interno disminuyeron 7 y 8% en 2010 y 2011. En el primer trimestre de 2012 en relación al mismo trimestre de 2011 aumentaron 17% pero en relación a 2010 presentan una reducción de 11%. Como se observa en la Gráfica 5, existe una diferencia importante entre las importaciones investigadas y las ventas internas, diferencia que se fue ampliando hacia el final del periodo analizado. En el primer trimestre de 2009 las importaciones investigadas se ubicaban 3 veces por arriba de las ventas internas, hacia el primer trimestre de 2012 la brecha fue de 8 veces sobre las ventas internas.

Gráfica 5: Importaciones chinas vs ventas internas



Fuente: SIC-MEX, Cinsa y respuestas a requerimientos.

488. Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, CMA y Zara Home señalaron que la brecha entre las ventas internas y las importaciones se debe a la tendencia creciente del mercado nacional y a la gama limitada de productos que ofrece la producción nacional. Red Star indicó que en el expediente no existe información que indique que Cinsa pueda distinguir contablemente sus ventas de la mercancía producida para acreditar el daño.

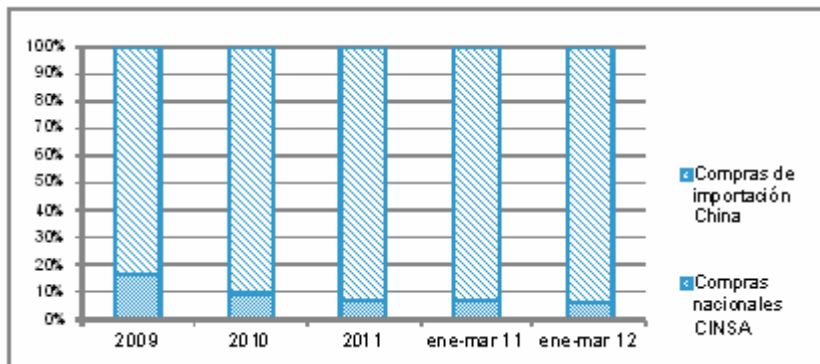
489. La Secretaría considera que la afirmación de Red Star no tiene sustento, ya que desde el inicio de la investigación, Cinsa proporcionó por separado sus ventas de producto nacional e importado, información que fue corroborada en la visita de verificación practicada a la Solicitante. Por otra parte, la Secretaría considera que la empresa productora cuenta con capacidad para incrementar su producción y ventas de producto similar; sin embargo, las importaciones en condiciones de dumping, lo han impedido. Por ello, la producción nacional ha ido perdiendo participación de mercado. Esta disminución relativa no sólo se explica porque no ha ganado parte del crecimiento del CNA, sino por la disminución de los volúmenes de producción que destina al mercado interno.

490. Además, con base en la información que proporcionó Cinsa de sus ventas por clientes en el periodo analizado y el listado de pedimentos del SIC-MEX, la Secretaría identificó 16 clientes que a su vez realizaron importaciones de los productos investigados. Esta información muestra el desplazamiento del producto nacional a favor del producto importado de acuerdo con lo siguiente:

Los clientes que realizaron importaciones investigadas aumentaron sus compras 170% de 2009 a 2011, mientras que disminuyeron sus compras del producto nacional en 2%. En el primer trimestre de 2012 con respecto al mismo periodo de 2011 las ventas a esos clientes se recuperan con un crecimiento del 4%. Sin embargo, las compras de importación aumentaron 24%.

El crecimiento a favor de las importaciones llevó a que el producto nacional perdiera participación en las compras de dichos clientes del 17% en 2009, al 10, 7 y 6% en 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. Véase Gráfica 6.

Gráfica 6: Participación de las compras de importación vs nacional



Fuente: SIC-MEX y Cinsa.

491. La Secretaría observó que aun cuando la capacidad instalada se mantuvo constante en el periodo analizado, su utilización mantuvo bajos niveles de operación al situarse en 43, 41, 38 y 45% en 2009, 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. Cabe señalar que el cambio en la capacidad utilizada con respecto a la reportada en la Resolución Preliminar se debe a que anteriormente se reportó en piezas, mientras que en esta etapa la Secretaría la ajustó a kilogramos.

492. En la visita de verificación la Secretaría constató las especificaciones técnicas de los hornos "Glost" y comprobó la metodología utilizada para estimar la capacidad instalada que proporcionó Cinsa en el inicio de la investigación. En la visita a la planta, la Secretaría observó tres hornos que no estaban en operación. El encargado de producción explicó que dos de dichos hornos estaban apagados desde el 2007 debido a la baja demanda que han tenido de producto nacional.

493. CMA, Zara Home, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash señalaron que Cinsa, Porcelanas Ánfora y todos los artesanos en su conjunto, no cuentan con capacidad suficiente para satisfacer la demanda nacional, y que Cinsa no tiene planes de ampliar su capacidad instalada.

494. La Secretaría considera que ante la situación que prevaleció en el mercado no es económicamente razonable para Cinsa ni para el resto de productoras nacionales ampliar la capacidad instalada ni realizar mayor inversión en un escenario con importantes y crecientes volúmenes de importación a precios subvaluados en condiciones de dumping.

495. En la etapa final Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI, señalaron que la Secretaría debe indagar cuál era el nivel de utilización de la capacidad instalada de Cinsa antes del periodo analizado, a fin de demostrar que su bajo nivel se debe a las importaciones investigadas. La Secretaría considera que la información que obra en el expediente permite señalar que las importaciones investigadas en el periodo analizado impidieron un nivel de utilización razonable de la capacidad instalada, ya que se ubicaron de 3 a 5 veces por encima de la capacidad no utilizada de la Solicitante.

496. CMA y Zara Home señalaron que la Secretaría determinó de manera inexacta que existió un desplazamiento del producto nacional a favor del importador, ya que el incremento en las compras de la mercancía extranjera no es proporcional a la disminución de las compras nacionales, incluso cuando la autoridad indica que las compras nacionales aumentaron 4% en 2012.

497. La Secretaría consideró que no tiene que existir una equivalencia exacta entre el aumento de las importaciones y la disminución de las ventas nacionales para acreditar el daño. Si bien no existe una correspondencia exacta en términos de volumen, sí existe una relación entre el aumento de las importaciones y la disminución de las ventas internas de 2009 y 2011; mientras que en el primer trimestre de 2012, el incremento de las importaciones investigadas representó 5 veces el incremento de las ventas internas.

498. Es decir, el aumento de las ventas en el primer trimestre de 2012 del 17%, aun cuando las importaciones aumentaron en menor proporción (10%), en términos absolutos las importaciones investigadas se incrementaron en 1,155 toneladas frente a las 227 toneladas de las ventas internas con un nivel de subvaloración del 19%, lo que implicó un aumento en la pérdida de participación de mercado de la producción nacional.

