

**RESOLUCIÓN preliminar 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. Esta mercancía ingresa por las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.**

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

**RESOLUCIÓN PRELIMINAR 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. ESTA MERCANCÍA INGRESA POR LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 6911.10.01 Y 6912.00.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN.**

Visto para resolver en la etapa preliminar 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 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 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 trinche, plato sopero, 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, decorado de estampado, 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**

Fracción	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.
<b>6911.10.01</b>	<b>Artículos para el servicio de mesa o cocina.</b>
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.
<b>6912.00.01</b>	<b>Vajillas y demás artículos para el servicio de mesa.</b>

**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, Unión Europea e Israel.

**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:

- A.** Norma Oficial Mexicana NOM-050-SCFI-2004, que se refiere a la información comercial de etiquetado.
- B.** 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.
- C.** ASTM C 373-88, utilizada para probar la absorción de agua de productos cerámicos cocidos.
- D.** ASTM C 554-88, utilizada para probar la resistencia al craquelado (fracturamiento del esmalte por choque térmico) en piezas cerámicas esmaltadas y quemadas.
- E.** ASTM C 556-88, utilizada para probar la resistencia de esmaltes decorados por ataque de detergentes.
- F.** 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 usan en el servicio de mesa. Principalmente se utilizan para contener alimentos y bebidas, y pueden ser usados tanto en hornos convencionales como de microondas. Su función secundaria es como elementos decorativos en el área de 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 se puede adquirir de proveedores especializados.

### **5. Proceso de producción**

**11.** En la fabricación de las vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa (incluidas 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, wallastonita, esmaltes, tintas y calcomanías, entre otras.

12. Los insumos se muelen para luego cribar la mezcla, filtrarla y extruir 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 1180°C a 1350°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 empacado de las piezas en cajas, ya sea de un mismo tipo de pieza o en vajilla (juegos), dependiendo del tipo de producto o cliente. Para acreditar las etapas del proceso productivo, Cinsa proporcionó un diagrama del proceso de producción del fabricante chino UP-Triangle International Limited ("UP-Triangle International").

#### **D. Convocatoria y notificaciones**

13. 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.

14. 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 (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.

15. 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 pudieren resultar interesadas en el presente procedimiento y de las cuales la Secretaría desconocía su domicilio.

#### **E. Partes interesadas comparecientes**

16. Comparecieron como partes interesadas al presente procedimiento las siguientes productoras, importadoras y exportadoras. El gobierno de China sólo compareció a efecto de solicitar una prórroga para sus exportadoras:

##### **1. Solicitante**

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

##### **2. Productor nacional**

Porcelanas Ánfora, S. de R.L. de C.V.  
Martín Mendalde número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal

##### **3. Importadores**

Comercializadora México Americana, S. de R.L. de C.V.  
Av. Vasco de Quiroga número 2121, Cuarto Piso  
Colonia Peña Blanca Santa Fe, C.P. 01210  
México, Distrito Federal

Compañía Importadora Flash, S. de R.L. de C.V.  
Martín Mendalde número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal  
  
Coppel, S.A. de C.V.  
Boulevard Manuel Ávila Camacho, número 24 (Torre del Bosque), Piso 7  
Colonia Lomas de Chapultepec, C.P. 11000

México, Distrito Federal

Crown Baccara de México, S.A. de C.V.  
Martín Mendalde número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal

Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.  
Calle Morelos numero 17  
Colonia Del Carmen, C.P. 04100  
México, Distrito Federal

Galería del Chocolate, S.A. 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 número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal

Industrias Zonana Yedid, S.A. de C.V.  
Tochtli 227, interior 1  
Fracc. Industrial San Antonio, C.P. 02760  
México, Distrito Federal

Operadora de Ciudad Juárez, S.A. de C.V.  
Av. López Mateos número 2125 Sur  
Colonia Reforma, C.P. 32380  
Ciudad Juárez, Chihuahua

Regalos Siglo XXI, S.A. de C.V.  
Martín Mendalde número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal

Sears Operadora México, S.A. de C.V.  
Calle Morelos número 17  
Colonia Del Carmen, C.P. 04100  
México, Distrito Federal

The Magic Touch México, S.A. de C.V.  
Calle Génova número 33, despacho 204  
Colonia Juárez, C.P. 06600  
México, Distrito Federal

Tiendas Chedraui, S.A. de C.V.  
Boulevard Manuel Ávila Camacho, número 24 (Torre del Bosque), Piso 7  
Colonia Lomas de Chapultepec, C.P. 11000  
México, Distrito Federal

Varer Internacional, S.A. de C.V.  
Moctezuma número 420  
Colonia Ciudad del Sol, C.P. 45050  
Zapopan, Jalisco

Vitromugs, S.A. de C.V.  
Ámsterdam número 124, despacho 404  
Colonia Hipódromo Condesa, C.P. 06170  
México, Distrito Federal

Waldo's Dólar Mart de México, S. de R.L. de C.V.  
Boulevard Magno Centro número 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 número 2121, Cuarto Piso  
Colonia Peña Blanca Santa Fe, C.P. 01210  
México, Distrito Federal

#### **4. Exportadores y/o productores extranjeros**

Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd.  
Martín Mendalde número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal

Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramic Co., Ltd.  
Martín Mendalde número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal

Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd.  
Martín Mendalde número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal

Guangdong Shunxiang Porcelain Co. Ltd.  
Martín Mendalde número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal

Starbucks Corporation  
Boulevard Manuel Ávila Camacho número 1, piso 12, Edificio Scotiabank  
Colonia Polanco, C.P. 11000  
México, Distrito Federal

Red Star Ceramics Limited  
Bosques de Cipreses Sur número 51  
Colonia Bosques de las Lomas, C.P. 11700  
México, Distrito Federal

Zibo Kunyang Ceramic Corporation Limited  
Martín Mendalde número 1755, Planta Baja  
Colonia Del Valle, C.P. 03100  
México, Distrito Federal

#### **5. Gobierno**

Consejero de Asuntos Económico y Comerciales de la Embajada de China en México  
Platón 317  
Colonia Polanco, C.P. 11560  
México, Distrito Federal

#### **F. Argumentos y medios de pruebas**

##### **1. Prórrogas**

17. Para responder el Formulario Oficial y presentar los argumentos y las pruebas correspondientes a esta etapa del procedimiento, la Secretaría otorgó prórrogas a las empresas Porcelanas Ánfora, S. de R.L. de C.V. ("Porcelanas Ánfora"), Comercializadora México Americana, S. de R.L. de C.V. (CMA), Compañía Importadora Flash, S. de R.L. de C.V. ("Importadora Flash"), Coppel, S.A. de C.V. ("Coppel"), Crown Baccara de México, S.A. de C.V. ("Crown Baccara"), Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V. ("Liverpool"), Galería del Chocolate, S.A. de C.V. ("Galería del Chocolate"), Imcosa, S.A. de C.V. ("Imcosa"), Industrias Zonana Yedid, S.A. de C.V. ("Industrias Zonana"), Operadora de Ciudad Juárez, S.A. de C.V. ("Operadora de Ciudad Juárez"), Regalos Siglo XXI, S.A. de C.V. ("Regalos Siglo XXI"), Sears Operadora México, S.A. de C.V. ("Sears"), Tiendas Chedraui, S.A. de C.V. ("Chedraui"), Varer Internacional, S.A. de C.V. ("Varer"), Vitromugs, S.A. de C.V. ("Vitromugs"), Waldo's Dólar Mart de México, S. de R.L. de C.V. ("Waldo's"), Zara Home México, S.A. de C.V. ("Zara Home"), Starbucks Corporation ("Starbucks") y a la Embajada de China en México para sus exportadoras y/o productoras. El plazo venció el 30 de octubre de 2012.

**18.** La Secretaría otorgó a las empresas 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”), una prórroga para que acreditaran su legal existencia, su representación legal y las facultades de su poderdante. Dichas empresas presentaron sus respuestas el 11 de noviembre de 2012, salvo Red Star que la presentó el 8 de noviembre de 2012.

## **2. Persona que manifestó no tener interés**

**19.** El 8 de octubre de 2012, la empresa Grupo Famsa, S.A.B. de C.V. (“Famsa”) compareció para manifestar no tener interés en participar en la investigación antidumping.

## **3. Partes interesadas**

### **a. Productor nacional que se opone a la investigación**

**20.** El 25 de septiembre y 30 de octubre de 2012, Porcelanas Ánfora presentó argumentos en oposición a la solicitud de investigación y al establecimiento de cuotas compensatorias. Al respecto manifestó:

- A.** De China se importan a México principalmente “stoneware” o cerámica tipo “gres” y la porcelana tradicional.
- B.** La mercancía de fabricación nacional se agrupa en:
  - a.** “stoneware” o cerámica tipo “gres”, siendo los productores Cinsa, Lencería Jalisciense, S.A. (“Lencería Jalisciense”) y los Artesanos de los Estados de Dolores Hidalgo, Puebla, Guerrero y Morelos (los “Artesanos”), aunque el segmento de artesanos maneja también barro y vajilla tipo “earthenware” de menor temperatura que el “stoneware”, y
  - b.** porcelana vitrificada, representada por Porcelanas Ánfora.
- C.** No existen diferencias significativas entre la cerámica tipo “stoneware” o “gres” importada y la de producción nacional, ambas comparten procesos productivos, materiales y bajas temperaturas de quema, en comparación con la porcelana. Los decorados son básicamente calcomanías y algo de pintado a mano. Los productos de cerámica china son más delgados y ligeros que los nacionales, aunque ambos tienen una baja resistencia al impacto. Estos productos son destinados al uso doméstico u hogar, donde existe un cuidado familiar y una baja rotación en el servicio de mesa. Ni los productores chinos ni Cinsa usan plomo en sus esmaltes mientras que los artesanos pueden llegar a tener problemas para eliminarlo de sus esmaltes. En el segmento de cerámica tipo “stoneware” o “gres”, los precios son bajos, la calidad no es un factor determinante y el volumen en piezas anuales es muy alto.
- D.** La porcelana china y la nacional se asemeja mucho en materiales y en el decorado. Las temperaturas de quema son igualmente altas. La diferencia entre la porcelana china y la nacional es que la quema en los hornos chinos se realiza con carbón, donde el horno succiona el oxígeno en la quema, mientras que en Porcelanas Ánfora el combustible es gas natural y se inyecta oxígeno para la quema; esta diferencia genera un color blanco con tonos grises y azules en el caso de China y un color blanco con tonos amarillos y crema en el caso de Porcelanas Ánfora. Los productos nacionales son más gruesos que los chinos, lo que permite alcanzar una resistencia al impacto superior. El grosor del esmalte en la porcelana nacional es mayor que el de la porcelana china, lo que la hace más durable ante el rayado de los cubiertos, siendo más apropiado para el uso rudo en el segmento institucional o de hoteles y restaurantes, quienes pagan un mayor precio, ya que les es más importante la calidad, el servicio y el tiempo de entrega.
- E.** La razón por la que Imcosa, empresa relacionada con Porcelanas Ánfora, importa vajillas se debe a que Porcelanas Ánfora cambió su modelo de negocio reconociendo que existen segmentos diferentes en el mercado para los productos provenientes de China y para los manufacturados en México.
- F.** En 1992 se impusieron cuotas compensatorias contra las importaciones de vajillas. Como parte de la producción nacional, Cerámica Santa Anita S.A. de C.V. (antes Cersa y actualmente Cinsa) se desistió de mantener las cuotas compensatorias por lo que fueron eliminadas en 2007. Para entonces, Porcelanas Ánfora había logrado rediseñar su oferta de productos a los gustos y costumbres del mercado de Estados Unidos y Canadá, exportar más del 30% de su producción a dichos países, reducir la dependencia del flujo de efectivo proveniente del segmento de uso doméstico, mediante la sustitución del volumen al segmento institucional que observa un precio superior, y reducir los tirajes mínimos, maximizando la flexibilidad de producción y el ajuste al cliente institucional.

- G. Cinsa no invirtió en modernizar sus decorados para adaptarlos a las nuevas tendencias y gustos nacionales (variación en el consumo), en desarrollar nuevos modelos ni en tratar de incrementar sus exportaciones, y se confió en la fuerza aparente de su canal de distribución de la línea hogar.
- H. Los canales de comercialización por segmento de mercado son el doméstico y el institucional:
- a. a su vez el mercado doméstico se divide en:
    - i. "Tiendas Departamentales". Es un segmento muy pequeño para la población con poder adquisitivo alto y está dominado por las vajillas de porcelana importadas; prácticamente no hay vajillas de cerámica en este canal. Los artesanos de Puebla entran en este segmento con talavera hecha a mano;
    - ii. "Tiendas de Autoservicio". Este segmento maneja un volumen amplio de comercio formal que importa directamente las vajillas. Comprende tanto vajillas de cerámica como de porcelana, el precio es importante para la venta al público aunque también lo son los diseños, el empaque, las promociones y la publicidad. El segmento de la población que acude a este canal son consumidores de poder adquisitivo medio y bajo. Cinsa compite en este segmento. Algunos artesanos de Dolores Hidalgo han logrado vender tazón pozolero pintado a mano en este segmento;
    - iii. "Mayoristas". Este es también un canal de gran volumen donde el precio es muy importante. Los consumidores de este segmento representan al sector más bajo y vulnerable de la población. Se comercializa cerámica y porcelana barata, no importan directamente ya que utilizan el crédito que ofrecen los importadores o fabricantes;
    - iv. "Ventas por catálogo". El precio no es tan importante como la foto en el catálogo y la mercadotecnia. No importan en directo sino que compran a través de importadoras nacionales y fabricantes, y
    - v. "Ventas promocionales". En este canal no se importa en directo sino que se arman campañas de promoción con importadores o fabricantes. Los volúmenes son altos pero irregulares, lo importante es cumplir con el tiempo y precio pactado. Los artesanos de Dolores Hidalgo se han especializado en tarros baratos donde China no logra tener un precio menor a ellos.
  - b. por su parte el mercado institucional se divide en:
    - i. "Distribuidores de equipo para hoteles y restaurantes". Es el segmento más fuerte del mercado, casi no utilizan vajillas de cerámica por la baja resistencia al impacto inherente en el uso rudo, el precio es un factor secundario a la variedad, resistencia, disponibilidad, tiempo de entrega, durabilidad y grado de vitrificación, y
    - ii. clientes en directo que compran alto volumen a las fábricas, ya sea de importación o nacionales.
- I. Colombia no es una opción razonable de país sustituto, ya que la producción de mercancías similares en ese país está dominada por Locería Colombiana, S.A. ("Locería Colombiana") ya que su participación en el segmento de uso doméstico fue del 79.7% en el 2011 y es dueña de sus propios canales de distribución, lo que le permite fijar precios en un ambiente de oligopolio y no refleja una economía de libre mercado.
- J. Porcelanas Ánfora no apoya la solicitud de investigación de vajillas y piezas sueltas de cerámica que presentó Cinsa.

**21. Presentó:**

- A. Copia del testimonio notarial de la escritura pública número 51,592 del 17 de septiembre de 2012 pasada ante la fe del Notario Público número 3 de Pachuca de Soto, Hidalgo, que contiene el poder otorgado a su representante legal.
- B. Copia certificada de las cédulas para el ejercicio profesional de sus representantes legales.
- C. Tabla con información de los indicadores económicos de Porcelanas Ánfora de 2007 al primer semestre de 2012, tales como sus ventas internas y de exportación, precio promedio nacional y de exportación, así como el factor de conversión de piezas.