499. Cinsa indicó que tuvo que modificar su política de descuentos por causa de las importaciones desleales. Al respecto, la Secretaría observó que los descuentos como proporción de sus ventas se incrementaron 3 puntos porcentuales de 2009 a 2011. En el primer trimestre de 2012 con respecto al mismo periodo de 2009 aumentaron en 6 puntos.

500. Los inventarios se incrementaron a lo largo del periodo analizado 11, 12 y 37% en 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. La Secretaría considera que el aumento de los inventarios en 2010

y 2011 está asociado a la disminución de las ventas internas de 7 y 8%. En el primer trimestre de 2012, si bien las ventas internas aumentaron 17%, la producción nacional aumentó 21%. Es decir, se habrían esperado mayores ventas a las efectivamente realizadas, por lo cual se tuvo un excedente de producto que no tuvo salida al mercado, mientras que las importaciones investigadas se incrementaron en un volumen muy superior.

501. El comportamiento en el empleo siguió una tendencia similar al de la producción. Cuando la producción disminuyó en 1 y 5% en 2010 y 2011, el empleo cayó en 5 y 2%, respectivamente. En el primer trimestre de 2012 mostró una mejoría del 14%. Los salarios siguieron un comportamiento inverso al del empleo y la producción en el periodo analizado: se incrementaron 10 y 1% en 2010 y 2011, mientras que disminuyeron 1% en el primer trimestre de 2012 con respecto al mismo periodo de 2011. La productividad medida como la relación entre la producción y el empleo aumentó 2% en 2010, disminuyó 6% en 2011 y se incrementó 19% en el primer trimestre de 2012 con respecto al mismo periodo de 2011.

502. Sears y Liverpool cuestionaron cuál de las empresas relacionadas a la Solicitante era el fabricante real del producto similar. La Solicitante aclaró que la productora es Cinsa a través de su planta denominada Cerámica Manufactura. La Secretaría verificó la producción del producto similar en la planta de la Solicitante. En la etapa final las importadoras no proporcionaron elementos adicionales.

503. Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI señalaron que los resultados de Cinsa podrían estar influenciados durante el periodo investigado por las pérdidas que registró Cerámica Santa Anita en 2007 quien fuera la productora de las mercancías similares a las investigadas.

504. Cinsa señaló en la Audiencia Pública que compraron los activos de Cerámica Santa Anita en octubre de 2007. Por otra parte, la Secretaría consideró que las pérdidas de años anteriores no se reflejan en el estado de costos, ventas y utilidades, ya que contiene información exclusiva para un periodo en específico, razón por la cual la información presentada por Cinsa únicamente contiene la relativa al periodo investigado, abril de 2011 a marzo de 2012, y de acuerdo con lo establecido en el acta circunstanciada de la visita de verificación a la empresa Cinsa, dicha información es correcta y proviene de los registros contables de la Solicitante.

505. CMA y Zara Home señalaron que en el reporte anual de GIS correspondiente a 2012, se menciona que sus ventas en productos de cerámica para mesa, mismos que son objeto de la presente investigación, incrementaron en 30% de 2011 a 2012. La planta de producción aumentó su productividad en 9%.

506. La Secretaría considera que la información a que hacen referencia las empresas, no corresponde al periodo analizado razón por la que no fue tomada en cuenta en el análisis.

507. CMA y Zara Home señalaron que el punto 555 de la Resolución Preliminar indica que los resultados del sector cerámica son adversos como lo describe el punto 547 de la misma Resolución, lo que muestra una contradicción entre la información proporcionada a la Secretaría y la declarada ante la BMV y los accionistas; toda vez que, el reporte anual de 2012 menciona que el sector hogar mejoró sus ventas en 30% y que la productividad aumentó casi 10%. Adicionalmente, las empresas CMA y Zara Home presentaron cinco indicadores financieros del sector hogar de GIS, que reflejaron un incremento de 2009 a 2011.

508. La Secretaría considera que no existe contradicción alguna, ya que se trata de información diferente, que corresponde a periodos distintos, esto es, el punto 547 de la Resolución Preliminar hace referencia a la información de la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana y corresponde a los años 2009, 2010 y 2011, y al primer trimestre de 2012; en tanto el reporte anual al que hacen mención las empresas refiere al sector hogar de GIS, el cual involucra diversos productos que no son objeto de la presente investigación, sin soslayar que este corresponde al año 2012.

509. CMA y Zara Home presentaron una tabla en donde se muestran los precios de los insumos que Cinsa utiliza para la elaboración de sus productos. Agregaron que el precio estimado de los insumos por tonelada para los productos de cerámica se incrementaron en 64% de 2007 a 2011.

510. La Secretaría observó, de acuerdo con las cifras presentadas por CMA y Zara Home, que el periodo empleado para comparar las estimaciones propuestas fue 2007 a 2011 y el periodo analizado es 2009 a 2011, periodo en donde se reportaría un incremento de 5%, para los insumos que Cinsa utiliza, es decir mucho menor al 64% señalado.

511. Imcosa señaló que los gastos de operación de Cinsa representaron más del 36% de las ventas netas, cuando en el caso de las ventas del producto importado representaron en promedio 20% de las

ventas de importación. Adicionalmente, argumentó que los gastos operativos de la empresa Locería Colombiana para 2010 y 2011 fueron en promedio de 28% respecto a sus ingresos, en tanto los gastos operativos de Porcelanas Ánfora representaron en promedio 18% de sus ventas en el periodo 2010 a 2011.

512. Porcelanas Ánfora proporcionó su estado de costos, ventas y utilidades correspondiente al periodo analizado con el propósito de que la Secretaría pudiera comparar el nivel de sus gastos operativos con lo que reporta Cinsa. Al respecto, la Secretaría comparó las estructuras porcentuales de Cinsa y Porcelanas Ánfora, en cuanto a los principales elementos del costo, los gastos de operación y los márgenes de utilidad a nivel operativo.

513. En efecto, la Secretaría observó estructuras porcentuales diferentes las cuales pueden ser resultado de la clasificación de los gastos indirectos de fabricación y los gastos de operación. No obstante, la autoridad investigadora no tiene la certeza de los prorrateos aplicados por Porcelanas Ánfora, en la determinación de los gastos indirectos de fabricación y los gastos de operación; mientras que en el caso de Cinsa dichos prorrateos y su metodología fueron debidamente validados por medio de la visita de verificación, sin soslayar que aun con las diferencias encontradas en las estructuras de costos y gastos de ambas empresas, Porcelanas Ánfora reportó proporciones de costo de operación similares a las de Cinsa, tomando en cuenta que los ingresos por ventas reportados por Porcelanas Ánfora fueron de cerca de la mitad de los reportados por la Solicitante.

514. De hecho, con la finalidad de constatar la veracidad de la información relativa a los gastos de operación presentada por la Solicitante, la Secretaría le realizó una visita de verificación, en cuyo reporte menciona en la sección de conclusiones incisos f) y g), que las cifras de asignación de gastos de operación para la mercancía nacional y de importación son completas, correctas y provienen de los registros contables de Cinsa.

515. Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI argumentaron que Cinsa tiene gastos operativos excesivos muy superiores a los que privan en la industria, comparándolos con los de Locería Colombiana y Porcelanas Ánfora. No obstante, la Secretaría nunca tuvo interés de investigar sobre esta cuestión, sólo se limitó a verificar la suma de los gastos operativos, pero nunca cuestionó el porqué de proporciones tan elevadas en sus ventas netas y costos de venta.

516. La Secretaría solicitó a Cinsa una explicación referente a la razón por la que la proporción de los gastos de operación respecto a los ingresos por ventas de la mercancía nacional era diferente a la mercancía de importación. En respuesta, Cinsa señaló que tal diferencia se debe a que los gastos en los que incurre una productora -arrendamiento del inmueble, personal administrativo y el de operación de la planta- difieren a los de una comercializadora.

517. En lo relativo a los gastos de Cinsa, Imcosa indicó que no entiende lo que finalmente se prorrateó y si los sueldos, arrendamientos, publicidad y capacitación son tan elevados, como para justificar un gasto operativo tan alto.

518. Cinsa señaló en la Audiencia Pública, que para la asignación de los gastos utilizó como base de prorrateo el volumen de ventas. Por su parte, la Secretaría realizó una visita de verificación y, en los puntos 23 y 24 del acta de visita de verificación del día 28 de agosto de 2013 y en el punto 17 del día 29 de agosto de 2013, señaló que los gastos de operación fueron revisados y se consideran razonables, por lo que pueden ser utilizados en los análisis pertinentes.

519. CMA indicó que se debe incluir la eliminación de los efectos contables por las operaciones intercompañía realizadas por Cinsa, por lo que debiera analizarse la correcta asignación de los gastos operativos entre las transacciones con su parte relacionada y terceros independientes.

520. El análisis realizado por la Secretaría de los indicadores financieros de la empresa en su conjunto, versó sobre los estados financieros dictaminados de Cinsa y subsidiarias, donde mencionan que los estados financieros fueron preparados de acuerdo con las Normas de Información Financiera Mexicanas (NIFS) y, en lo que respecta a los beneficios operativos del producto similar al investigado, la Secretaría realizó la visita de verificación, la cual en el acta de visita de verificación, en los puntos 23 y 24 del día 28 de agosto de 2013 y en el punto 17 del día 29 de agosto de 2013, señaló que los gastos de operación fueron revisados y se consideran razonables, por lo que pueden ser utilizados en los análisis pertinentes.

521. En lo que refiere a los resultados operativos relacionados exclusivamente con la producción nacional es posible observar que durante el periodo 2009 a 2011 y el primer trimestre de 2011 y 2012, éstos fueron negativos. Para el año de 2010 respecto a 2009 los resultados operativos negativos disminuyeron 45%, debido a que los ingresos por ventas y los costos de operación cayeron 2% y 5%, respectivamente. Por lo que el margen operativo negativo pasó de 8% negativo a 4% negativo.

522. Para 2011, los resultados operativos negativos aumentaron 163%, debido a que los ingresos por ventas y los costos de operación disminuyeron 8% y 0.8%, respectivamente. Por lo que el margen operativo cayó 8 puntos porcentuales al pasar de 4 a 12%, ambos negativos. En lo que refiere al primer trimestre de 2012 en relación al mismo periodo de 2011, los resultados operativos negativos disminuyeron 18%, debido a que los ingresos por ventas y los costos de operación aumentaron 12 y 7%, respectivamente. Por lo que el margen operativo pasó de 20% negativo a 15% negativo.

523. Con respecto al rendimiento sobre la inversión (o ROA por sus siglas en inglés) de las empresas integrantes de la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana, calculado a nivel operativo, fue positivo en todos los años analizados y en el primer trimestre de 2011 y 2012, como se muestra en la Tabla 4.

Tabla 4: Rendimiento sobre la inversión

ÍNDICE	2009	2010	2011	Ene-Mar 2011	Ene-Mar 2012
Rendimiento sobre la inversión de la empresa (ROA)	26.5%	58.8%	77.3%	25.8%	9.1%

Fuente: Elaborado por la Secretaría con base en datos de Cinsa y de otras 6 productoras nacionales no parte que apoyan la solicitud.

524. La contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión, orientado al mercado interno fue negativa del periodo de 2009 al primer trimestre de 2012, tal como se muestra en la Tabla 5.

Tabla 5: Contribución del producto similar

ÍNDICE	2009	2010	2011	Ene-Mar 2011	Ene-Mar 2012
Contribución del producto similar al Rendimiento Sobre la Inversión	-3%	-3.3%	-9.1%	-3.7%	-1.8%

Fuente: Elaborado por la Secretaría con base en datos de Cinsa y de otras 6 productoras nacionales no parte que apoyan la solicitud.

525. La Secretaría analizó el estado de cambios en la situación financiera de Cinsa, debido a que el resto de productoras no proporcionaron el estado de cambios en la situación financiera o flujos de efectivo. Para el año de 2010, se advierte un incremento en el flujo de caja operativo del orden de 434%, como resultado del aumento en 17% de las utilidades antes de impuestos; para 2011 el flujo de operación disminuyó 172% debido a una mayor aplicación de capital de trabajo.

526. La capacidad de reunir capital se analiza a través del comportamiento de los índices de circulante, prueba de ácido, apalancamiento y deuda. Los niveles de solvencia y liquidez fueron aceptables tomando en cuenta que dichos niveles normalmente se consideran adecuados, si la relación es de 1 a 1 o superior, entre los activos y pasivos circulantes, en tanto la prueba de ácido presentó el comportamiento que se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6: Capacidad de reunir capital

ÍNDICE	2009	2010	2011	Ene-Mar 2011	Ene-Mar 2012
Razón de Circulante	3.2	2.7	3.4	2.4	2.8
Prueba de Ácido	2.4	1.9	2.6	1.6	1.9

Fuente: Elaborado por la Secretaría con base en datos de Cinsa y de otras 6 productoras nacionales no parte que apoyan la solicitud.

527. Una proporción de pasivo total con respecto al capital contable inferior al 100% es manejable. En este caso, el apalancamiento permanece en porcentajes aceptables; en tanto la deuda o razón de pasivo total a activo total, reportó ratios manejables, como se muestra en la Tabla 7.