**b. Importadoras****i. CMA y Zara Home**

22. El 17 y 27 de septiembre y 30 de octubre de 2012 CMA y Zara Home comparecieron a efecto de acreditar su interés jurídico y presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestaron:

- A. Cinsa no tiene legitimación procesal activa para solicitar el inicio de la investigación, toda vez que:
- realizó importaciones de vajillas de cerámica y porcelana de origen chino durante el periodo analizado, por tanto, se sitúa en el supuesto de excepción previsto en el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping;
  - los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE disponen que cuando determinados productores sean también importadores de la mercancía objeto de investigación, la expresión rama de producción podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores, lo cual no es una facultad discrecional de la autoridad, sino una facultad reglada que la obliga a actuar en consecuencia;
  - las importaciones que llevó a cabo no se realizaron por cuestiones de análisis o desarrollo de productos, sino para competir en el mercado mexicano;
  - una proporción importante de las ventas de la Solicitante, expresadas en pesos, kilogramos y piezas, corresponden a producto importado;
  - Cinsa tiene capacidad libremente disponible para incrementar su producción de vajillas, no obstante, ha optado por limitar su capacidad de producción y sustituirla por producto importado;
  - Cinsa se ha beneficiado de la importación de vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica y porcelana originarias de China durante el periodo analizado;
  - lo establecido en el artículo 62 fracción I del RLCE no es un impedimento para excluir a Cinsa de la rama de la producción nacional, toda vez que esta empresa no demostró que sus importaciones no son la causa de distorsión de los precios internos o la causa del daño alegado, y
  - no existe razonamiento alguno que justifique que el daño depende del porcentaje de importación que represente la Solicitante, pues en ese caso, se podría llegar al extremo de que una empresa nacional que importe un volumen mayor al total de su producción pudiera ser considerado como rama de la producción nacional, siempre que sus importaciones no sean un porcentaje importante del total importado del país investigado.
- B. La autoridad deberá investigar y determinar si las empresas nacionales productoras de vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica apoyan o se oponen a la solicitud, a efecto de constatar que ésta cuenta con el grado de apoyo necesario, para lo que deberá atenderse a las manifestaciones de las empresas productoras nacionales que no importaron durante el periodo analizado, pues son éstas las que conformen la rama de producción nacional.
- C. La alternativa que plantea la fracción I del artículo 62 del RLCE deviene ilegal al violar los principios de supremacía y reserva de ley, toda vez que una disposición reglamentaria de carácter general no puede ir más allá de la Ley que pretende regular.
- D. El producto investigado debe acotarse a la descripción que del mismo hizo Cinsa en su escrito de solicitud de inicio, ya que incluir productos adicionales a los específicamente descritos por la Solicitante violaría lo dispuesto en los artículos 5.2.ii del Acuerdo Antidumping y 75 del RLCE.
- E. Tomando en consideración la descripción del producto investigado que hizo Cinsa, deben excluirse de la investigación los productos con mayor resistencia al astillamiento y con una baja absorción al agua, por lo que lo procedente será que la Secretaría depure el universo de productos investigados, a fin de incluir únicamente aquellas mercancías que cumplan con las características especificadas por Cinsa en su solicitud de inicio.
- F. La Solicitante expresamente ha reconocido que no fabrica vajillas ni piezas sueltas de vajilla de porcelana y pretende convencer a la Secretaría que la porcelana es un tipo de cerámica que le permite cumplir con los mismos usos y funciones, sin embargo, no logra demostrar la supuesta similitud entre dichos productos, por lo que las vajillas y piezas sueltas de vajillas de porcelana deben excluirse de la investigación.

- G. La legislación en materia aduanera, la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, así como las Notas Explicativas de la TIGIE hacen una clara distinción entre productos de porcelana y los demás productos cerámicos, por lo que es evidente que no se trata de los mismos productos.
- H. El Estudio de Gestoría Ambiental y de Riesgos, S.A. de C.V. (el “Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa”) carece de sustento toda vez que no se explica ni justifica la técnica empleada para realizarlo, las definiciones asentadas en él no están respaldadas por alguna fuente técnica ni se cita algún estudio, libro o publicación que lo respalte.
- I. No existe similitud entre las vajillas de cerámica y las de porcelana, por lo que estas últimas deben excluirse de la definición de producto investigado por lo siguiente:
- a. carece de sustento probatorio la afirmación de Cinsa de que el proceso productivo de las vajillas de cerámica y de porcelana son similares y que la única diferencia es la temperatura de cocción, puesto que impacta directamente en los costos de producción de las mercancías;
  - b. la Secretaría no podrá determinar la similitud en los términos del artículo 37 fracción II del RLCE, pues en el mismo se establece una prueba de dos niveles para la similitud de productos: la primera, que las mercancías tengan características y composición semejantes, y la segunda, que ello les permita cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Así, la Solicitante no ha demostrado que las vajillas de cerámica y de porcelana tengan las mismas características y composición, por lo que al no haberse cumplido la primera prueba, no es posible llevar a cabo la segunda, y
  - c. un análisis de similitud basado en el uso y funciones de las vajillas de cerámica y porcelana es particularmente riesgoso, puesto que el uso y funciones de dichos productos también es compartido por las vajillas de vidrio, peltre y plástico, y entonces también deberían incluirse en la investigación.
- J. Deben excluirse de la investigación las vajillas y piezas sueltas de vajillas que:
- a. no tengan forma circular u ovalada ya que la Solicitante únicamente produce platos, platones y tazas circulares y ovaladas;
  - b. tengan diseños con motivos especiales para ciertas épocas del año porque existen diferencias físicas importantes entre estos productos y los producidos por Cinsa, y
  - c. terminadas con aplicaciones de metales preciosos, o bien, pintadas a mano ya que sus costos son mucho más altos que las mercancías de producción nacional y se destinan a mercados y grupos de consumidores distintos a los que atiende la producción nacional, por lo que su importación no causa daño a la Solicitante.
- K. De la información presentada por la Solicitante no se desprende que exista daño a la producción nacional en virtud de las siguientes consideraciones:
- a. a pesar de la situación macroeconómica de México y la difícil situación que enfrentó la industria manufacturera durante el periodo analizado, el Sector Hogar, del grupo económico al que pertenece la Solicitante, logró obtener mayores ingresos en los últimos años e incrementó la participación del mercado de sus negocios, lo cual podría indicar que no se ha visto afectada por la importación de productos chinos;
  - b. si la demanda de vajillas y piezas sueltas de cerámica disminuyó, ello se podría atribuir a la crisis económica y no necesariamente a una afectación derivada de la importación de productos chinos;
  - c. existen indicadores que pudieran sugerir que existieron situaciones específicas o políticas que han incrementado los costos de la Solicitante, y
  - d. la información financiera presentada por la Solicitante son simples estimaciones realizadas a partir de varios estados financieros internos sin auditar, por lo que la Secretaría deberá analizar de manera detallada la segmentación de costos y gastos asignados con el objeto de determinar aquellos correspondientes al sector de manufactura de cerámica.
- L. Colombia no resulta el mejor país sustituto de China para efectos del cálculo del valor normal, toda vez que no guarda similitud con China en el proceso productivo, la intensidad de los factores de producción, el nivel de desarrollo económico y la disponibilidad de las principales materias primas.

- M.** India es una opción viable de país sustituto en virtud de las siguientes consideraciones:
- a.** el gobierno de India no otorga subsidios a la producción de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana, ni aplica controles de precios sobre dichas mercancías;
  - b.** India ha sido utilizada por la Secretaría como país sustituto de China en diversas investigaciones antidumping;
  - c.** India produce, exporta y dispone de los insumos necesarios para la fabricación de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana;
  - d.** la población y territorio de India y China son comparables, e
  - e.** India y China tienen un nivel de desarrollo económico comparable y ambos países forman parte de las economías emergentes destacadas.
- N.** La Secretaría debe tomar en cuenta el efecto que la eventual imposición de una cuota compensatoria tendría sobre los consumidores de los productos investigados, toda vez que lejos de corregir una distorsión en el mercado de vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica y porcelana, se provocaría un desabasto en el mercado nacional, provocando el aumento de sus precios dada la importante participación de las importaciones chinas en el mercado nacional.
- O.** Si la Secretaría considerara procedente la imposición de cuotas compensatorias a la importación del producto objeto de investigación, deberá aplicar las disposiciones de los artículos 9 del Acuerdo Antidumping, 62 de la LCE y 90 del RLCE y determinar cuotas compensatorias inferiores al margen de discriminación de precios, utilizando un precio no lesivo, toda vez que el daño alegado por la Solicitante se eliminaría con la imposición de una cuota compensatoria del 20%.
- P.** La imposición de cuotas compensatorias beneficiaría a proveedores inefficientes, toda vez que la Solicitante no ha invertido en renovar su equipo y ha optado por la importación de vajillas de China y de otros orígenes para complementar su oferta.

**23.** De manera particular CMA manifestó:

- A.** El mercado nacional está abastecido por dos fuentes: los productores mexicanos y las importaciones de producto de origen chino, y según la información que obra en el expediente y en la Resolución de Inicio, el país, e incluso Cinsa, son dependientes de las importaciones de vajillas de cerámica y porcelana originaria de China, pues simplemente no hay capacidad para abastecer la demanda del producto investigado en nuestro país con mercancía de producción nacional.
- B.** El incentivo de Cinsa para que se eliminaran las cuotas compensatorias a las vajillas de cerámica y porcelana originarias de China fue que descendieran sus precios y que ellos mismos pudieran convertirse en importadores.
- C.** Las empresas productoras nacionales de las que CMA pudiera adquirir mercancías idénticas o similares a las importadas, no tienen capacidad para abastecer el volumen de compra que requiere, tienen constantes problemas de entrega, no fabrican a tiempo sus productos y en más de una ocasión se han rehusado a surtir cierto tipo de vajillas que se les han solicitado.

**24.** CMA presentó:

- A.** Copia certificada de los siguientes testimonios notariales:
  - a.** de la escritura pública número 172,045 del 10 de marzo de 2010 pasada ante el Notario Público número 31 de México, Distrito Federal, en el cual consta la legal existencia de CMA y las facultadas de su representante legal y del poderdante;
  - b.** de la escritura pública número 91,351 del 2 de septiembre de 1991 pasada ante el encargado del despacho de la Notaría Pública número 148 en México, Distrito Federal, mediante la cual se hace constar la constitución legal de CMA, y
  - c.** de la escritura pública número 57,104 del 3 de diciembre de 1999 pasada ante la fe del Notario Público número 104 de México, Distrito Federal, en la cual se hace constar el cambio de denominación de CMA.
- B.** Copia certificada de las cédulas para el ejercicio profesional de los representantes legales de CMA.
- C.** Copia certificada de los estados financieros no consolidados de CMA con el Informe de los Auditores Independientes al 31 de diciembre de 2010 y 2009 y al 31 de diciembre de 2011 y 2010.
- D.** Estado de resultados y Balance General de CMA para el periodo enero a marzo de 2012.
- E.** Diagrama corporativo del grupo económico al que pertenece CMA.

- F. 43 contratos celebrados por empresas del grupo económico al que pertenece CMA con diversos proveedores.
- G. 722 pedimentos de importación con sus anexos.
- H. 165 facturas expedidas por proveedores nacionales a favor de empresas del grupo económico al que pertenece CMA.
- I. El informe preparado el 20 de octubre de 2011 para el quinto "Examen de las Políticas Comerciales de la India" por el órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- J. 2 facturas expedidas por una empresa de India acompañadas con lo que se infiere es una lista de precios de diversos artículos ofrecidos por la misma.
- K. Códigos y descripción de productos comercializados por CMA.
- L. Las operaciones de importación del producto investigado realizadas por CMA en el periodo 2009, 2010, 2011 y en enero a marzo de 2012.
- M. Las operaciones de compra del producto investigado a empresas nacionales realizadas por CMA.
- N. Diagrama de flujo con los canales de distribución del producto investigado para su importación a territorio nacional.
- O. Cuadro con información del valor y volumen de las importaciones totales por proveedor-exportador de CMA en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- P. Información sobre las operaciones de importación del producto investigado y los ajustes propuestos por CMA en el periodo analizado.
- Q. Documento de octubre de 2012 denominado "Análisis de Daño del Sector Manufacturero de Vajillas de Cerámica y Porcelana en México" y su anexo denominado "Diferencia entre Porcelana y Cerámica" elaborado por CMA.
- R. Impresión de 31 fotografías de mercancías presentadas como muestras físicas.
- S. Muestras físicas consistentes en: 16 piezas sueltas y 2 vajillas de cerámica de 15 y 20 piezas, respectivamente.
- T. Documento de octubre de 2012 denominado "Análisis de país sustituto" elaborado por CMA y su anexo consistente en la copia de un catálogo de productos de Cinsa.
- U. Informe anual de Grupo Industrial Saltillo (GIS) para los años 2009, 2010 y 2011.

**25. Zara Home presentó:**

- A. Copia certificada del primer testimonio notarial de la escritura pública número 77,474 del 8 de junio de 2004, pasada ante la fe del Notario Público número 104 de México, Distrito Federal, en la cual se hace constar la constitución y legal existencia de Zara Home, así como las facultades del poderdante.
- B. Primer testimonio notarial de la escritura pública número 90,356 del 17 de octubre de 2012, pasada ante la fe del Notario Público número 104 en México, Distrito Federal, mediante la cual se hace constar el poder otorgado por Zara Home a favor de sus representantes legales.
- C. Copia certificada de la cédula para el ejercicio profesional del representante legal de Zara Home.
- D. Los estados financieros de Zara Home con el Informe de los Auditores Independientes al 31 de diciembre de 2009 y 2008, al 31 de diciembre de 2010 y 2009 y al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.
- E. 220 pedimentos de importación con sus anexos.
- F. El informe preparado el 20 de octubre de 2011 para el quinto "Examen de las Políticas Comerciales de la India" por el órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC.
- G. Una lista de precios de diversos artículos ofrecidos por una empresa de India.
- H. Balance general y estado de resultados de Zara Home para el ejercicio fiscal 2012 acumulado a marzo.
- I. Listado de códigos de producto con su descripción de productos comercializados por Zara Home.

- J. Base de datos con las operaciones de importación del producto investigado realizadas por Zara Home en el periodo enero de 2009 a agosto de 2012.
- K. Diagrama de flujo con los canales de distribución del producto investigado para su importación a territorio nacional.
- L. Información sobre las operaciones de importación del producto investigado y los ajustes propuestos por Zara Home en el periodo analizado.
- M. Información de las importaciones totales por proveedor-exportador de Zara Home en valor y cantidad de la mercancía investigada en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- N. Documento de octubre de 2012 denominado “Análisis de Daño del Sector Manufacturero de Vajillas de Cerámica y Porcelana en México” y su anexo denominado “Diferencia entre Porcelana y Cerámica” elaborado por Zara Home.
- O. Documento de octubre de 2012 denominado “Análisis de país sustituto” elaborado por Zara Home y su anexo consistente en la copia de un catálogo de productos de Cinsa.
- P. 10 muestras físicas consistentes en piezas sueltas de vajilla.
- Q. Informe anual de GIS para los años 2009, 2010 y 2011.