Tabla 7: Apalancamiento

ÍNDICE	2009	2010	2011	Ene-Mar 2011	Ene-Mar 2012
Pasivo Total a Capital Contable	61%	81%	64%	78%	53%
Pasivo Total a Activo Total	38% 45%		39%	44%	34%

Fuente: Elaborado por la Secretaría con base en datos de Cinsa y de otras 6 productoras nacionales no parte que apoyan la solicitud.

528. De acuerdo con lo descrito en los puntos 521 y 522 de la presente Resolución, los resultados operativos negativos reportados en el periodo de 2009 al primer trimestre de 2012 afectaron el comportamiento del margen operativo como resultado de la baja en los ingresos por ventas. Situación que repercutió en una contribución negativa al ROA.

529. El flujo de caja operativo de Cinsa reportó un incremento en 2010 respecto a 2009, sin embargo, en

2011 reportó una caída importante como consecuencia del incremento en la aplicación de capital de trabajo.

530. La capacidad de reunir capital permanece en niveles adecuados, por las razones expresadas en los puntos 526 y 527 de la presente Resolución, por lo que los niveles de liquidez, solvencia, deuda y apalancamiento de ninguna forma comprometen la operación de la rama de producción nacional.

531. Por lo anterior, la Secretaría consideró que existe evidencia suficiente para concluir que las importaciones investigadas realizadas en condiciones de discriminación de precios, causaron efectos negativos identificables que comprometen la posición financiera de la rama de producción nacional de las vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana.

532. Con base en el análisis descrito en los puntos del 476 al 531 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes de que el volumen y los precios de las importaciones investigadas realizadas en condiciones de dumping causaron daño a la rama de producción nacional. Esta determinación se soporta con base en el comportamiento que tuvieron los indicadores económicos y financieros relevantes de la industria nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica similar a la mercancía investigada durante el periodo analizado.

9. Otros factores de daño

533. De conformidad con los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE, la Secretaría examinó la concurrencia de factores distintos a las importaciones en condiciones de dumping que al mismo tiempo pudieran haber afectado a la producción nacional.

534. Cinsa indicó que el daño en sus indicadores es consecuencia de las importaciones en condiciones de dumping de China y no se atribuye a otros factores, como la actividad exportadora, las variaciones en el consumo o las importaciones de otros países, en particular:

Las importaciones investigadas son la principal fuente de abastecimiento para el mercado nacional en volúmenes crecientes y a menores precios en relación con el resto de las importaciones.

Durante el periodo de análisis no se registró una caída en la demanda, ya que el CNA aumentó 48% entre 2009 y 2011, mientras que su producción nacional y ventas se redujeron significativamente.

La presencia de las importaciones chinas en condiciones de dumping en el mercado nacional orillaron a Cinsa a efectuar importaciones.

535. En la etapa preliminar Porcelanas Ánfora, CMA, Zara Home, Liverpool, Sears, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash señalaron la existencia de otros factores diferentes de las importaciones como causa del daño. En general que: i) las importaciones de Cinsa antes, durante y después al periodo analizado; ii) la fallida estrategia de Cinsa como importador a partir de su desistimiento del examen de cuotas compensatorias de la investigación primigenia; iii) la posible venta de Cinsa antes del periodo analizado; iv) uso frívolo y malicioso del sistema de defensa comercial por parte de Cinsa; v) nula inversión de Cinsa en maquinaria, equipo y modernización (competitividad); vi) el crecimiento histórico de las importaciones chinas; vii) situación macroeconómica y crisis; viii) oferta nacional y variedad de productos insuficiente (diseños, formas, tamaños, calidad, etc.); ix) baja capacidad instalada nacional, y x) crecimiento del mercado (en el 2010 y el primer trimestre de 2012) mientras que la producción nacional se mantuvo constante, principalmente.

536. De acuerdo con lo señalado en los puntos 569 a 575 de la Resolución Preliminar y al no existir elementos de prueba adicionales en la etapa final de la investigación, la Secretaría confirma que los hechos previos señalados por las importadoras no desacreditan la evidencia obtenida en el presente procedimiento. Existen elementos suficientes que sustentan el daño alegado causado por las importaciones investigadas en el periodo analizado, entre otros y, sin que sea limitativo de otros aspectos: el desplazamiento de la producción en el mercado nacional; la sustitución de las compras de los clientes de la Solicitante por producto importado; la baja utilización de la capacidad instalada, y la caída de la producción, ventas, empleo y las pérdidas sostenidas.

537. La Secretaría confirma que el desistimiento en el examen de cuota de la investigación primigenia por parte de Cinsa, la posible venta de la empresa antes del periodo analizado y el comportamiento de sus importaciones en años anteriores al periodo analizado, son aspectos que no desvirtúan: i) el interés principal de Cinsa como productor en el periodo analizado y promotor de esta investigación; ii) el crecimiento de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios es muy superior al crecimiento de las propias importaciones de Cinsa y con importantes márgenes de subvaloración; iii) el desplazamiento de los clientes que aumentaron sus compras de producto importado frente al nacional, y iv) el que las importaciones investigadas se ubicaron por arriba de la capacidad instalada y no permitieron una utilización razonable de la misma, entre otros factores.

538. La Secretaría reitera que el crecimiento de las importaciones por sí mismo no es objeto de sanción por la legislación en la materia, siempre y cuando sea en condiciones leales y no sea la causa de daño a la producción nacional. En el caso de las importaciones investigadas originarias de China existe evidencia suficiente de que se realizaron con altos márgenes de discriminación de precios en el periodo investigado y que éstas causaron daño a la producción nacional.

539. La Secretaría reitera que la crisis económica y el entorno macroeconómico no explican la pérdida de participación de la industria nacional frente al aumento de las importaciones en condiciones de dumping. De hecho, la situación del mercado nacional no debiera sólo afectar al producto nacional sino también a las importaciones, situación que no se observa en el periodo analizado, esto es, las importaciones originarias de China ganan participación mientras que la producción orientada al mercado interno y las importaciones de otros países pierden participación en el CNA.

540. En relación con la insuficiente oferta, variedad de producto y capacidad instalada que indicaron las importadoras, la Secretaría considera que las productoras nacionales cuentan con capacidad instalada disponible para incrementar su producción e incrementar el abasto con mercancía nacional. Por otra parte, la Secretaría considera que no es económicamente razonable para Cinsa ampliar la capacidad instalada ni realizar mayor inversión en un escenario con porcentajes de utilización de la capacidad bajos, importantes y crecientes volúmenes de importación a precios en condiciones de dumping donde los márgenes calculados van de US \$1.73 (un dólar y 73 centavos de los Estados Unidos de América) a US\$ 5.78 (cinco dólares y 78 centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo.