**ii. Coppel y Chedraui**

26. El 3 y 30 de octubre de 2012 Coppel y Chedraui comparecieron a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestaron:

- A. La investigación antidumping es improcedente ya que la Secretaría publicó el inicio de la investigación sin haber notificado al gobierno de China en contravención del artículo 5.5 del Acuerdo Antidumping.
- B. De conformidad con los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE la Secretaría debió excluir a Cinsa de la rama de producción nacional en virtud de que importó el producto investigado, toda vez que el concepto “podrá” contenido en los artículos citados se encuentra inmerso en el contexto de una conducta que debe acatar la autoridad.
- C. Cinsa no sólo importó durante el periodo investigado, sino que sus importaciones fueron en volúmenes significativos en relación con el total de la mercancía investigada importada de China, en ese sentido, es infundado el argumento de que los volúmenes importados por Cinsa no son representativos, pues ni el Acuerdo Antidumping ni la LCE hacen distinción alguna al respecto.
- D. Toda vez que Cinsa no puede ser considerado como productor nacional, era necesario que acreditará que contaba con el apoyo de al menos 25% de la rama de producción nacional para estar legitimada para solicitar el inicio de la investigación, sin embargo, únicamente contó con el apoyo de Locería Jalisciense, la cual representó el 2% de la participación en la producción nacional de la mercancía investigada.
- E. Las vajillas y piezas sueltas de porcelana deben ser excluidas de la investigación y de cualquier cuota compensatoria en virtud de lo siguiente:
  - a. Cinsa reconoció que sólo produce vajillas y piezas sueltas de cerámica, por lo que resulta claro que no satisface los requisitos previstos en el Acuerdo Antidumping ni en la LCE para alegar que existe daño a la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de porcelana;
  - b. Cinsa no acreditó que en México exista producción de vajillas de porcelana, situación que era indispensable para entonces poder acudir al criterio de similitud entre los productos investigados y el de producción nacional;
  - c. resulta ilógico que para justificar la similitud entre las vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias de China y las de cerámica de fabricación nacional, se acuda a que ambas se utilizan para el servicio de mesa, toda vez que tal razonamiento conlleva a limitar la comparación de diversos productos con base en un hecho subjetivo y general como el uso que éstos tengan, y
  - d. para determinar la similitud entre las vajillas y piezas sueltas de porcelana y las de cerámica, la Solicitante debió realizar un ejercicio completo y exhaustivo sobre las características físicas, químicas, materiales, composición, insumos utilizados, proceso de producción, peso, medidas, costos y facilidad de adquisición de los insumos y resistencia.

- F. Las vajillas y piezas sueltas de cerámica importadas por Coppel y Chedraui no compiten con las fabricadas en territorio nacional por Cinsa y, por tanto, no pueden causar daño a la rama de producción nacional y deben ser excluidas del presente procedimiento antidumping, en virtud de que:
- a. las mercancías que importan Coppel y Chedraui son artículos con diseños novedosos de acuerdo con la temporada del año, mientras que las fabricadas por la Solicitante tienen diseños limitados y calidades reducidas;
  - b. la mercancía nacional tiene diseños que perduran por años y se destinan al sector industrial con un poder adquisitivo medio (en específico la industria restaurantera y hotelera), mientras que la mercancía importada se vende en todos los sectores socioeconómicos y satisface las necesidades de un mercado que busca diferentes formas, diseños y variedad, y
  - c. se debe atender a las características físicas que presenta cada una de las mercancías y no sólo a sus condiciones químicas o el material con que están hechas.
- G. Las únicas vajillas que podrían ser objeto de la presente investigación son aquellas que corresponden a los mismos modelos, diseños y tamaños que los fabricados por Cinsa, pues sólo esos serían similares a los de producción nacional.
- H. La designación de Colombia como país sustituto se realizó en contravención de lo dispuesto por los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE, en virtud de que:
- a. debe seleccionarse a un país que tenga una capacidad exportadora similar a la de China;
  - b. el hecho de que el proceso productivo y los insumos que se usan en la fabricación de las vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana sean los mismos en Colombia y en China, no justifica que el primero pueda ser sustituto del segundo, en virtud de que el proceso productivo es el mismo en todo el mundo en atención al cumplimiento de estándares y normas internacionales de calidad, sin que existan diferencias significativas en la tecnología o en el uso intensivo de ciertos factores de la producción;
  - c. es falso que Colombia cuente con un nivel de desarrollo económico similar al de China, pues este último mantiene un nivel de crecimiento por encima del de Colombia, y
  - d. el grado de disponibilidad interna de los insumos utilizados en la producción de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana no puede ser utilizado como referencia, pues los insumos que se utilizan son simplemente tierra y agua, por lo que Cinsa debió haber comparado la capacidad hidráulica de China y Colombia, así como su extensión de tierra útil no construida.
- I. Propone como país sustituto Tailandia en virtud de los siguiente:
- a. China y Tailandia cuentan con niveles similares de exportación de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana;
  - b. Tailandia, al igual que China, tiene una industria de manufactura del producto investigado basada principalmente en un proceso de producción con ciertas etapas automatizadas y la etapa de "detallado" a mano;
  - c. el costo de la mano de obra de ambos países se encuentra dentro de un rango similar;
  - d. los cambios en el índice de precios al productor durante el periodo de 2009 a 2012 fueron muy similares en ambos países;
  - e. China y Tailandia cuentan con niveles de desarrollo económico similares en virtud de indicadores económicos como la demanda doméstica y el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita, y
  - f. no se pudo identificar la existencia de investigaciones discriminación de precios o subvenciones de la mercancía investigada en contra de Tailandia.
- J. La Secretaría no debe tomar en cuenta el comportamiento de los indicadores de daño en el año completo o los promedios anuales durante el periodo analizado, sino que debe atender a los ciclos económicos de la industria definidos por la época en que se registran montos de ventas significativamente elevados, a saber, mayo, noviembre y diciembre, para poder determinar el verdadero impacto sobre las ventas totales de las empresas que venden dichos producto.

- K. No existe una amenaza de daño, toda vez que las importaciones no tienen repercusión sobre los precios internos ya que la reducción en el volumen de ventas, así como en los ingresos que sufrió Cinsa, se debió al aumento de sus precios en mayor proporción que las empresas de la industria, además de que no cuenta con capacidad suficiente para abastecer la demanda del mercado mexicano.
- L. La imposición de cuotas compensatorias lejos de corregir una supuesta distorsión en el mercado de vajillas y piezas sueltas de cerámica, provocaría un desabasto en el mercado nacional, así como un perjuicio al consumidor, dado que el poder monopólico de Cinsa le permitiría fijar y aumentar los precios.

**27. Coppel presentó:**

- A. Copia certificada de los siguientes testimonios notariales:
  - a. de la escritura pública número 8,241 del 27 de agosto de 2011, pasada ante la fe del Notario Público número 139 en Culiacán, Sinaloa, en la cual consta la legal existencia de Coppel, el otorgamiento de un poder a favor de su representante legal y las facultades del poderdante;
  - b. de la escritura pública número 1,548 del 1 de agosto de 1965, pasada ante la fe del entonces Notario Público Fortino Gómez quien tenía su ejercicio en la demarcación territorial del municipio de Culiacán, Sinaloa y Notaría en la misma ciudad, mediante la cual se acredita la legal existencia de Coppel, y
  - c. de la escritura pública número 1,495 del 12 de junio de 1992, pasada ante la fe del Notario Público número 129 de Navolato, Sinaloa, mediante la cual se hace constar la modificación de la denominación social de Coppel.
- B. Información del valor y volumen de las importaciones totales, por proveedor-exportador de Coppel en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- C. El cálculo del margen de dumping del producto investigado propuesto por Coppel.
- D. Información sobre las operaciones de importación del producto investigado y los ajustes propuestos por Coppel en el periodo analizado.
- E. El título profesional y cédula para el ejercicio profesional del representante legal de Coppel.
- F. Un contrato de prestación de servicios empresariales entre Coppel y una empresa perteneciente al mismo grupo económico.
- G. 127 facturas emitidas por empresas extranjeras a favor de Coppel.
- H. 280 pedimentos de importación con sus anexos.
- I. 5 facturas expedidas por una empresa nacional a favor de Coppel.
- J. Una lista de precios de una empresa extranjera.
- K. Diagrama corporativo de Coppel.
- L. Los códigos y modelos de productos comercializados por Coppel.
- M. Información sobre las operaciones de importación del producto investigado realizadas por Coppel durante el periodo investigado.
- N. Las operaciones de compra del producto investigado a empresas nacionales realizadas por Coppel en el periodo investigado.
- O. Los países exportadores de la mercancía que se clasifica en las subpartidas arancelarias 6911.10 y 6912.00, cuya fuente es el "Trade statistics for international business development" ("Trademap").
- P. Las empresas mundiales productoras de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana, cuyas fuentes son: "Compustat Standard, One Source Business Browser" y "Hoover's", respectivamente.
- Q. El total de importaciones mundiales por mes, en el periodo enero de 2009 a abril de 2012, de la mercancía clasificada en las subpartidas arancelarias 6911.10 y 6912.00, cuya fuente es el Trademap.
- R. Las empresas nacionales que han exportado mercancía clasificada en las subpartidas arancelarias 6912.00 y 6911.01 cuya fuente es el Sistema de Información Comercial Vía Internet (SIAVI).
- S. Las empresas nacionales importadoras de la mercancía investigada.

- T.** Las importaciones totales por mes a México de la mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la TIGIE en el periodo enero de 2009 a marzo de 2012.
- U.** El valor, volumen y los precios promedio de importación a México del producto investigado en el periodo enero de 2009 a marzo de 2012 por las fracciones arancelarias investigadas.
- V.** Impresiones de pantalla de:
- la página de Internet <http://www.trademap.org/>, en relación con los pasos a seguir para tener acceso a la información que en la misma se reporta;
  - la página de Internet <http://www.hoovers.com>, en relación con la consulta de información referente a las importaciones del producto investigado;
  - de la consulta realizada por Coppel en "Compustat Standard, One Source Business Browser y Hoover's", y
  - de la consulta realizada por Coppel en el SIAVI.
- W.** Información relativa al comportamiento del "Gasto Total en el Mercado Mexicano de Vajillas" en el periodo 2003 a 2011, cuya fuente es el Sistema de Cuentas Nacionales de México del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).
- X.** Indicadores económicos para el periodo 2009 a 2012 de China, Tailandia y Colombia, cuya fuente es "The Economist Intelligence Unit".
- Y.** El listado de los números de pedimentos y el valor de la mercancía importada reportado en Aduana.
- Z.** La relación de la descripción, marca y modelo de la mercancía importada, así como con información relacionada con el proveedor y la operación comercial.
- AA.** La relación de la descripción, marca y modelo de la mercancía importada, así como con información del pedimento, la factura y el importe de mercancía importada en el periodo enero de 2010 a septiembre de 2012.
- BB.** La relación de la descripción, marca y modelo de la mercancía importada, así como con información del pedimento, la factura y el importe de mercancía importada en el periodo mayo de 2011 a febrero de 2012.
- CC.** Los cálculos realizados por Coppel a efecto de determinar el valor y volumen de la mercancía importada en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- DD.** Los cálculos realizados por Coppel a efecto de determinar el valor de la mercancía importada en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- EE.** Los cálculos realizados por Coppel a efecto de determinar el volumen de la mercancía importada en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012 y
- FF.** El listado de códigos y nombre de productos importados por Coppel.

**28.** Chedraui presentó:

- A.** Copia certificada de los siguientes testimonios notariales:
- de la escritura pública número 36,945 del 22 de abril de 2008, pasada ante la fe del Notario Público número 15 de Jalapa, Veracruz, en la cual consta la legal existencia de Chedraui, el otorgamiento de un poder a favor de su representante legal y las facultades del poderdante;
  - de la escritura pública número 12,500 del 1 de julio de 1985, pasada ante la fe del Notario Público número 12 de Jalapa, Veracruz, en la cual se hace constar la constitución y legal existencia de Chedraui, y
  - de la escritura pública número 1,316 del 3 de febrero de 1995, pasada ante la fe del Notario Público número 16 de Jalapa, Veracruz, mediante la cual se hace constar la modificación de los estatutos sociales de Chedraui.
- B.** El título profesional y la cédula para el ejercicio profesional del representante legal de Chedraui.
- C.** 121 facturas expedidas por una empresa nacional a favor de Chedraui.
- D.** 83 pedimentos de importación con sus anexos.
- E.** 54 fichas técnicas con información de los productos importados por Chedraui.
- F.** Lista de precios de una empresa extranjera.

- G. Información de valor y volumen de las importaciones totales, por proveedor-exportador de Chedraui en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- H. El cálculo del margen de dumping del producto investigado propuesto por Chedraui.
- I. Información sobre las operaciones de importación del producto investigado y los ajustes propuestos por Chedraui en el periodo investigado.
- J. La información de los proveedores extranjeros de Chedraui.
- K. Los códigos de producto y descripción de productos comercializados por Chedraui.
- L. Información sobre las operaciones de importación del producto investigado realizadas por Chedraui durante el periodo investigado.
- M. Las operaciones de compra del producto investigado a empresas nacionales realizadas por Chedraui en el periodo investigado.
- N. Los países exportadores de la mercancía que se clasifica en las subpartidas arancelarias 6911.10 y 6912.00, cuya fuente es el Trademap.
- O. Las empresas mundiales productoras de vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana, cuyas fuentes son "Compustat Standard, One Source Business Browser" y "Hoover's", respectivamente.
- P. El total de importaciones mundiales por mes, en el periodo enero de 2009 a abril de 2012, de la mercancía clasificada en las subpartidas arancelarias 6911.10 y 6912.00, cuya fuente es el Trademap.
- Q. Las empresas nacionales que han exportado mercancía clasificada en las subpartidas arancelarias 6912.00 y 6911.01, cuya fuente es el SIAVI.
- R. Las empresas nacionales importadoras de la mercancía investigada.
- S. Las importaciones totales a México, por mes, de la mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la TIGIE en el periodo enero de 2009 a marzo de 2012.
- T. Las ventas de Chedraui de la mercancía investigada en el periodo mayo de 2011 a abril de 2012.
- U. El valor, volumen y los precios promedio de importación a México del producto investigado en el periodo enero de 2009 a marzo de 2012 por las fracciones arancelarias investigadas.
- V. Las siguientes impresiones de pantalla de:
- la página de Internet <http://www.trademap.org/>, en relación con los pasos a seguir para tener acceso a la información que en la misma se reporta;
  - la página de Internet <http://www.hoovers.com>, en relación con la consulta de información referente a las importaciones del producto investigado;
  - la consulta realizada por Chedraui en "Compustat Standard, One Source Business Browser" y "Hoover's", y
  - la consulta realizada por Chedraui en la página de Internet del SIAVI.
- W. Información relativa al comportamiento del "Gasto Total en el Mercado Mexicano de Vajillas" en el periodo 2003 a 2011, cuya fuente es el Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI.
- X. Explicación del significado y asignación de los dígitos a los códigos de productos utilizados por Chedraui.
- Y. Los indicadores económicos para el periodo 2009 a 2012 de China, Tailandia y Colombia, cuya fuente es "The Economist Intelligence Unit".

### iii. Crown Baccara, Imcosa, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI

29. El 25 de septiembre, 5 y 30 de octubre de 2012 Crown Baccara, Imcosa, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI comparecieron a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestaron:

- A. Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash se adhieren a la información que de manera particular presenta Imcosa sobre el análisis de daño a la rama de producción nacional.
- B. La Secretaría no investigó, previo al inicio del procedimiento, si Porcelanas Ánfora u otras personas físicas o morales producían vajillas y piezas sueltas de cerámica, su participación dentro de la rama de producción nacional y, en su caso, cuál era su posición con respecto a la solicitud de investigación presentada por Cinsa, por lo que violó los artículos 5.2, 5.3 y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

- C. Previo al inicio de la investigación la Secretaría debió requerir a Locería Jalisciense para que señalara qué tipo de productos fabrica, a efecto de determinar si se encuentran dentro de la cobertura del producto.
- D. La Secretaría debe considerar como parte de la rama de producción nacional la fabricación de vajillas y piezas sueltas de los artesanos de Dolores Hidalgo, Guanajuato.
- E. En el supuesto no concedido de que la Secretaría hubiera realizado la investigación requerida sobre la legitimación de Cinsa antes de iniciar la investigación, no ofreció ninguna explicación razonada de ésta en la Resolución de Inicio.
- F. La Secretaría inició la investigación sobre la base de que no existía producción nacional de vajillas y piezas sueltas de porcelana, pasando por alto que Porcelanas Ánfora es el único productor de estas mercancías y, por tanto, representa a la producción nacional de dicho producto.
- G. La porcelana importada de China y la fabricada por Porcelanas Ánfora son prácticamente iguales en cuanto a materiales y formulaciones, así como en el decorado por calcomanía o sin decorado (blanco).
- H. Cinsa, Locería Jalisciense y los artesanos de Dolores Hidalgo, Guanajuato producen "stoneware" o cerámica tipo "gres", la cual es destinada a uso doméstico.
- I. La Secretaría excluyó de su análisis de daño las importaciones realizadas por Cinsa argumentando erróneamente que éstas no son la causa de daño, ya que centró el análisis en la participación de las importaciones de Cinsa en el total importado de China y en su reducción; no obstante, si éstas fueran razones válidas, la Secretaría tendría que excluir del análisis de daño:
  - a. aquellas importaciones de empresas con volúmenes semejantes o menores que los de Cinsa;
  - b. aquellas importaciones de precios semejantes o superiores a los de las importaciones de Cinsa;
  - c. aquellas importaciones de empresas que hubieren reducido sus compras de China, y
  - d. aquellas importaciones provenientes del proveedor chino de Cinsa.
- J. La Secretaría no debió considerar a Cinsa como representativa de la rama de producción nacional ya que es importador de la mercancía investigada.
- K. En todo caso, para ser considerada como parte de la rama de producción nacional, Cinsa debió demostrar que sus importaciones no se dieron en condiciones de dumping o, mediante un examen de no atribución, demostrar que sus importaciones no afectaron los precios nacionales.
- L. La Secretaría no debe impedir el buen uso de la información confidencial revelada por Cinsa, toda vez que los errores de un litigante pueden ser explotados libremente por las otras partes, independientemente de que dichos errores representen para el litigante la pérdida de un derecho o la debilitación de sus argumentos.
- M. Cinsa no presentó un resumen público suficiente y detallado de la información confidencial contenida en diversos anexos, ni presentó dicha información oculta entre corchetes como se ordena en los artículos 6.5.1 del Acuerdo Antidumping, 153 y 158 fracción III del RLCE.
- N. Los antecedentes de cuotas compensatorias impuestas a la importaciones de la mercancía investigada que Cinsa refiere en su solicitud no existieron en la vida jurídica, pues fueron nulos de pleno derecho en virtud de la publicación en el DOF de la Resolución por la que se dio cumplimiento a las sentencias emitidas por el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa.
- O. Colombia no es una opción razonable de país sustituto de China por las siguientes razones:
  - a. Locería Colombiana es prácticamente el único productor en Colombia de la mercancía similar a la investigada, por lo que su papel monopólico genera distorsión en los precios internos;
  - b. de acuerdo a cifras del Banco Mundial para 2011, el PIB de China es superior al PIB de Colombia en una proporción de 23 a 1 y el crecimiento de la economía china para el mismo año fue superior al de Colombia;
  - c. en relación con los indicadores de comercio exterior, las cifras reportadas por el Banco Mundial permiten observar la diferencia abismal que existe entre ambas economías;
  - d. en el mercado colombiano no existen condiciones de mercado, al estar dominado por una sola empresa, mientras que en China existen cientos de empresas productoras, y
  - e. las materias primas utilizadas por Locería Colombiana en el segmento de porcelana son similares a las chinas, pero con un contenido mayor de alúmina, lo que las hace 30% más caras, por lo que en su caso procedería un ajuste por diferencias físicas.

- P.** Si la Secretaría insiste en emplear a Colombia como país sustituto de China debe exigir a Locería Colombiana su colaboración absoluta en la investigación y una vez que aporte la información solicitada ésta deberá ser verificada.
- Q.** Proponen a India como país sustituto por lo siguiente:
- a.** India se ubica entre los principales productores de artículos de cerámica y porcelana para el servicio de mesa;
  - b.** las mercancías producidas y vendidas en India resultan similares a las producidas y exportadas por China;
  - c.** ambos países cuentan con similitud en los niveles de desarrollo económico;
  - d.** India no es un importante importador ni exportador de artículos de cerámica y porcelana para el servicio de mesa, tiene muchos productores de dichas mercancías y su producción está enfocada a su mercado interno, por lo que éste es competitivo;
  - e.** India, y específicamente el sector de artículos de cerámica y porcelana para mesa de India, operan bajo condiciones de mercado, y
  - f.** en investigaciones recientes la Secretaría ha concluido que India es una opción razonable de país sustituto de China.
- R.** Debido a que la Secretaría no indicó en la Resolución de Inicio qué productos utilizó para realizar la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, y se limitó a señalar que se tomaron precios de artículos idénticos, pero no se explicó cómo se determinó que son idénticos, ni cómo se realizó el ajuste por diferencias físicas para el caso de los dos modelos “similares”, incumplió la obligación que le imponen los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 36 de la LCE.
- S.** La Secretaría no ha informado a las partes interesadas el criterio en que se basó para determinar que el valor normal es comparable con el precio de exportación, ni que información es necesaria para garantizar una comparación equitativa.
- T.** La lista de precios de Locería Colombiana no resulta una prueba fehaciente de los precios que rigen en el mercado interno de Colombia, ya que no contiene precios reales de ventas concretadas.
- U.** En la definición de los productos objeto de investigación la Secretaría utiliza las siguientes expresiones “tales”, “como” y “entre otros” que no brindan seguridad jurídica, por lo que debe definir con precisión cuáles forman exactamente parte de la cobertura.
- V.** No existe justificación para no haber excluido de la cobertura a los ceniceros, floreros, botes, platos decorativos para pared, etc., siendo que tales productos no tienen la función del servicio de mesa para contener alimentos o bebidas.
- W.** La porcelana debe ser excluida de la investigación porque:
- a.** la solicitud no se presentó en nombre de la rama de la producción nacional de porcelana, la cual está representada únicamente por Porcelanas Ánfora;
  - b.** la porcelana no resulta similar a la cerámica, tomando en consideración las variaciones en cuanto a la calidad y cantidad de la materia prima y la temperatura utilizada en su proceso de fabricación, y
  - c.** las piezas de cerámica y de porcelana no concurren a los mismos mercados.
- X.** La Secretaría debe requerir a la Solicitante sus órdenes de producción para determinar con precisión los artículos que produce Cinsa, los cuales deben ser los únicos considerados en la cobertura de la investigación.
- Y.** La incapacidad de Cinsa y, en general de la producción nacional para abastecer las necesidades del mercado, así como las variaciones en el consumo por nuevos modelos, constituyen “otro factor de daño” del que se tiene conocimiento, por lo que la Secretaría deberá requerir a Cinsa que identifique y separe el daño atribuido a las limitaciones de oferta, del daño que supuestamente resulta de las importaciones en condiciones de dumping.
- Z.** En el caso de que la Secretaría determine imponer una cuota compensatoria provisional ésta deberá imponerse en una tasa o cuantía que no sea más que la estrictamente necesaria para contrarrestar el daño a la industria nacional.

**30. Presentaron:**

- A. Carta del 22 de octubre de 2012 firmada por la Directora de Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Dolores Hidalgo C.I.N., Guanajuato (el “Ayuntamiento de Dolores Hidalgo”), en la que señala la capacidad instalada de los productores de cerámica localizados en dicho municipio, su producción mensual y una breve descripción de su proceso productivo.
- B. Carta sin fecha firmada por el representante legal de Artesanos Dolorense S.C. de C. de R.L. (“Artesanos Dolorense”), en la que señala la capacidad instalada de sus asociados, su producción mensual y una breve descripción de su proceso productivo.
- C. Impresión del artículo denominado “Organización Corona. El imperio de la cerámica”, publicado en la página de Internet “Dinero.com” el 17 de septiembre de 2004.
- D. Impresión del artículo denominado “Venderá GIS división de productos del hogar” publicado el 6 de septiembre de 2007 en la página de Internet [http://www.vanguardia.com.mx/vendera\\_gis\\_division\\_de\\_productos\\_del hogar-220057.html](http://www.vanguardia.com.mx/vendera_gis_division_de_productos_del hogar-220057.html).
- E. “Resultados del análisis de muestras de laboratorio” realizado el 19 de octubre de 2012 por el Instituto de Ciencias Básicas e Ingeniería de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (el “Estudio de Laboratorio de la UAEH”).
- F. Convenio de negociación entre una cadena de autoservicio colombiana con un proveedor doméstico de la mercancía investigada.
- G. Escrito denominado “Comunicado clientes y proveedores”, del 4 diciembre de 2008, firmado por el Director General de Cinsa, en el que se informa la cancelación del acuerdo de compraventa de Cinsa.
- H. Artículo denominado “Prácticas monopólicas en 30% de los productos y servicios: Ferrari” publicado el 11 de octubre de 2012 en el periódico “El Financiero”.
- I. Extracto del documento denominado “Prospecto Definitivo” de Cersa.

**31. Imcosa presentó:**

- A. Copia del segundo testimonio notarial de la escritura pública número 89,524 del 13 de septiembre de 2012, pasada ante la fe del Notario Público número 65 de México, Distrito Federal, en el cual se hace constar la legal existencia de la empresa Imcosa, el poder otorgado por Imcosa a sus representantes legales y las facultades del poderdante.
- B. Las cédulas para el ejercicio profesional de sus representantes legales.
- C. La descripción y el código de producto de la mercancía importada por Imcosa.
- D. El listado de importaciones del producto investigado realizadas por Imcosa de enero de 2009 a marzo de 2012.
- E. El detalle de las importaciones realizadas por Imcosa durante abril, mayo y junio de 2011.
- F. El precio de importación a México para Imcosa de abril de 2011 a febrero de 2012.
- G. 110 pedimentos de importación y sus respectivas facturas comerciales de 2009, 2010, 2011 y 2012.

**32. Crown Baccara presentó:**

- A. Escritura pública número 119,280 del 12 de septiembre de 2012, pasada ante la fe del Notario Público número 89 del Distrito Federal, mediante la cual Crown Baccara confiere poder a sus representantes legales y se hace constar la legal existencia de Crown Baccara y las facultades del poderdante.
- B. Las cédulas para el ejercicio profesional de sus representantes legales.
- C. La descripción y el código de producto de la mercancía importada por Crown Baccara.
- D. El listado de importaciones del producto investigado realizadas por Crown Baccara de enero de 2009 a marzo de 2012.
- E. El detalle de las importaciones realizadas por Crown Baccara de abril a agosto de 2011 por proveedor.
- F. El precio de importación a México para Crown Baccara de agosto de 2011 a febrero de 2012.
- G. Impresión de la página de Internet [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) que contiene las estadísticas mundiales de producción de mercancía de cerámica y porcelana.
- H. Diagrama de flujo con el sistema de distribución de la mercancía investigada por parte de Crown Baccara.

**33. Regalos Siglo XXI presentó:**

- A. Escritura pública número 72,209 del 18 de septiembre de 2012, pasada ante la fe del Notario Público número 13 del Distrito Federal, mediante la cual Regalos Siglo XXI confiere poder a sus representantes legales y se hace constar la legal existencia de Regalos Siglo XXI y las facultades del poderdante.
- B. Las cédulas para el ejercicio profesional de sus representantes legales.
- C. La descripción y el código de producto de la mercancía importada por Regalos Siglo XXI.
- D. El listado de importaciones del producto investigado realizadas por Regalos Siglo XXI de enero de 2009 a marzo de 2012.
- E. El detalle de las importaciones realizadas por Regalos Siglo XXI de abril a agosto de 2011 por proveedor.
- F. El precio de importación a México para Regalos Siglo XXI de abril de 2011 a marzo de 2012.
- G. Documento titulado “Paquete de referencia de disposiciones online” sobre las especificaciones que deben cumplir los productos fabricados bajo licencia de “Disney” del 16 de noviembre de 2011.
- H. Catálogo con imágenes de los modelos importados por Regalos Siglo XXI.
- I. Carta de la Asociación Mexicana de Productos Infantiles A.C. mediante la cual su Director hace constar que no tiene registro de fabricantes en México de vajillas y piezas sueltas de cerámica o porcelana para uso infantil.

**34. Importadora Flash presentó:**

- A. Copia del primer testimonio notarial de la escritura pública número 60,814 del 3 de octubre de 2012, pasada ante la fe del Notario Público número 11 en México, Distrito Federal, en el cual se hace constar la legal existencia de la empresa Importadora Flash, el poder otorgado a sus representantes legales, así como las facultades del poderdante.
- B. Las cédulas para el ejercicio profesional de sus representantes legales.
- C. La descripción y el código de producto de la mercancía importada por Importadora Flash.
- D. El listado de importaciones del producto investigado realizadas por Importadora Flash de enero de 2009 a marzo de 2012.
- E. El detalle de las importaciones realizadas por Importadora Flash de abril a agosto de 2011.
- F. El precio de importación a México para Importadora Flash de septiembre y octubre de 2011 y marzo y abril de 2012, así como una tabla con los ajustes al precio de importación.
- G. 13 pedimentos de importación, con sus respectivas facturas comerciales.

**35. Imcosa realizó las siguientes manifestaciones en relación con el análisis de daño en la presente investigación:**

- A. Las importaciones chinas de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana, a precios supuestamente discriminados, no son la causa ni han contribuido al daño alegado por Cinsa, sino son el resultado del crecimiento dinámico del mercado nacional y la imposibilidad de la producción nacional de abastecer las necesidades de este crecimiento.
- B. Si bien es cierto que las importaciones chinas muestran una tendencia creciente en el periodo analizado, también lo es que dicho crecimiento se empezó a dar desde 2006, aún antes de que se eliminaran las cuotas compensatorias.
- C. Los crecimientos observados en las importaciones de la mercancía investigada en el periodo 2006 a 2008 resultan superiores a los observados en el periodo de análisis de la presente investigación.
- D. Es de resaltar que mientras las importaciones chinas crecen a lo largo del periodo analizado, la de otros países disminuye, por tanto, las importaciones chinas vienen a sustituir en parte las importaciones de terceros países.
- E. Cinsa pudo haber presentado una solicitud de inicio desde 2008, pues fue de 2006 a 2008 cuando más crecieron las importaciones originarias de China; sin embargo, fue para 2009 a 2011 que Cinsa disminuyó sus importaciones de China y solicitó el inicio de la investigación antidumping, por lo que resulta evidente que preparó el periodo de análisis para poder solicitar una nueva investigación.