541. La Secretaría analizó el volumen y los precios de las importaciones originarias de otros países en el apartado de importaciones y precios; la contracción de la demanda a través del CNA; no se tuvo conocimiento de variaciones de la estructura del consumo ni de prácticas comerciales restrictivas o factores que afectaran la competencia; la tecnología en el apartado de proceso productivo; la actividad exportadora y productividad en el apartado de efectos sobre la producción nacional. Con lo que se acredita que no existieron otros factores distintos a las importaciones en condiciones de dumping que al mismo tiempo hayan causado daño a la producción nacional.

542. Por otra parte, las empresas importadoras han manifestado como causa del daño alegado las propias importaciones realizadas por Cinsa en el periodo analizado conforme a lo siguiente:

Liverpool y Sears señalaron que las importaciones de Cinsa fueron significativas porque representaron más del 2% y fue la empresa del sector que realizó más importaciones.

Coppel y Chedraui indicaron que:

las importaciones de Cinsa al ser en promedio parecidas al del resto de importadores (al dividir el volumen restante entre todos los demás importadores) implica que, si las importaciones de Cinsa no causaron daño, tampoco las del resto de importadores;

es contradictorio lo señalado en el punto 524 de la Resolución Preliminar, ya que en 2011 Cinsa aumentó sus importaciones hasta representar 8% de las importaciones chinas mientras que su producción creció 52%;

es contradictorio que en la Audiencia Pública Cinsa haya señalado que las importaciones en condiciones de dumping llevan 20 años en el mercado y haya esperado hasta el 2012 para presentar la solicitud, además de que no contestó por qué se desistió del examen de cuota en 2007;

no se sabe si los precios de Cinsa corresponden a producto nacional o importado, y

los precios de exportación de China presentan una tendencia a la alza.

c. Imcosa, Crown Baccara y Regalos Siglo XXI señalaron que:

la Secretaría no puede basarse sólo en las manifestaciones de Cinsa o en que el resto de las importaciones fueron las que causaron el daño;

el Análisis de la Resolución Preliminar no demuestra que las importaciones de Cinsa no hayan sido la causa de la distorsión en precios. Indicaron que en la Resolución Preliminar la autoridad implícitamente reconoció que las importaciones de Cinsa sí tuvieron una contribución al daño y a la distorsión de precios, las cuales se realizaron a precios dumping y con márgenes de subvaloración de entre 40 y 65%;

aun cuando las importaciones de Cinsa tengan una baja participación en las importaciones investigadas, es uno de los 10 principales importadores; sus importaciones en relación a su producción representaron 13.3, 69 y 28.6% de 2009 a 2011, mientras que sus ventas de producto importado en relación a las ventas totales significaron 33.1, 56.4 y 39.3%, respectivamente. Por lo anterior, al menos en un año, Cinsa fue más un importador que un productor nacional;

ante la eventual imposición de cuotas compensatorias Cinsa siguió importando después del periodo investigado para acumular inventario de la mercancía investigada. Para acreditarlo proporcionaron copia de dos conocimientos de embarque del 2013, y

si se hubiese reconocido en la Resolución Preliminar que Cinsa es quien realizó las importaciones durante y después del periodo investigado, la autoridad se habría dado cuenta que era innecesaria la imposición de una cuota compensatoria para impedir que se continuara el daño.

Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Coppel, Chedraui, CMA y Zara Home argumentaron que las importaciones de Cinsa impidieron que ésta utilizara en mayor medida su capacidad instalada.

CMA y Zara Home señalaron que el ánimo importador de la Solicitante es una estrategia de cambio de su negocio que viene desarrollando desde por lo menos el año 2003.

Red Star señaló que Cinsa no ha demostrado que sus precios de importación no fueran la causa del daño.

543. Por su parte, Cinsa indicó que sus importaciones no son la causa del daño, sino consecuencia de las condiciones de competencia causadas por las mercancías originarias de China, al respecto argumentó lo siguiente:

El volumen de ventas y el margen generado por la manufactura nacional no son suficientes para soportar todos los costos y gastos de operación. Importó de China con el propósito de minimizar pérdidas y mantener la viabilidad del negocio, compensar la pérdida de mercado, mantener la presencia de la marca Santa Anita y absorber al menos parcialmente los gastos fijos de la compañía.

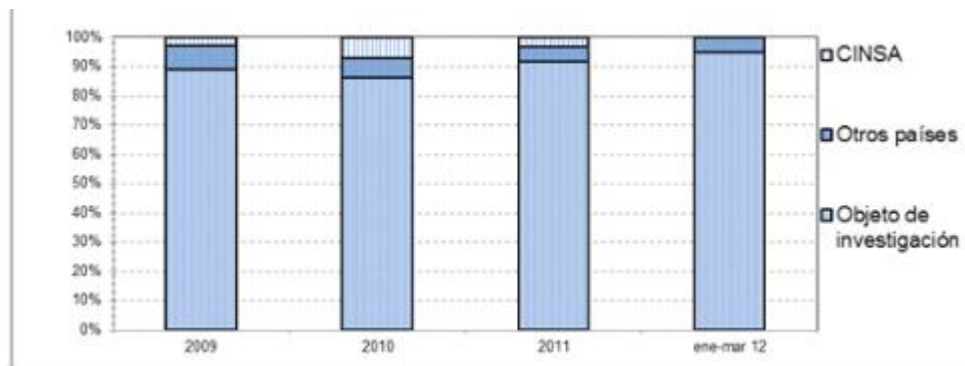
Las importaciones que realizó se comercializaron con su propia marca: de 2009 a 2011 representaron en promedio el 5% del total importado de China, mientras que en 2011 sólo representaron el 3.3%. Por el contrario, el resto de las importaciones chinas mantienen una tendencia creciente y representaron el restante 96.7%.

En relación con las importaciones que realizó después del periodo investigado, señaló que no fueron significativas (representaron el 1.8% de las importaciones chinas) y registraron un comportamiento decreciente.

544. De acuerdo con lo anterior y con base en la información y pruebas que obra en el expediente administrativo, la Secretaría reitera que sí contempló en su análisis las importaciones realizadas por Cinsa. Analizó por separado las importaciones con la finalidad de no sobreestimar los efectos de las importaciones en condiciones de dumping y no atribuir el efecto que pudieran tener sus importaciones. Tan es así, que la Secretaría se aseguró que los indicadores que explican el comportamiento de la rama de producción nacional correspondieran al producto de fabricación nacional. No obstante, en esta etapa de la investigación reúne y profundiza el análisis correspondiente en el presente apartado.

545. En la Resolución Preliminar se determinó que el daño a la rama de producción nacional fue causado por las importaciones investigadas a precios por debajo de los nacionales. Las importaciones de Cinsa registraron bajas tasas de participación del 3, 7 y 3% de 2009 a 2011 en relación con las importaciones totales de China; mientras que para el primer trimestre de 2012 fueron nulas. Con respecto al CNA, las importaciones de Cinsa representaron 2, 6 y 3% en el mismo periodo. Véase la Gráfica 7.

Gráfica 7: Importaciones (Kgs.)



Fuente: SIC-MEX y Cinsa

546. La Secretaría consideró que las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluida la porcelana, originarias de China, muestran el mismo comportamiento creciente con o sin las importaciones realizadas por Cinsa. Esto se explica porque Cinsa no representa un volumen significativo de las importaciones de tal forma que sean éstas las que determinen el comportamiento de los volúmenes y precios. Las importaciones del resto de las empresas son determinantes, en virtud de que representaron alrededor del 95% en el volumen total importado de China en el periodo analizado. Por ejemplo, si se considera el incremento de dichas importaciones en términos absolutos: las importaciones de Cinsa se incrementaron 794 toneladas entre 2009 y 2011, mientras que las importaciones investigadas de China (sin Cinsa) aumentaron en el mismo periodo 21,463 toneladas, lo cual significa que el incremento de las importaciones de Cinsa representó únicamente 4% del crecimiento observado en el volumen del resto.

547. Por otra parte, la Secretaría consideró que las importaciones realizadas por Cinsa le han permitido mantener algunos clientes, tal como se indica en el punto 499 de la presente Resolución, se ha visto forzada a otorgar mayores plazos y descuentos, por la presión de los importantes márgenes de subvaloración de las importaciones chinas. Si bien, las ventas de producto importado registraron una participación de entre 25 y 31% de las ventas totales de Cinsa en el periodo analizado, el impacto por la presencia de las importaciones investigadas causó que la producción nacional del producto similar perdiera participación de mercado, registrara una disminución en volúmenes de producción y ventas con pérdidas operativas y una baja utilización de la capacidad instalada, como consecuencia del crecimiento observado de las importaciones investigadas en el periodo analizado.

548. De acuerdo con las ventas por cliente proporcionadas por Cinsa, la Secretaría observó que de 2009 a 2011 Cinsa disminuyó sus ventas tanto de producto nacional como importado. Las ventas de producto importado se realizaron a un precio promedio superior que las ventas del producto nacional en dicho periodo. Este comportamiento muestra que los precios de venta de Cinsa no fueron la causa de la distorsión de precios como lo indicaron Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI y Red Star, ya que sus clientes adquirieron las mercancías a precios superiores.

549. Lo anterior significa que las importaciones investigadas de China tuvieron efectos perjudiciales importantes sobre la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica (incluidas las de porcelana) con independencia de las importaciones realizadas por Cinsa. Es decir, un volumen significativo de las importaciones en condiciones de dumping (sin Cinsa) de alrededor del 95% en el periodo analizado a precios por debajo del resto de las fuentes de abastecimiento (importaciones de otros países y producción nacional) explicaría principalmente los efectos perjudiciales en la rama de producción nacional.

550. Cabe señalar que la participación relativa de las importaciones de Cinsa sobre sus ventas totales se observa en un escenario donde la participación de China en el mercado ya era muy importante (77% en el periodo analizado), lo cual significa que Cinsa ya había perdido una cuota importante de mercado con los

consecuentes efectos sobre sus indicadores; con ello, los volúmenes de importación de Cinsa cada vez mostraron una mayor participación relativa en sus ventas.

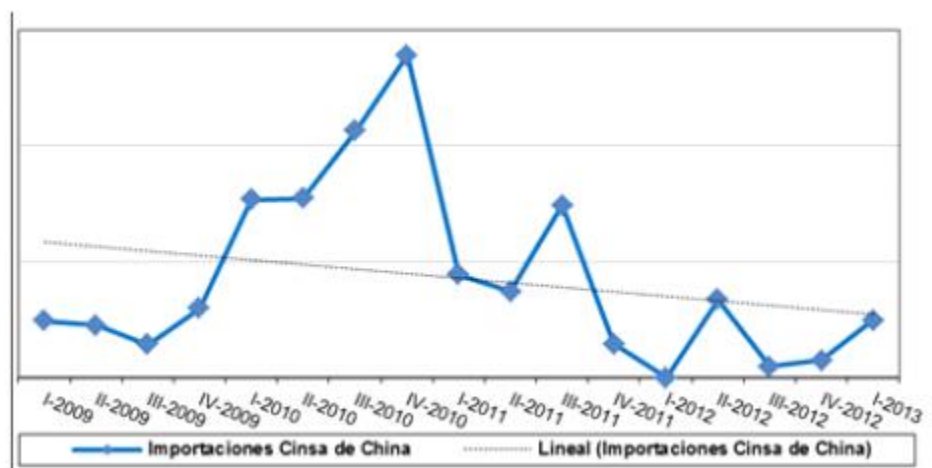
551. En relación con el argumento de CMA, Zara Home, Coppel y Chedraui, es importante mencionar que la legislación aplicable en la materia no establece en qué momento se debe presentar una solicitud de investigación. Por ello, resulta irrelevante el momento en que la Solicitante decida presentar la solicitud, siempre y cuando cumpla con los requisitos establecidos para ello.

552. Es falso que Cinsa sea la empresa del sector que más importó en el periodo analizado. Las estadísticas del SIC-MEX muestran que tan sólo una empresa mantuvo niveles constantes de importación del 16 al 31%, e inclusive la importadora vinculada a un productor nacional (Imcosa) realizó importaciones superiores a las de Cinsa.

553. Cabe señalar que las importaciones realizadas por Cinsa posteriores al periodo investigado no modifican los hechos observados en el periodo analizado, los volúmenes mantienen un comportamiento decreciente con una participación del 1.7% en el periodo abril de 2012 a marzo 2013. Por consiguiente, la Secretaría no identificó elementos que muestren un comportamiento distinto al observado que indique una acumulación premeditada de inventarios antes de la aplicación de la cuota compensatoria en mayo del 2013.

Como se muestra en la Gráfica 8 la tendencia decreciente de las importaciones de Cinsa se mantuvo después del periodo investigado.

Gráfica 8: importaciones de Cinsa en el periodo 2009 a marzo 2013



Fuente: SIC-MEX

554. En relación a lo señalado por Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, la Secretaría considera que la imposición de medidas en la Resolución Preliminar no pierde su validez por las importaciones que realizó Cinsa durante el periodo analizado, o aun después. Como se ha demostrado en los párrafos precedentes, las importaciones de Cinsa no fueron la causa del daño alegado, por lo que la Secretaría considera justificado aplicar medidas para eliminar el daño causado por las importaciones investigadas originarias de China, además de que la medida se aplica sin excepción, es decir, las importaciones que en su momento llegue a efectuar Cinsa también estarían sujetas al pago de la cuota compensatoria que corresponda.