- F. Cinsa realiza importaciones desde 2005, por lo que se concluye que su estrategia no ha resultado correcta, ya que las importaciones chinas no le han permitido viabilidad a su negocio, o bien, las importaciones han tenido el propósito de atender la creciente demanda nacional y poder ofrecer una mayor variedad de productos que demanda el mercado.
- G. Los argumentos planteados por Cinsa y el análisis realizado por la Secretaría en relación con la tendencia negativa en los resultados económicos de la rama de producción nacional, resultan simplistas y no toman en cuenta el entorno del sector industrial, los antecedentes de la investigación antidumping anterior, las características de la producción nacional y del mercado nacional.
- H. Resulta inverosímil pensar que el crecimiento de las importaciones investigadas son la causa de la caída en la producción y ventas de la Solicitante, ya que el crecimiento del Consumo Nacional Aparente (CNA) confirma la tendencia creciente que muestra el mercado nacional, mismo que tiene que ser abastecido por importaciones ya que la producción nacional no está en posibilidad de atenderlo.
- I. Tan no están ligadas a las importaciones originarias de China, la caída de producción, participación en el CNA, ventas, utilización de capacidad instalada y empleo, que todos estos indicadores muestran crecimiento en el primer trimestre de 2012, no obstante que la importación de mercancía investigada muestra un crecimiento del 4% en ese trimestre.
- J. El resultado operativo negativo de la rama de producción nacional durante el periodo analizado, no debe atribuirse a las importaciones investigadas, ya que son resultado de la inviabilidad del negocio de Cinsa en la producción de mercancías similares a las chinas.
- K. La autoridad investigadora deberá solicitar a Cinsa que aclare los datos reportados en sus estados de costos, ventas y utilidades, así como solicitar a Cinsa información de años previos al periodo de análisis, a fin de valorar si el supuesto daño en dicho periodo se da por el incremento de las importaciones o por la falta de competitividad y viabilidad del negocio.
- L. La Secretaría deberá indagar sobre el estado que actualmente guarda la empresa Cerámica Santa Anita S.A. de C.V. y si los resultados de Cinsa se encuentran influenciados por la operación de dicha empresa que por lo menos hasta el 2007 fue productora de las mercancías similares a las investigadas.

#### iv. Galería del Chocolate

36. El 4 y 30 de octubre de 2012 Galería del Chocolate compareció a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestó:

- A. No realiza prácticas desleales de comercio internacional, toda vez que el producto importado lo usa como empaque de confitería y regalos, y lo destina al mercado decorativo nacional e internacional.
- B. Los productos de regalo y confitería que empaca son exportados en un 60% a su matriz en Estados Unidos llamada "Galerie Au Chocolat", y el 40% restante se destina y/o es vendido en el territorio nacional.
- C. Para conservar a sus clientes se ha sometido a diferentes programas de certificación en seguridad, inocuidad, calidad, etcétera.
- D. Al iniciar sus operaciones intentó comprar producto nacional pero debido a que no se le ofrecía variedad, tintas llamativas ni estética en los diseños, decidió importar producto investigado de China, entre otras cosas, por la calidad en los colores, la resistencia de la piezas, su diseño innovador y exclusivo, el tamaño atractivo de los productos y el lote flexible que le ofrecen sus proveedores chinos.
- E. Los productos que importa son elegidos directamente por su empresa matriz en los Estados Unidos en un 90.24% y el resto por ella misma.
- F. Su operación consistente en maquilar, empacar y etiquetar productos, se divide en tres grandes ramas:
  - a. para el mercado de confitería y regalos de exportación a los Estados Unidos;
  - b. para el mercado de confitería y regalos nacional, y
  - c. para apoyo a sus socios en territorio nacional ("copacking"), en cuyo caso trabaja con los productos de sus socios, los ensambla y retorna como productos terminados.
- G. En los casos descritos en los subincisos a y b anteriores, Galería del Chocolate no vende el producto, toda vez que no es de su propiedad.

**37. Galería del Chocolate presentó:**

- A. Copia certificada del testimonio notarial de la escritura pública número 42,340 pasada ante la fe del Notario Público número 13 de México, Distrito Federal, en la cual se hace constar la legal existencia de Galería del Chocolate, las facultades otorgadas a su representante legal y las facultades del poderdante.
- B. Un recibo de energía eléctrica expedido por la Comisión Federal de Electricidad a favor de Galería del Chocolate.
- C. La credencial para votar del representante legal de Galería del Chocolate.
- D. La cédula de identificación fiscal de Galería del Chocolate.
- E. El documento denominado "Recognition of Achievement" otorgado a Galería del Chocolate por el "American Institute of Baking".
- F. El documento denominado "Certificate of Registration" otorgado a Galería del Chocolate por el programa de certificación "Safe Quality Food".
- G. El documento denominado "Certificate of Conformity" otorgado a Galería del Chocolate por la Asociación de Minoristas Británicos.
- H. El certificado de pertenencia al "Customs – Trade Partnership against Terrorism" otorgado a Galería del Chocolate por el "U.S. Customs and Border Protection".
- I. 48 pedimentos de importación con su respectiva factura.
- J. 9 facturas expedidas a Galería del Chocolate por concepto de flete con su respectivo cheque de pago.
- K. Listado que contiene los códigos de producto, descripción y país de origen de la mercancía importada.
- L. Listado de las operaciones de importación que realizó en el periodo junio de 2009 a noviembre de 2011.
- M. Listado con el número de parte y producto, descripción del producto terminado.
- N. Fotografías del producto final manufacturado por Galería del Chocolate.
- O. Relación de sus pedimentos de importación de junio de 2009 a diciembre de 2011, así como con información del régimen de importación.
- P. Los siguientes diagramas de flujo sobre:
  - a. el proceso de decisiones de "Galerie Au Chocolat" y, en su caso, de importación a México del producto investigado para el proceso de empaque que realiza Galería del Chocolate;
  - b. el proceso de importación temporal del producto investigado, cuando la orden de compra la realiza "Galerie Au Chocolat" o Galería del Chocolate;
  - c. el proceso de importación definitivo del producto investigado realizado por Galería del Chocolate, y
  - d. el proceso de importación definitivo del producto investigado realizado por "Galerie Au Chocolat".
- Q. Información del valor y volumen de sus importaciones del producto investigado efectuadas del 2009 al 2010, clasificadas según el proveedor-exportador y de acuerdo con los códigos de producto utilizados por Galería del Chocolate.
- R. Información sobre sus operaciones de importación del producto investigado y los ajustes propuestos por Galería del Chocolate en el periodo analizado.

**v. Industrias Zonana**

38. El 9 y 30 de octubre de 2012 Industrias Zonana compareció a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestó:

- A. En el periodo analizado compró sólo mercancía importada en virtud de la diversidad de precios y diseños.
- B. La propuesta de Colombia como país sustituto de China resulta una contradicción ya que el 16 de julio de 2003 se publicó en el DOF la Resolución Preliminar de la investigación antidumping solicitada por Cinsa en contra de las importaciones de vajillas de cerámica originarias, entre otros países, de Colombia, en la cual se resolvió continuar el procedimiento de investigación por discriminación de precios e imponer cuotas compensatorias provisionales.

- C. China es el mayor exportador a nivel mundial de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana, superando a otras economías como Alemania, Francia, la República Checa, Italia, los Países Bajos y Portugal, debido a sus bajos costos y gran capacidad de producción.
- D. México se encuentra en la posición 26 del listado de fabricantes mundiales de la mercancía clasificada en la fracción arancelaria 6911.10.01 de la TIGIE, y en la posición 19 del listado de fabricantes mundiales de la mercancía clasificada en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, manteniendo una gran diferencia con respecto a China.
- E. El mercado nacional de producción de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica está constituido principalmente por pequeñas empresas con menos de 10 personas, por lo que resulta necesario que la industria nacional desarrolle sus niveles de producción y competitividad.

**39. Industrias Zonana presentó:**

- A. Copia certificada del primer testimonio notarial de la escritura pública número 2,337, pasada ante la fe del Notario Público número 222 de México, Distrito Federal, en la cual se hace constar la legal existencia de Industrias Zonana, así como la designación de su Administrador Único.
- B. El pasaporte de su representante legal.
- C. 7 pedimentos de importación con sus respectivos anexos.
- D. Información de 7 operaciones de importación de la mercancía investigada que realizó durante el periodo investigado.
- E. Documentos sin fecha con información sobre el mercado nacional e internacional de la mercancía objeto de la investigación, elaborado por Industrias Zonana con información del INEGI.
- F. Principales exportadores a nivel mundial de la mercancía clasificada en la fracciones arancelarias 6911.11.01 y 6912.00.01 de la TIGIE en el periodo 2009-2011, así como una gráfica sobre los ciclos económicos, cuya fuente es el INEGI.
- G. Gráfica con datos porcentuales de los principales productores nacionales de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, con datos de la Cámara Nacional de la Industria y Transformación (CANACINTRA) y de la Sociedad Mexicana de Cerámica Zona Norte S.A. (Sociedad Mexicana de Cerámica).
- H. Lista de regulaciones gubernamentales nacionales que aplican a los productos objeto de investigación.
- I. Información de los Censos Económicos de 2009, por código de sector, en relación con las empresas nacionales en base al personal ocupado y la producción bruta del grueso de empresas del ramo, cuya fuente es el INEGI.
- J. Diagrama de flujo con el sistema de distribución de Industrias Zonana en relación con la mercancía objeto de investigación.
- K. Códigos y descripción de los productos comercializados por Industrias Zonana, así como la explicación del significado de cada dígito.
- L. Códigos y descripción de los productos según cada proveedor-exportador, así como su equivalente al código de producto asignado.
- M. Las importaciones totales de la mercancía investigada realizadas en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012 por Industrias Zonana.
- N. El listado individual de las operaciones de importación de la mercancía objeto de investigación, realizadas en el periodo enero de 2010 a noviembre de 2011 por Industrias Zonana.

**vi. Liverpool y Sears**

**40. El 28 de septiembre, 5 y 30 de octubre de 2012 Liverpool y Sears comparecieron a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto, manifestaron:**

- A. La solicitud de inicio es improcedente en virtud de que la Solicitante no debe considerarse como productor nacional para efectos de la determinación de la rama de producción nacional, toda vez que durante el periodo investigado y analizado realizó importaciones que no pueden ni deben considerarse insignificantes, contribuyendo al daño de que se duele.

- B.** La Secretaría debe incluir en su análisis las importaciones realizadas por Cinsa, toda vez que no existe fundamento alguno para excluirlas del análisis por considerarlas no significativas. Más aún porque, acudiendo por analogía al artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping, las importaciones de Cinsa rebasan el 3% considerado como el umbral de insignificancia.
- C.** La definición del producto investigado debe limitarse a las vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica, ya que la Solicitante:
- no produce vajillas de porcelana, artículos complementarios para el servicio de mesa, ni la totalidad de los artículos de cerámica que sirven para contener alimentos y bebidas;
  - Cinsa no solicitó el inicio de la investigación para artículos complementarios para el servicio de mesa, más aún, expresamente los excluyó de la solicitud, y
  - en caso de incluir a todos los productos de cerámica y porcelana, excluyendo únicamente a los productos de tocador, la definición de la rama de producción nacional sería diferente a la descrita en la Resolución de Inicio.
- D.** En cuanto a la similitud de producto, existen diversas mercancías de cerámica de producción nacional que aun y cuando pudieran ser sustitutas de la mercancía importada, no son comercialmente intercambiables por sus características físicas (absorción de humedad, resistencia a lo ruptura, tamaño, diseño y acabado) y químicas (insumos utilizados en la producción), así como porque en China tienen procesos de fabricación que no se utilizan en México. Entre ellos, se encuentran las mercancías de las marcas "Haus" y "Köslitch" para el caso de Liverpool y "Home nature" para el caso de Sears, así como aquellas conocidas como "Bone China", "Crackelware" (craqueladas) y "Reactive Glaze".
- E.** La Secretaría debe excluir de la definición de producto investigado los artículos de cerámica que:
- se utilizan para el servicio de mesa y no son vajillas ni piezas sueltas de vajillas;
  - son complementarios para el servicio de mesa y no son vajillas ni piezas sueltas de vajillas;
  - sirven para contener alimentos y bebidas, y no son vajillas ni piezas sueltas de vajillas;
  - a pesar de ser de cerámica no sirven para contener alimentos y bebidas, y tampoco son vajillas ni piezas sueltas de vajillas, y
  - son fabricadas (pintadas) a mano y aquellas de colores sólidos.
- F.** La Secretaría debió analizar la información sobre la legitimación de la Solicitante a efecto de asegurarse de su veracidad antes de iniciar la investigación, aspecto que resulta fundamental para determinar si la Solicitante cumplió y cumple con lo establecido en el artículo 40 de la LCE y 5.4 del Acuerdo Antidumping.
- G.** El análisis de la determinación de daño en la Resolución de Inicio debió comprender los 15 índices y factores económicos pertinentes a que se refiere el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, hecho que no ocurrió, pues la Secretaría omitió evaluar los volúmenes de producción, los factores que afectan a los precios internos, la magnitud del margen de dumping y el crecimiento.
- H.** En su caso, la determinación preliminar y final de daño deberá estar basada en el análisis de la información de la producción nacional total o sobre aquellos productores nacionales que constituyan la parte principal de la producción nacional total, para la cual la Secretaría deberá requerir a los demás productores nacionales no solicitantes.
- I.** La Secretaría contravino lo dispuesto en los artículos 3.5, 5.8 y 6.6 del Acuerdo Antidumping, 69 y 80 fracción II del RLCE, en virtud de que el análisis sobre la relación causal no tomó en cuenta:
- las importaciones efectuadas por Cinsa;
  - el hecho de que Cinsa realizó importaciones a partir de la eliminación de la cuota compensatoria, y sólo a partir de 2012 dejó de hacerlo;
  - los cambios de política comercial de Cinsa sucedidos a partir de 2007 con motivo de la eliminación de las cuotas compensatorias, cuando Cerámica Santa Anita (pertenciente al GIS) se desistió el examen de vigencia de la cuota compensatoria, y
  - en la Resolución de Inicio no se explica con qué información contó la autoridad investigadora sobre los 8 factores descritos en los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE (en relación con otros factores de daño), ni incluye el análisis y determinación de la autoridad sobre cada uno de los esos factores, únicamente alude de manera somera a 4 de ellos.

**41. Liverpool presentó:**

- A. Copia certificada del primer testimonio notarial de la escritura pública número 55,110 del 1 de diciembre de 1993 pasada ante la fe del Notario Público número 55 de México, Distrito Federal, mediante la cual se constituyó Liverpool.
- B. Copia certificada del primer testimonio de la escritura pública número 64,172 del 26 de enero de 2006 pasada ante la fe del Notario Público número 55 de México, Distrito Federal, mediante la cual Liverpool otorgó poder a su representante legal.
- C. Copia certificada del título profesional y cédula para el ejercicio profesional del representante legal de Liverpool.
- D. Copia de 3 Títulos de Registro de Marca: "Haus" y "Haus y Diseño" así como de 3 oficios de renovación de registro de marca.
- E. Copia de 3 Títulos de Registro de Marca: "Köslitch" y "Köslitch y Diseño".
- F. Informe de la historia y estructura corporativa de El Puerto de Liverpool S.A. de C.V.
- G. Diagrama de flujo de las empresas subsidiarias y vinculadas de El Puerto de Liverpool S.A. de C.V.
- H. Relación de proveedores extranjeros a quienes Liverpool compra la mercancía investigada.
- I. Relación con los códigos de productos de las mercancías importaciones.
- J. 43 muestras físicas de productos de las marcas "Haus", "Köslitch" y "Santa Anita".
- K. Fotografías de las de muestras físicas a que se refiere el inciso anterior de las marcas "Haus" y "Köslitch".
- L. Publicación con la historia, producción y características de la "Porcelana blanca y translúcida", cuya fuente es "Wikipedia, la enciclopedia libre", obtenido de la página de Internet [http://en.wikipedia.org/wiki/Bone\\_china](http://en.wikipedia.org/wiki/Bone_china).
- M. El artículo "Esmaltes Efectos Especiales de Cerámica" publicado el 3 de marzo de 2011 por Mellissa Bushby en la página de Internet <http://suite101.com/article/special-effects-glazes-in-ceramics-a355198>.
- N. Publicación en la página de Internet [http://digitalfire.com/4sight/properties/ceramic\\_property\\_glaze\\_variegation.html](http://digitalfire.com/4sight/properties/ceramic_property_glaze_variegation.html) con las propiedades y componentes químicos de la cerámica tipo "Glaze".
- O. Publicación denominada "Esmaltes Variegating. Sección: Esmaltes, subsección: Formulación. Descripción" obtenida de la página de Internet [http://digitalfire.com/4sight/education/variegating\\_glazes\\_25.html](http://digitalfire.com/4sight/education/variegating_glazes_25.html).
- P. Impresión del Catálogo de la línea Santa Anita del GIS, visible en la página de Internet <http://cinsa.com.mx/hoteles-y-restaurantes/descargar-catalogo-en-pdf/>.
- Q. Diagrama de los canales de distribución de la mercancía utilizados por Liverpool.
- R. Impresión de una entrevista realizada al Director General de la División Negocio Hogar del GIS, obtenida de la página de Internet <http://ceramicamexicana.blogspot.mx/2008/09/industria-ceramica-de-mxico.html>.
- S. Cuestionario para el desahogo de la prueba pericial ofrecida a efecto de que se determine el valor de la mercancía del productor nacional y de las vajillas importadas
- T. Cuestionario para el desahogo de la prueba pericial ofrecida para cerciorarse de la veracidad de la información presentada por Cinsa sobre los volúmenes de producción, importación y ventas de vajillas de cerámica y piezas sueltas de vajillas de cerámica durante el periodo investigado.

**42. Sears presentó:**

- A. Copia certificada del testimonio notarial de la escritura pública número 37,625 de 25 de noviembre de 2010, pasada ante la fe del Notario Público número 201 de México, Distrito Federal, en el cual se hace constar la legal existencia de Sears.
- B. Copia certificada del testimonio notarial de la escritura pública número 7,207 del 4 de mayo de 2012, pasada ante la fe del Notario Público número 248 de México, Distrito Federal, en la cual se hace constar el poder otorgado por Sears a favor de sus representantes legales.
- C. Copia certificada del título profesional y la cédula para el ejercicio profesional del representante legal de Sears.

- D. 285 pedimentos de importación con sus respectivas facturas.
- E. Nombre y Registro Federal de Contribuyentes de las empresas vinculadas a Sears.
- F. Diagrama de flujo que muestra la relación existente entre las empresas vinculadas a Sears.
- G. Relación de proveedores extranjeros a quienes Sears compra la mercancía investigada.
- H. Relación de código de productos de las mercancías importadas por Sears.
- I. Relación de proveedores nacionales a quienes Sears compra la mercancía investigada.
- J. Copia certificada del Título de Registro de Marca: "Home nature" y documentos que acreditan su propiedad.
- K. 17 muestras de productos marca "Home nature".
- L. Fotografías de 27 muestras físicas.
- M. Publicación con la historia, producción y características de la "Porcelana blanca y translúcida", cuya fuente es "Wikipedia, la enciclopedia libre", obtenido de la página de Internet [http://en.wikipedia.org/wiki/Bone\\_china](http://en.wikipedia.org/wiki/Bone_china).
- N. El artículo "Esmaltes Efectos Especiales de Cerámica" publicado el 3 de marzo de 2011 por Mellissa Bushby en la página de Internet <http://suite101.com/article/special-effects-glazes-in-ceramics-a355198>.
- O. Publicación en la página de Internet [http://digitalfire.com/4sight/properties/ceramic\\_property\\_glaze\\_variegation.html](http://digitalfire.com/4sight/properties/ceramic_property_glaze_variegation.html) con las propiedades y componentes químicos de la cerámica tipo "Glaze".
- P. Publicación denominada "Esmaltes Variegating. Sección: Esmaltes, subsección: Formulación. Descripción" obtenida de la página de Internet [http://digitalfire.com/4sight/education/variegating\\_glazes\\_25.html](http://digitalfire.com/4sight/education/variegating_glazes_25.html).
- Q. Impresión del Catálogo de la línea Santa Anita del GIS, visible en la página de Internet <http://cinsa.com.mx/hoteles-y-restaurantes/descargar-catalogo-en-pdf/>.
- R. Diagrama de los canales de distribución de la mercancía utilizados por Sears.
- S. Impresión de una entrevista realizada al Director General de la División Negocio Hogar del GIS, obtenida de la página de Internet <http://ceramicamexicana.blogspot.mx/2008/09/industria-ceramica-de-mexico.html>.
- T. Cuestionario para el desahogo de la prueba pericial ofrecida a efecto de que se determine el valor de la mercancía del productor nacional y de las vajillas importadas.
- U. Cuestionario para el desahogo de la prueba pericial ofrecida para cerciorarse de la veracidad de la información presentada por Cinsa sobre los volúmenes de producción, importación y ventas de vajillas de cerámica y piezas sueltas de vajillas de cerámica durante el periodo investigado.

**vii. Operadora de Ciudad Juárez**

43. El 5 y 30 de octubre de 2012 Operadora de Ciudad Juárez compareció a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestó:

- A. La autoridad investigadora no le corrió traslado de la solicitud de investigación ni de la respuesta a la prevención, lo que le impide tener una defensa plena de sus intereses.
- B. Importó diversos productos en el periodo investigado que si bien, son de cerámica y porcelana, no deben considerarse en la presente investigación.
- C. La adquisición de producto extranjero le permite abastecer de manera inmediata el mercado de la región (mercado fronterizo norte) cuya demanda tiene una propensión más alta a las piezas sueltas que a las vajillas, y los proveedores nacionales venden preponderantemente estas últimas más que las primeras.
- D. La región que abastece tiene características especiales e incluso un régimen jurídico e impositivo de excepción, por lo que es prácticamente imposible que las importaciones que se registran en el mercado fronterizo norte provoquen daño o amenaza de daño a la rama de producción nacional.

- E. El apartado 4.4 del “Formulario Oficial para Empresas Importadoras investigadas por discriminación de precios, Economía de no Mercado, Países Miembros de la OMC” (el “Formulario Oficial para Importadores”) Formulario Oficial para Importadores parece contradecir lo dispuesto en los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping y 35 de la LCE, toda vez que le impone la obligación de presentar información sobre el precio de exportación reconstruido sólo por el hecho de estar vinculada con una empresa exportadora.
- F. El punto 4.3 del Formulario Oficial para Importadores es también ilegal, pues aun y cuando no es claro a quién corresponde la obligación de demostrar que las operaciones comerciales reflejan condiciones de mercado, es evidente que se pretende imponerla al importador.

**44. Operadora de Ciudad Juárez presentó:**

- A. Copia certificada de la ratificación notarial ante el titular de la Notaría Pública número 11 de Ciudad Juárez, Chihuahua, de un poder general para pleitos y cobranzas y actos de administración otorgado por Operadora de Ciudad Juárez a favor de su representante legal.
- B. Copia certificada del primer testimonio notarial de la escritura pública número 636 del 6 de febrero de 1998, pasada ante la fe del Notario Público número 11 de Ciudad Juárez, Chihuahua, en el cual se hace constar la constitución y legal existencia de Operadora de Ciudad Juárez.
- C. La credencial para votar de su representante legal.
- D. Las importaciones totales de la mercancía investigada en el periodo analizado realizadas por Operadora de Ciudad Juárez.
- E. Las operaciones de importación de la mercancía investigada y los ajustes propuestos por Operadora de Ciudad Juárez en el periodo analizado.
- F. Explicación y diagrama de la estructura corporativa de Operadora de Ciudad Juárez y su relación con la empresa exportadora con la que se encuentra vinculada.
- G. Diagrama de flujo del grupo económico al que pertenece Operadora de Ciudad Juárez.
- H. Los códigos de producto que asigna a la mercancía importada.
- I. Información individualizada de las operaciones de importación del producto investigado que Operadora de Ciudad Juárez realizó durante el periodo analizado.
- J. Información individualizada de las compras de producto nacional que Operadora de Ciudad Juárez realizó durante el periodo analizado.
- K. Los códigos de productos utilizados por Operadora de Ciudad Juárez para reportar información en su sistema contable.
- L. La descripción de códigos de productos utilizados por cada proveedor/exportador del cual Operadora de Ciudad Juárez adquirió la mercancía investigada, relacionados con los que emplea en sus ventas de la mercancía investigada.
- M. Explicación de los canales de distribución a través de los cuales llega al territorio nacional la mercancía investigada importada por Operadora de Ciudad Juárez, así como la logística que sigue para la distribución a sus sucursales.
- N. Un pedimento de importación con su respectiva factura.

**viii. The Magic Touch**

**45.** El 9 de octubre de 2012 The Magic Touch México, S.A. de C.V. (“The Magic Touch”), compareció a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestó:

- A. Adquiere sólo mercancía importada que es diferente a la nacional porque la primera tiene un recubrimiento de esmalte que permite plasmar tinta a efecto de transformarla mediante un proceso de sublimación, y en México, no existe un fabricante o proveedor que cumpla con las características requeridas.
- B. La mercancía que importa se destina a fines publicitarios, es vendida al final de la cadena de forma individual, no está agrupada en vajillas, ni está a la venta en tiendas de autoservicio como la de producción nacional.
- C. Los precios a los que se adquiere la mercancía importada no se encuentran sujetos a ninguna práctica desleal, por el contrario, su precio están dentro del “rango normal internacional”.

**46.** Al respecto, presentó:

- A.** Copia certificada de la escritura pública número 28,714 del 9 de agosto de 1994, pasada ante la fe del Notario Público número 4 de Tlalnepantla, Estado de México, en la cual se hace constar la legal existencia de The Magic Touch y la designación de su Administrador Único.
- B.** El valor y cantidad de las operaciones de importación del producto investigado realizadas por The Magic Touch en el periodo analizado.
- C.** Documento titulado “Sistema de Presentación del Dictamen 2011, The Magic Touch México S.A. de C.V.”, el cual contiene la siguiente información financiera: estado de posición financiera, estados de resultados, estados de variaciones en el capital contable, estados de flujo de efectivo, así como las notas con respecto a dichos estados financieros.
- D.** Análisis de laboratorio elaborado por el Laboratorio de Análisis de Ensayo Asesoría Empresarial y Humana S.C., en relación con varias muestras de tazas de cerámica de diferentes características.
- E.** Copia de 8 Avisos presentados ante la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, acompañados con extractos de análisis de laboratorio.
- F.** Copia de 35 pedimentos de importación con sus respectivos anexos.
- G.** Los siguientes documentos presentados únicamente en versión electrónica:
  - a.** La relación de operaciones de importación de la mercancía investigada en el periodo diciembre de 2010 a octubre de 2011, y
  - b.** La descripción y código de los productos importados por The Magic Touch.
- H.** La relación de operaciones de importación de la mercancía investigada en el periodo diciembre de 2011 a junio de 2012.
- I.** Tabla con los códigos y la descripción de diversos productos de cerámica.

**ix. Varer**

**47.** El 9 y 30 de octubre de 2012 Varer compareció a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto, manifestó:

- A.** Las tazas que importa y comercializa no deben ser objeto de la cuota compensatoria, toda vez que no causan daño a la producción nacional puesto que los mercados, canales de distribución y características particulares, no corresponden a los artículos motivo de la investigación, en virtud de las siguientes consideraciones:
  - a.** Varer vende la mercancía importada únicamente a una empresa nacional que la comercializa a través de una red de distribuidores mediante catálogos que se elaboran de manera periódica;
  - b.** los distribuidores a su vez ofrecen la mercancía importada a empresas y/o personas físicas, quienes la obsequian o los venden con la característica de que dichos artículos ostentan la marca de quien los ofrece, y
  - c.** el único canal de distribución que utiliza Varer son distribuidores especializados para la industria de los promocionales y no tiene presencia en autoservicio, en mayoristas, en los canales institucionales, ni en la venta directa, por lo que se colige que no comercializa el producto que importa a precios significativamente inferiores a los del mercado nacional, ni comparte canal alguno de distribución con la producción nacional.
- B.** Con base en la definición expresada por la Solicitante, estarían excluidas de la investigación:
  - a.** las vajillas o piezas sueltas de vajillas de un material distinto a la cerámica, por ejemplo, cristal, plásticos y metal;
  - b.** mercancías elaboradas con cerámica que no tengan como uso servir o contener alimentos o bebidas;
  - c.** aquellas piezas que no reúnan la característica de “uniformidad en el concepto decorativo”, y
  - d.** las tazas de cerámica que no estén destinadas a constituir un conjunto relacionado entre sí y hacer juego con otras piezas de cerámica, es decir, tazas o tarros que constituyen una unidad aislada.

- C. La conceptualización del producto investigado dada por la Solicitante no puede ser modificada por la autoridad, 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.
- D. Las tazas registradas ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) o con incrustaciones de diversos materiales, que importa Varer, no las fabrica la producción nacional, en el primer caso, porque sería ilegal ya que no cuenta con una licencia del titular y, en el segundo caso, porque sólo elabora vajillas y piezas sueltas con material de cerámica decorada, sin incrustaciones de ninguna índole.
- E. En la Resolución de Inicio no se especifica si los clientes perdidos por la Solicitante y luego convertidos en importadores, lo son de vajillas o piezas sueltas de vajilla, de tazas, platos o de otro tipo de productos objeto de investigación, lo que coloca a Varer en total indefensión, ya que no existen elementos probatorios o de análisis que le permitan establecer lo que a su derecho convenga respecto de dichos argumentos procesales.
- F. En relación con la selección de Colombia como país sustituto de China, el precio de las vajillas colombianas expresadas en dólares de los Estados Unidos presenta un sesgo a la alza derivado del manejo de la política cambiaria del país propuesto como sustituto.
- G. En la Resolución de Inicio se esgrimen como prueba diversos documentos que adolecen de consideraciones que deberían impedir a la Secretaría imponer cuotas compensatorias y llegar a las conclusiones a las que llega, ya que:
  - a. acepta como prueba un estudio de laboratorio que analiza las características físicas y químicas de sólo una parte de las importaciones que se realizan por las fracciones investigadas, ya que en ningún caso analiza las posibles variaciones que existen respecto al resultado de dicho análisis y la enorme gama de productos que existen y se importan al amparo de las fracciones mencionadas, por lo que la Secretaría debió ubicar dicha circunstancia y desecharla de plano en su análisis, conclusiones y resolutivos, y
  - b. acepta como prueba, información relacionada con el peso del producto investigado que se utilizó para la determinación de los precios en supuesto dumping, y que se encuentra en pedimentos de importación, sin considerar que en el caso específico de los productos importados por Varer, no corresponden a los pesos determinados por la Solicitante.