555. La Secretaría reconoce que las importaciones de Cinsa, aunque en una proporción menor, coexistieron en el mercado con las importaciones investigadas. Al respecto, considera que si bien la legislación en la materia establece que se deben evaluar los otros factores de los que se tenga conocimiento y que al mismo tiempo afecten a la producción nacional, no indica que las importaciones objeto de dumping deben ser el único factor que afecte a la misma en el periodo sujeto a análisis. Por ello, con la finalidad de no atribuir a las importaciones objeto de dumping la afectación causada por las importaciones de Cinsa, la Secretaría analizó el comportamiento de dichas importaciones por separado.

556. De acuerdo con lo descrito en los puntos 533 al 555 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que los factores diferentes de las importaciones investigadas señalados por las contrapartes de la Solicitante no desvirtúan el daño causado por las importaciones investigadas originarias de China en condiciones de dumping. Asimismo, la Secretaría no tuvo conocimiento de variaciones de la estructura del

consumo ni de prácticas comerciales restrictivas o factores que afectaran la competencia, la tecnología, el crecimiento, la actividad exportadora y productividad que tuvieran efectos sobre la producción nacional.

J. Conclusiones

557. Con base en el resultado del análisis de los argumentos y pruebas que obran en el expediente administrativo, la Secretaría concluyó que existen pruebas suficientes que demuestran que las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la rama de producción nacional, en términos de lo previsto en los artículos 3 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE. Entre los principales factores que sustentan esta determinación, sin que sea limitativo de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, se destacan los siguientes:

Las importaciones investigadas de China se efectuaron con márgenes de dumping que van de US\$1.73 (un dólar y setenta y tres centavos de los Estados Unidos de América) a US\$5.78 (cinco dólares y setenta y ocho centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo.

Entre 2009 y el primer trimestre de 2012 las importaciones objeto de investigación representaron hasta el 90% del total de las importaciones, un nivel muy superior a los de insignificancia, previsto en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping.

Las importaciones de origen chino registraron una tendencia creciente, en términos absolutos y en relación con el CNA y la producción nacional que se tradujo en una mayor participación en el mercado nacional.

Las importaciones de origen chino se ofrecieron a precios significativamente inferiores a los de la producción nacional (de hasta -33%) y también por debajo de los de las importaciones de otros países (de hasta -70%).

Los márgenes de subvaloración que observaron las importaciones de China explicarían el incremento de su participación en el mercado nacional.

En el periodo analizado se observó un comportamiento negativo en indicadores relevantes de la rama de producción nacional, tales como participación en el mercado, caída de la producción, ventas, empleo, utilización de la capacidad instalada e inventarios.

Los clientes de la producción nacional desplazaron sus compras de producto nacional a favor del producto importado.

Los resultados operativos negativos afectaron el comportamiento del margen operativo como resultado de la baja en los ingresos por ventas.

China cuenta con un significativo potencial exportador en comparación con el tamaño de la producción nacional y mercado mexicano.

No se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones investigadas en condiciones de dumping.

K. Cuota compensatoria

558. De acuerdo con lo descrito en los puntos 577 y 578 de la Resolución Preliminar, las importadoras señalaron que en caso de determinar la aplicación de una cuota compensatoria, la Secretaría debería tomar en cuenta principalmente lo siguiente:

CMA, Zara Home, Coppel y Chedraui, indicaron que se tome en cuenta la protección efectiva a la rama de producción nacional y los efectos en la cadena productiva, en los consumidores, desabasto, aumento en precios y el beneficio a proveedores ineficientes.

Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash argumentaron que el monto de la cuota compensatoria debe impedir a Cinsa ejercer un poder monopólico y perjudicar al consumidor. Manifestaron que se tome en cuenta el margen promedio de subvaloración o un precio de importación no lesivo que permita recuperar sus costos y lograr una ganancia razonable, y que se excluya de la aplicación de las cuotas al proveedor chino de Cinsa.

559. En esta etapa de la investigación Imcosa señaló que la metodología de punto de equilibrio utilizada para el cálculo del precio no lesivo, resulta simplista y sin ningún razonamiento de valoración financiera, por lo que presentó un reporte sobre el análisis de punto de equilibrio, que proporciona diferentes métodos para su determinación.

560. Al respecto, la Secretaría consideró que el documento presentado por Imcosa en general refiere a las decisiones que se deberían tomar antes de iniciar la fabricación de un producto determinado, a partir del conocimiento de costos fijos, variables y precios, es decir, en un escenario prospectivo y de ninguna forma se expresa la determinación de un punto de equilibrio histórico. Es importante señalar que ninguno de los escenarios que plantea el documento aborda una situación de afectación por prácticas desleales de comercio, es decir, no describe la forma de determinar el punto de equilibrio a partir de una afectación por importaciones de mercancías en condiciones de discriminación de precios; no obstante, la fórmula para la determinación del punto de equilibrio, concuerda con la metodología empleada por la Secretaría, por lo que no se entiende la afirmación de que en la determinación del punto de equilibrio no existe "razonamiento de valoración financiera".

561. Imcosa señaló que la Secretaría calculó un precio meta con base en la información de Cinsa y el punto de equilibrio se limita a sumar los costos unitarios fijos y variables y aplicar un margen de utilidad supuestamente razonable. Consideró costos de producción altos por el bajo nivel de utilización de la capacidad instalada, a mayor producción menor gasto fijo de producción por pieza.

562. Debido a que Cinsa reportó pérdidas operativas durante todo el periodo analizado, para el producto similar al investigado, la Secretaría empleó en la determinación del precio meta, la información proporcionada por Cinsa para la gama más restringida de productos que incluye al producto similar; la utilidad operativa del

año 2011 contiene la mayor parte del periodo investigado. En la determinación del punto de equilibrio, la Secretaría tomó en cuenta la situación real que prevaleció en el mercado, esto es, consideró la afectación en el volumen de producción y venta de Cinsa, ocasionada por la entrada de importaciones de la mercancía investigada en condiciones de discriminación de precios.

563. Al respecto, Cinsa señaló que el precio de referencia se encuentra artificialmente bajo y distorsionado toda vez que al considerar el margen operativo de la totalidad de Negocio Hogar, incluye las pérdidas operativas generadas por las ventas de la planta Cerámica Manufactura que es la productora de las mercancías similares. Adicionalmente, señaló que la autoridad utilizó el tipo de cambio correspondiente al final del periodo investigado y, por la naturaleza dinámica del estado de costos, ventas y utilidades, Cinsa considera que lo apropiado sería haber utilizado el tipo de cambio promedio diario durante el periodo investigado.