**48. Varer presentó:**

- A. Copia del tercer testimonio de la escritura pública número 31,678 del 7 de mayo de 2008, pasada ante la fe del Notario Público número 88 de Guadalajara, Jalisco, en la cual consta la legal existencia de Varer.
- B. Copia del tercer testimonio notarial de la escritura pública número 32,170 del 24 de marzo de 2009, pasada ante la fe del Notario Público número 88 de Guadalajara, Jalisco, en la cual consta la designación de su Administrador Único.
- C. La credencial para votar del representante legal de Varer.
- D. Cédula de identificación fiscal de Varer.
- E. 37 pedimentos de importación.
- F. Catálogo de productos de 2011, 2012 y 2013 con diversos productos comercializados por la empresa nacional a quien Varer vende la mercancía importada.
- G. Listado con los principales distribuidores y comercializadores de la mercancía importada por Varer.
- H. Registro ante el IMPI del diseño industrial de una taza con concavidad y perno.
- I. Listado de las importaciones del producto investigado realizadas por Varer en el periodo comprendido entre octubre de 2009 y octubre de 2012.
- J. 9 tarros o "mug's" de cerámica presentados como muestra física.

**x. Vitromugs**

**49.** El 27 y 28 de septiembre y 23 de octubre de 2012 Vitromugs compareció a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestó:

- A.** No fue notificada del inicio de la investigación, no obstante que la rama de producción nacional conoce su domicilio.
- B.** La definición del producto investigado en la Resolución de Inicio es imprecisa y genera confusión, lo cual deja en estado de indefensión a las partes interesadas, toda vez que:
  - a.** por un lado, define al producto investigado como vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, incluidas las de porcelana, que se comercializan individualmente o en vajillas, lo cual implica que el producto investigado es aquel que, se vende en vajillas o de manera individual por pieza, pero que necesariamente forma parte de una vajilla, esto es, que hace juego por tener uniformidad en el modelo decorativo, y
  - b.** por otro lado, se señala que, para hacer el análisis se abarcó a todas las piezas de cerámica que se utilizan en el servicio de mesa, ya sea que se comercialicen individualmente o de manera integrada a vajillas, excluyendo únicamente a los artículos de tocador, lo cual implica que cualquier artículo de cerámica para el servicio de mesa está dentro de la cobertura de producto independientemente si puede o no integrarse a una vajilla.
- C.** Durante el periodo analizado importó de China tarros de cerámica, denominados “mug’s” y “platos promocionales”, mercancía que cuenta con características, funciones y especificaciones distintas a las de producción nacional, los cuales, según la definición del producto contenida en la Resolución de Inicio no son producto investigado, por tanto, no importó, durante el periodo investigado, la mercancía objeto de investigación.
- D.** Los tarros o “mug’s” son artículos de publicidad, promoción, souvenirs, regalo, porta lápiz, porta clips, dulceros, etcétera, y no se venden como artículos para el servicio de mesa, por lo que no compiten con el producto investigado, además de que la empresa Solicitante de la investigación no se dedica a la elaboración de “mug’s”.
- E.** No hay disposición alguna en la legislación de la materia que permita excluir del análisis de dumping, daño y causalidad las importaciones efectuadas por Cinsa, por ser de un volumen determinado.
- F.** Cinsa pudo haber realizado importaciones con significativos márgenes de dumping o estar vinculado con el productor chino de la mercancía investigada, por lo que la autoridad debe asegurarse que Cinsa forma parte de la rama de producción nacional.
- G.** En relación con el mercado internacional, según la “British Promotional Merchandise Association” (BPMA), la mercancía promocional es una forma muy rentable de promoción que da un retorno de la inversión mayor o igual a todas las otras formas de medios de comunicación y, según sus datos, el gasto en artículos de promoción en el año 2012 se incrementará o se mantendrá estable en comparación con 2011.
- H.** En la página de Internet de Locería Colombiana se puede observar que fabrica “mug’s” que nada tienen que ver con algún juego de vajillas, no obstante, de la lista de productos que se utilizó para la comparación entre precio de exportación y valor normal, se puede observar que no aparecen este tipo de productos, por lo que se desconoce el peso y valor de un “mug” colombiano, lo que afecta la equitativa comparación entre el precio de exportación y el valor normal.

**50.** Vitromugs presentó:

- A.** Los siguientes testimonios notariales:
  - a.** de la escritura pública número 36,971 del 1 de septiembre del 2006 pasada ante la fe del Notario Público número 94 de México, Distrito Federal, en el cual se hace constar la constitución y legal existencia de la empresa Vitromugs;
  - b.** de la escritura pública número 40,024 del 24 de septiembre del 2007 pasada ante la fe del Notario Público número 94 de México, Distrito Federal, mediante el cual se hace constar el nombramiento del Administrador Único de Vitromugs, así como las facultades que le fueron otorgadas para actuar como representante legal de la misma, y
  - c.** de la escritura pública número 56,608 del 25 de septiembre de 2012 pasada ante la fe del Notario Público número 94 de México, Distrito Federal, en el cual consta el poder general para pleitos y cobranzas otorgado por Vitromugs a favor de sus representantes legales.

- B. Las importaciones totales de la mercancía investigada, efectuadas por Vitromugs en el periodo investigado, identificada por código de producto y clasificadas según el proveedor-exportador.
- C. Las importaciones efectuadas por Vitromugs por la fracción arancelaria 6912.0001, durante el periodo de investigación, identificadas por códigos de producto y clasificadas de acuerdo al proveedor-exportador.
- D. Las cédulas para el ejercicio profesional de los representantes legales de Vitromugs.
- E. Credencial para votar y título profesional de uno de sus representante legales.
- F. Factura de 1 de julio de 2010 expedida a favor de Vitromugs por concepto de mercancía de cerámica adquirida por subasta pública del Servicio de Administración y Enajenación de Bienes (SAE).
- G. 166 pedimentos de importación con sus respectivas facturas.
- H. 4 artículos denominados "PPAI The 2008 Estimate Of Promotional Products Distributor Sales", "PPAI The 2009 Estimate Of Promotional Products Distributor Sales", "PPAI The 2010 Estimate Of Promotional Products Distributor Sales", "PPAI The 2011 Estimate Of Promotional Products Distributor Sales", en relación con la estimación de ventas de productos promocionales del 2008 al 2011, respectivamente.
- I. Carta del 22 de octubre de 2012 en la cual se manifiesta que Vitromugs no se encuentra obligada a dictaminar sus estados financieros.
- J. Estados de resultados y balance general anual y trimestral de Vitromugs, al 31 de diciembre de 2009, al 31 de diciembre de 2010 y al 31 de diciembre de 2011.
- K. Fotografías y muestra física de 17 productos (tazas y tarros).
- L. Listado de códigos de la mercancía importada, asignados por el proveedor y por Vitromugs, con la descripción de la mercancía importada durante el periodo analizado.
- M. Impresión de la Norma Oficial Mexicana número NOM-231-SSA1-2002, relativa a los límites de plomo y cadmio solubles en los artículos de alfarería y cerámica vidriada, así como de porcelana.
- N. Catálogo de productos y vajillas ofrecidos por Cinsa.
- O. Carta de 16 de octubre de 2012 firmada por quien manifiesta ser diseñador gráfico contratado por Vitromugs, mediante la cual describe la forma en que le entrega los diseños a esta última.
- P. Catálogo de productos ofrecidos por Vitromugs.
- Q. Descripción del proceso productivo de Vitromugs, así como las características físicas y químicas del mismo.
- R. Documento titulado "Proceso para la fabricación de un mug de cerámica", el cual es una síntesis del Manual de Operación proporcionado por un proveedor a Vitromugs.
- S. 3 contratos de subarrendamiento de un espacio de exhibición en el "Expopublicitas" mayo 2009, mayo 2010 y mayo 2011.
- T. 4 facturas expedidas en abril de 2009, 2010 y 2011 y enero de 2012, por concepto de pago por la renta de un espacio para el evento "Expopublicitas".
- U. 8 fotografías de una exposición de tazas, tarros y "mug's".
- V. Plano de distribución de los "stands" a instalarse en el "Expopublicitas 2013".
- W. Impresión de las siguientes documentos:
  - a. "Gifts Association Singapore", con fotografías de tazas o "mug's";
  - b. "BPMA British Promotional Merchandise Association", con fotografías de diversos artículos promocionales, y
  - c. "DIE6. Der Verbund der Werbeartikel-Profis", con fotografías de diversos artículos promocionales.
- X. Listado de importaciones de mercancía que ingresa por la fracción arancelaria 6912.00.01 de la TIGIE, realizadas por Vitromugs de diciembre de 2008 a enero de 2012.
- Y. Gráfica con información de costos por impresión de diversos artículos publicitarios y su comparación con el costo de ciertos medios de comunicación, elaborada por BPMA.
- Z. Documento denominado "Most Popular Item Type Groups".

- AA.** Tabla con la descripción de los códigos de barras y de los productos que importa Vitromugs.
- BB.** Impresión de un código de barras con el significado de sus dígitos.
- CC.** Tabla con la descripción y los códigos que dos proveedores y Vitromugs asignan, respectivamente, a la mercancía importada.
- DD.** Descripción de la metodología utilizada para obtener las importaciones efectuadas por Vitromugs por la fracción arancelaria 6912.00.01, durante el periodo de investigación, identificadas por códigos de producto y clasificadas de acuerdo al proveedor-exportador.

**xi. Waldo's**

**51.** El 9, 19 y 30 de octubre de 2012 Waldo's compareció a acreditar su interés jurídico en la investigación y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestó:

- A.** La mercancía nacional tiene diseños monótonos y poco vanguardistas, así como tamaños y variedad limitada, mientras que la mercancía de importación tiene diseños de acuerdo a las diferentes temporadas o fechas festivas, cuenta con una amplia variedad de productos, diseños vanguardistas e innovadores y se presenta en distintas formas y tamaños.
- B.** Compró mercancía importada porque presenta mayor variedad que la nacional, el costo es más accesible y cumple en mayor medida con los requerimientos de los clientes de Waldo's.
- C.** Realizó compras de oportunidad a proveedores nacionales que trabajaron lo suficiente en sus productos para mejorar los precios y la calidad de los mismos, para cumplir con las expectativas del cliente.
- D.** En el periodo 2009 a 2011 China fue el principal país exportador de vajillas y piezas sueltas de porcelana y cerámica.
- E.** En el periodo 2009 a 2011, los principales países importadores de vajillas y piezas sueltas de porcelana fueron: Alemania, Emiratos Árabes y los Estados Unidos; y de cerámica: los Estados Unidos, el Reino Unido y Francia.
- F.** En relación con la balanza comercial superavitaria, China, Alemania, República Checa, Indonesia y Tailandia son considerados como países productores de porcelana, mientras que China, Portugal, Tailandia, Rumania e Indonesia lo son de cerámica.
- G.** En el periodo analizado, los Estados Unidos, Japón e Italia fueron los principales países consumidores de vajillas y piezas sueltas de porcelana, mientras que los Estados Unidos, Canadá y Francia lo fueron de vajillas y piezas sueltas de cerámica.
- H.** En relación con los ciclos económicos a los que está sujeto el mercado nacional del producto investigado, los meses de marzo, abril, octubre y noviembre presentan un importante crecimiento debido principalmente a las festividades (día de la madre y navidad).
- I.** El CNA de los productos en donde se encuentran las vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana se ha incrementado de manera considerable en los últimos años debido al incremento del poder adquisitivo de los ciudadanos y en virtud de la oferta que aumenta con la variedad de productos ofrecidos al público.
- J.** Las principales regulaciones para poder realizar la importación al territorio nacional de vajillas y piezas sueltas de porcelana y cerámica son las siguientes: Norma Oficial Mexicana NOM-050-SCFI-2004, ASTM C 368-88, ASTM C 373-88, ASTM C 554-88, ASTM C 556-88 y ASTM C 650-83.

**52.** Waldo's presentó:

- A.** Copia certificada del segundo testimonio notarial de la escritura pública número 148,792 del 27 de enero de 2011, pasada ante la fe del Notario Público número 151 de México, Distrito Federal, en el cual se hace constar la legal existencia de Waldo's, las facultades de su representante legal y del poderdante.
- B.** Copia certificada del título profesional y de la cédula para el ejercicio profesional de su representante legal.
- C.** Copia de 29 pedimentos de importación con sus respectivos anexos.
- D.** Estados Financieros de Waldo's con el Informe de los Auditores Independientes al 31 de diciembre de 2010 y 2009.
- E.** Estados financieros de Waldo's no auditados a junio de 2011.

- F.** Diagrama con la estructura corporativa del grupo económico al que pertenece Waldo's.
- G.** Información sobre los exportadores y/o proveedores extranjeros, así como proveedores nacionales a quienes Waldo's compró mercancía investigada.
- H.** Lista con la descripción y código de productos de diversos productos comercializados por Waldo's.
- I.** Fotografías de 9 productos comercializados por Waldo's.
- J.** Base de datos con las operaciones de importación del producto investigado realizadas por Waldo's durante el periodo analizado.
- K.** Las operaciones de compra del producto investigado realizadas por Waldo's a proveedores nacionales en el periodo investigado.
- L.** Los principales países exportadores por las subpartidas arancelarias 6911.10 y 6912.00.
- M.** Los principales países importadores por las subpartidas arancelarias 6911.10 y 6912.00.
- N.** Los países que mostraron una balanza comercial superavitaria en las subpartidas arancelarias 6911.10 y 6912.00.
- O.** Lista de las 429 empresas mundiales presuntamente productoras de artículos de porcelana y/o cerámica.
- P.** Las empresas mundiales que Waldo's identificó como productoras de artículos de porcelana y/o cerámica.
- Q.** Las principales empresas nacionales exportadoras de artículos y piezas sueltas de porcelana para uso de mesa o cocina.
- R.** Las principales empresas nacionales exportadoras de artículos y piezas sueltas de cerámica, excepto la porcelana, para uso de mesa o cocina.
- S.** Las principales empresas nacionales importadoras de la mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01 de la TIGIE.
- T.** Las importaciones totales a México de la mercancía clasificada en la fracción arancelaria 6911.10.01 y 6912.00.01 de la TIGIE en el periodo analizado.
- U.** Las ventas mensuales de Waldo's de la mercancía investigada en el periodo enero de 2009 a octubre de 2012.
- V.** Documento denominado "Feria Intergift – Sector Cerámica de Decoración y Vajilla – Al- Invest IV", elaborado para "InWEntgGmbH".
- W.** Información y gráficas de las importaciones totales mensuales a nivel mundial de la mercancía clasificada en las subpartidas arancelarias 6911.10 y 6912.00 del periodo enero de 2009 a abril de 2011;
- X.** Carta del 28 de septiembre de 2011 emitida por el Presidente y el Vice-Presidente de la Sociedad Mexicana de Cerámica en la que se hace constar el porcentaje de participación de varias empresas en la producción nacional total de vajillas y piezas sueltas de vajilla de cerámica para el servicio de mesa.
- Y.** Tabla y gráfica con información del consumo nacional anual de cristalería, vajilla y utensilios domésticos, cuya fuente es el INEGI.
- Z.** Documento sin nombre ni autor visible, en relación con el comportamiento del mercado nacional de vajillas.
- AA.** Diagrama de flujo con los canales de distribución a través de los cuales llegan a Waldo's las importaciones de la mercancía investigada.
- BB.** Tabla con un glosario de términos de servicios.
- CC.** Base de datos con las operaciones de las importaciones totales de la mercancía investigada efectuadas por Waldo's durante el periodo investigado.
- DD.** Base de datos con las operaciones de las importaciones totales de la mercancía investigada efectuadas por Waldo's durante el periodo investigado en valor y volumen, identificadas según los proveedores y/o exportadores.
- EE.** Las operaciones de importación realizadas en el periodo analizado y los ajustes propuestos por Waldo's.