564. La Secretaría determinó el punto de equilibrio para el periodo investigado, considerando el nivel de producción real observado en dicho periodo a partir del punto donde el ingreso total compensa exactamente los costos totales. La utilidad razonable se determinó a partir de la información para la gama más restringida del producto similar al investigado, donde se encuentran utilidades a nivel operativo. La Secretaría tomó en cuenta que las operaciones fueron realizadas a lo largo de todo el periodo investigado, por lo que consideró el tipo de cambio promedio y obtuvo como resultado un precio de 2.61 dls/kg (dos dólares y sesenta y uno centavos de los Estados Unidos de América), al que Cinsa lograría un margen de utilidad razonable.

565. La expresión formal del punto de equilibrio es la siguiente:

$$PE_x = \frac{fc}{p - vc} = 1$$

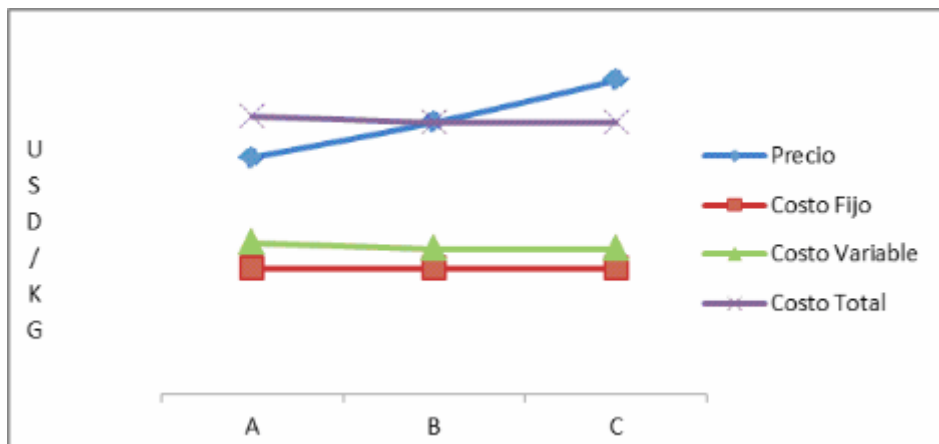
Donde:

PEX= Punto de equilibrio

fc = Costo fijo

p = Precio de venta

vc = Costo variable unitario



566. Con base en lo descrito en los párrafos anteriores, 581 de la Resolución Preliminar y, lo establecido en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 62 del LCE, la Secretaría determinó aplicar una cuota compensatoria definitiva variable en función del precio no lesivo para la industria nacional. De esta forma, las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China, cuyo precio de importación, correspondiente al valor en aduana de la mercancía en términos unitarios, sea inferior al precio de referencia de US\$2.61 (dos dólares y sesenta y uno centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo, estarán sujetas al pago de cuotas compensatorias, cuyo monto se calculará como la diferencia entre el precio de importación y el precio de referencia, sin que se exceda la cuantía del margen de dumping específico determinado para cada empresa exportadora.

567. Las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China, cuyo precio de importación, correspondiente al valor en aduana de la mercancía en términos unitarios,

sea igual o superior al precio de referencia de US\$2.61 (dos dólares y sesenta y uno centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo, no estarán sujetas al pago de cuotas compensatorias.

568. Con base en los hechos y argumentos descritos anteriormente y, en estricto acatamiento a la sentencia del 2 de marzo de 2015 dictada por el Juez Cuarto de Distrito en la Ciudad de México en el Juicio de Amparo 94/2014 y a la emitida por el Decimoséptimo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito del 8 de febrero de 2018 en el Amparo en Revisión 161/2015, y toda vez que se ha dado cumplimiento a lo ordenado, a través de lo expuesto en el punto 66 de la presente Resolución, con fundamento en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping; 59 fracción I y 62 segundo párrafo de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

569. Sólo por cuanto hace a la empresa Imcosa se declara concluido el procedimiento de reposición en cumplimiento a las sentencias referidas en los puntos 25 y 26 de la presente Resolución y se impone una cuota compensatoria definitiva a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China, que ingresen por las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la TIGIE, o por cualquier otra, independientemente del país de procedencia, en los siguientes términos:

Las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China, cuyo precio de importación, correspondiente al valor en aduana de la mercancía en términos unitarios, sea inferior al precio de referencia de US\$2.61 (dos dólares y sesenta y uno centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo, estarán sujetas al pago de cuotas compensatorias, cuyo monto se calculará como la diferencia entre el precio de importación y el precio de referencia, sin que se exceda la cuantía del margen de dumping específico determinado para cada empresa exportadora.

Las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de China, cuyo precio de importación, correspondiente al valor en aduana de la mercancía en términos unitarios, sea igual o superior al precio de referencia de US\$2.61 (dos dólares y sesenta y uno centavos de los Estados Unidos de América) por kilogramo, no estarán sujetas al pago de cuotas compensatorias.

570. Se exceptúa del pago de la cuota compensatoria definitiva a las importaciones de tarros o mug's, siempre y cuando demuestren lo siguiente:

- A. Que tienen un recubrimiento de polímero/poliéster.
- B. Que no tengan decorado o impresión alguna.
- C. Que serán sometidas a un proceso de impresión por sublimación.

571. La empresa importadora deberá tener disponible la documentación con la que acredite el cumplimiento de lo dispuesto en el punto anterior y la Secretaría podrá en cualquier momento revisar su cumplimiento. En caso de que a juicio de la Secretaría no se cumpla cabalmente con dicha disposición, se harán efectivas las cuotas compensatorias definitivas determinadas en la presente Resolución.

572. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria que se señala en el punto 569 de la presente Resolución en todo el territorio nacional.

573. Con fundamento en el artículo 65 de la LCE, háganse efectivas las garantías que se hubieren otorgado por el pago de la cuota compensatoria provisional referida en el punto 18 de la presente Resolución.

574. De acuerdo con el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a la presente Resolución deban pagar la cuota compensatoria definitiva, no estarán obligados al pago de la misma si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a China. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes 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) que se publicó en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo de 2001, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio de 2008 y 16 de octubre de 2008.

575. Notifíquese la presente Resolución a la empresa Imcosa.

576. Comuníquese la presente Resolución al SAT, para los efectos legales correspondientes.

577. La presente Resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el DOF.

Ciudad de México, a 14 de mayo de 2018.- El Secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo Villarreal**.-
Rúbrica.

En el documento que usted está visualizando puede haber texto, caracteres u objetos que no se muestren debido a la conversión a formato HTML, por lo que le recomendamos tomar siempre como referencia la imagen digitalizada del DOF o el archivo PDF de la edición.