**c. Exportadoras****i. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli**

53. El 30 de octubre de 2012 Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli comparecieron a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestaron:

- A. Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang se adhieren a la información de valor normal en el mercado interno de India presentada por Zhongli.
- B. Colombia no resulta una opción razonable de país sustituto de China para el cálculo de valor normal de las mercancías investigadas y propone a India, tomando en consideración que:
  - a. India es productor importante de mercancía similar a la mercancía investigada;
  - b. India y China tienen similitud en el proceso de producción y mercancías elaboradas, así como en los niveles de desarrollo económico;
  - c. India no es un importante importador ni exportador de la mercancía investigada, sino que su producción está enfocada al mercado interno y el principal origen de sus importaciones es China;
  - d. en India, y en específico en el sector de artículos de cerámica para mesa, prevalecen condiciones de una economía de mercado, y
  - e. en investigaciones recientes la Secretaría ha concluido que India es una opción razonable de país sustituto de China.

54. Kunyang presentó:

- A. La cédula para el ejercicio profesional de su representante legal.
- B. La estructura corporativa de Kunyang.
- C. 3 contratos de compra venta celebrados por Kunyang con un cliente en México.
- D. 3 facturas comerciales expedidas por Kunyang a un cliente mexicano, con los siguientes anexos:
  - a. lista de empaque;
  - b. conocimiento de embarque, todos ilegibles, y
  - c. factura por concepto de cargos en puerto e informe bancario.
- E. Códigos y descripción de dos productos comercializados por Kunyang.
- F. Documento denominado "Tasa de interés del préstamo estándar", obtenido de la página de Internet del Departamento de Política Monetaria del Banco Popular de China.
- G. Información de la tasa de asignación utilizada para calcular los gastos de flete interno y el valor del gasto de puerto asignado a cada operación realizada a México.
- H. Capacidad instalada de producción de Kunyang de la mercancía investigada en el periodo analizado e investigado.
- I. Los siguientes indicadores financieros de Kunyang en el periodo analizado e investigado: producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales.
- J. El total de ventas de mercancía investigada y mercancía no investigada, en valor y volumen, efectuadas por Kunyang en el periodo investigado, desglosadas por código de producto y por mercado.
- K. El valor y el volumen acumulados por mes de las ventas totales al mercado interno, al mercado mexicano y a cada uno de los mercados de exportación restantes, efectuadas por Kunyang durante el periodo investigado, por código de producto.
- L. Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Kunyang en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- M. El valor de las ventas totales de Kunyang en yuanes y en dólares durante el periodo investigado.

**55. Laotian presentó:**

- A. La cédula para el ejercicio profesional de su representante legal.
- B. La estructura corporativa de Laotian.
- C. 3 contratos de compra venta celebrados por Laotian con un cliente de México.
- D. 3 facturas comerciales expedidas por Laotian a un cliente mexicano, con los siguientes anexos: lista de empaque, conocimiento de embarque (2 denominados "bill of lading" y 1 "marine bill of lading", todos ilegibles), factura por concepto de cargos en puerto e informe bancario.
- E. Listado de códigos y descripción de diversos productos comercializados por Laotian.
- F. Documento denominado "Tasa de interés del préstamo estándar", obtenido de la página de Internet del Departamento de Política Monetaria del Banco Popular de China.
- G. Tablas con información de la tasa de asignación utilizada para calcular los gastos de flete interno y el valor del gasto de puerto asignado a cada operación realizada a México.
- H. La capacidad instalada de producción de Laotian de la mercancía investigada en el periodo analizado e investigado.
- I. Los siguientes indicadores financieros de Laotian en el periodo analizado e investigado: producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales.
- J. El total de ventas de mercancía investigada y mercancía no investigada, en valor y volumen, efectuadas por Laotian en el periodo investigado, desglosadas por código de producto y por mercado.
- K. El valor y el volumen acumulados por mes de las ventas totales al mercado interno, al mercado mexicano y a cada uno de los mercados de exportación restantes, efectuadas por Laotian durante el periodo investigado, por código de producto.
- L. Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Laotian en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- M. El valor de las ventas totales de Laotian en yuanes y en dólares durante el periodo investigado.

**56. Sanhuan presentó:**

- A. La cédula para el ejercicio profesional de su representante legal.
- B. La estructura corporativa de Sanhuan.
- C. Lista de importadores mexicanos de mercancía de Sanhuan.
- D. 3 contratos de compra venta celebrados por Sanhuan con dos clientes en México.
- E. 3 facturas comerciales expedidas por Sanhuan a dos clientes mexicanos, con los siguientes anexos:
  - a. lista de empaque;
  - b. conocimiento de embarque, todos ilegibles, y
  - c. factura por concepto de cargos en puerto e informe bancario.
- F. Códigos y descripción de diversos productos comercializados por Sanhuan.
- G. Documento denominado "Tasa de interés del préstamo estándar", obtenido de la página de Internet del Departamento de Política Monetaria del Banco Popular de China.
- H. Tablas con información de la tasa de asignación utilizada para calcular los gastos de flete interno y el valor del gasto de puerto asignado a cada operación realizada a México, respectivamente.
- I. La capacidad instalada de producción de Sanhuan de la mercancía investigada en el periodo analizado e investigado.
- J. Los siguientes indicadores financieros de Sanhuan en el periodo analizado e investigado: producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales.
- K. El total de ventas de mercancía investigada y mercancía no investigada, en valor y volumen, efectuadas por Sanhuan en el periodo investigado, desglosadas por código de producto y por mercado.

**L.** El valor y el volumen acumulados por mes de las ventas totales al mercado interno, al mercado mexicano y a cada uno de los mercados de exportación restantes, efectuadas por Sanhuan durante el periodo investigado, por código de producto.

**M.** Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Sanhuan en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.

**N.** El valor de las ventas totales de Sanhuan en yuanes y en dólares durante el periodo investigado.

**57.** Shunxiang presentó:

**A.** La cédula para el ejercicio profesional de su representante legal.

**B.** La estructura corporativa de Shunxiang.

**C.** 5 contratos de compra venta celebrados por Shunxiang con clientes en México (uno de ellos ilegible).

**D.** 3 facturas comerciales expedidas por Shunxiang a dos clientes mexicanos, con los siguientes anexos:

**a.** lista de empaque;

**b.** conocimiento de embarque (denominados “bill of lading”, uno de ellos ilegible);

**c.** factura por concepto de cargos en puerto, e

**d.** informe bancario.

**E.** Códigos y descripción de diversos productos comercializados por Shunxiang.

**F.** Documento denominado “Tasa de interés del préstamo estándar”, obtenido de la página de Internet del Departamento de Política Monetaria del Banco Popular de China.

**G.** Tablas con información de la tasa de asignación utilizada para calcular los gastos de flete interno y el valor del gasto de puerto asignado a cada operación realizada a México.

**H.** La capacidad instalada de producción de Shunxiang de la mercancía investigada en el periodo analizado e investigado.

**I.** Los siguientes indicadores financieros de Shunxiang en el periodo analizado e investigado: producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales.

**J.** El total de ventas de mercancía investigada y mercancía no investigada, en valor y volumen, efectuadas por Shunxiang en el periodo investigado, desglosadas por código de producto y por mercado.

**K.** El valor y el volumen acumulados por mes de las ventas totales al mercado interno, al mercado mexicano y a cada uno de los mercados de exportación restantes, efectuadas por Shunxiang durante el periodo investigado, por código de producto.

**L.** Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Shunxiang en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.

**M.** El valor de las ventas totales de Shunxiang en yuanes y dólares durante el periodo investigado.

**58.** De manera particular Zhongli presentó:

**A.** Copia de la cédula para el ejercicio profesional de su representante legal.

**B.** La estructura corporativa de Zhongli.

**C.** Lista y datos de localización de clientes de Zhongli de México.

**D.** 3 contratos de compra venta celebrados por Zhongli con diversos clientes en México.

**E.** 3 facturas expedidas por Zhongli a clientes mexicanos, con los siguientes anexos: lista de empaque, conocimiento de embarque (“bill of lading”), factura por concepto de cargos en puerto e informe bancario.

**F.** Documento denominado “A Study On Pricing Structure Of Ceramic Tableware & Hotelware In India”, elaborado por “The Corporate Profile”.

**G.** Códigos y descripción de diversos productos comercializados por Zhongli.

**H.** Documento denominado “Tasa de interés del préstamo estándar”, obtenido de la página de Internet del Departamento de Política Monetaria del Banco Popular de China.

- I. La tasa de asignación utilizada para calcular los gastos de flete interno y el valor del gasto de puerto asignado a cada operación realizada a México.
- J. El promedio de inflación en India en 2012.
- K. Listas con información de precios de vajillas y partes sueltas de vajillas de “stoneware esmaltada lisa” y de “Bone China” en el mercado interno de India.
- L. La capacidad instalada de producción de Zhongli de la mercancía investigada en el periodo analizado e investigado.
- M. Los siguientes indicadores financieros de Zhongli en el periodo analizado e investigado: producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales.
- N. Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Zhongli en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- O. El total de ventas de mercancía investigada y mercancía no investigada, en valor y volumen, efectuadas por Zhongli en el periodo investigado, desglosadas por código de producto y por mercado.
- P. El valor y el volumen acumulados por mes de las ventas totales al mercado interno, al mercado mexicano y a cada uno de los mercados de exportación restantes, efectuadas por Zhongli durante el periodo investigado, por código de producto de Zhongli.
- Q. El valor de las ventas totales de Zhongli en yuanes y en dólares de los Estados Unidos (“dólares”) durante el periodo investigado.

**ii. Red Star**

**59.** El 26 y 30 de octubre de 2012 Red Star compareció para acreditar su interés y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestó:

- A. Se adhiere a la información que de valor normal aporten las empresas exportadoras e importadoras que comparecen al primer periodo probatorio en el presente procedimiento.
- B. En la Resolución de Inicio la Secretaría excluyó del análisis las importaciones de la mercancía objeto de investigación realizadas por la Solicitante, dado que en el periodo analizado sólo representaron el 5% de las totales originarias de China. En consecuencia, la Secretaría debe revalorar su análisis de daño, a partir de eliminar las importaciones de las empresas que para el periodo comprendido de 2009 a 2011 representaron el 5%, o menos, del total de las importaciones, o bien del 3% del total en el 2011.
- C. A partir de la Resolución de Inicio, parece ser que la definición de la mercancía investigada está dada por el uso y función de la misma, sin embargo, la definición debe ser limitada a aquellas mercancías que fabricó la Solicitante en el periodo investigado.
- D. Los conjuntos de piezas de cerámica denominadas vajillas que incluyen mercancía complementaria, tienen un determinante en el gusto, hábito y preferencia del consumidor, por tanto, no son comercialmente intercambiables con aquellas vajillas que no los incluyen, por lo que no deben quedar comprendidas en la cobertura de la cuota compensatoria.

**60.** Red Star presentó:

- A. Listado de códigos y descripción de diversos productos comercializados por Red Star.
- B. La capacidad instalada de Red Star para la elaboración de la mercancía investigada.
- C. Los indicadores financieros de Red Star en el periodo analizado e investigado que contiene datos de: producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales.
- D. Listado con el precio de exportación a México y los ajustes propuestos por Red Star, en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- E. Una factura de exportación de China a México emitida por Red Star durante el periodo investigado.
- F. El informe detallado de una transferencia electrónica efectuada a favor de Red Star por concepto del pago de dos facturas.
- G. Dos certificados de embarque.
- H. Una lista de empaque utilizado para el cálculo de los ajustes al precio de exportación.

- I. Una factura que ampara los gastos realizados en el puerto chino utilizada para el ajuste por manejo de la mercancía y carga en el puerto.
- J. Una factura por concepto de transporte interno en China.
- K. Los Balances Consolidados de Red Star al 31 de diciembre de 2010, de 2011 y a marzo de 2012.
- L. La Declaración de Beneficios de Red Star de 2010 y 2011.
- M. El Estado de Pérdidas y Ganancias y Reparto de Beneficios de Red Star al 31 de marzo de 2012.
- N. Tabla con información de los promedios del tipo de cambio mensual utilizado para las transacciones reportadas en listado con el precio de exportación a México y los ajustes propuestos por Red Star, en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- O. Impresión de un catálogo con fotografías de diversos productos de porcelana distribuidos y comercializado por Red Star.
- P. Impresión de la página de Internet de “El Banco Popular de China” con información al 6 de julio de 2012 de la tasa referencial de préstamos utilizada para el ajuste por crédito.

### iii. Starbucks

61. El 9 y 30 de octubre de 2012, Starbucks compareció a acreditar su interés jurídico y a presentar argumentos en defensa de sus intereses. Al respecto manifestó:

- A. Se encuentra vinculada con la importadora denominada Distribuidora e Importadora Alsea, S.A. de C.V. (“Alsea”), empresa a la cual le vende la mercancía investigada.
- B. Es una sociedad mercantil constituida bajo las leyes de los Estados Unidos y no pertenece a ninguna cámara o asociación.
- C. Adquiere la mercancía investigada de sus distribuidores chinos, posteriormente la importa a los Estados Unidos y la vende a Alsea.

62. Presentó:

- A. Los siguientes documentos apostillados por la Secretaría de Estado del Estado de Washington, Estados Unidos:
  - a. certificación notarial de que Brian Ugai acreditó sus facultades legales y la legal existencia de Starbucks;
  - b. documento expedido por la “De Paul University” mediante el cual se otorgó a Brian Ugai el grado de “Master of Science in Taxation”;
  - c. document denominado “Certificate of Existence/Authorization of Starbucks Corporation”;
  - d. copia certificada de “Articles of Amendment of Starbucks Corporation”, y
  - e. documento denominado “Starbucks Corporation, Certificate of Incumbency”.
- B. Copia certificada de la cédula para el ejercicio profesional del representante legal de Starbucks.
- C. Poder general para pleitos y cobranzas y especial para actos de administración otorgado a sus representantes legales.
- D. 3 facturas expedidas por Starbucks a favor de Alsea.
- E. 7 facturas emitidas por empresas extranjeras a favor de Starbucks.
- F. El precio y las operaciones de exportación a México del producto investigado y los ajustes propuestos por Starbucks en el periodo investigado.
- G. Los indicadores económicos de la empresa exportadora, tales como el valor y volumen de las exportaciones de Starbucks a México.
- H. Listado con la descripción e información de costos y proveedores de diversos artículos.

### G. Réplicas de la Solicitante

63. Para presentar réplicas a la información presentada por sus contrapartes la Secretaría otorgó una prórroga de 5 días a la Solicitante. Asimismo, le otorgó una segunda prórroga únicamente para replicar la información de valor normal en el mercado de India presentada por Zhongli. Los plazos vencieron el 20 y 28 de noviembre de 2012, respectivamente. Al respecto manifestó:

- A. En relación con la legitimación de Cinsa como Solicitante del inicio de la investigación argumentó que:
- a. contrario a lo que afirman sus contrapartes, Cinsa no sólo expuso argumentos sino que también aportó pruebas sobre su participación en la rama de producción nacional y de que es representativa de la misma, como son las cartas de CANACINTRA y de la Sociedad Mexicana de Cerámica;
  - b. la Secretaría sí cumplió con el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, pues en la Resolución de Inicio examinó la exactitud y pertinencia de las pruebas aportadas por Cinsa sobre su representatividad;
  - c. sus contrapartes no explican cómo es que se violó el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping, pues al representar Cinsa el 66% de la rama de producción nacional no se requeriría un grado de apoyo adicional al presentado, ni presentan pruebas de que Cinsa y Locería Jalisciense representan menos del 25% y 1% de la producción nacional, respectivamente, y pretenden probar sus afirmaciones con dos pruebas documentales, las cuales únicamente hacen prueba de su existencia, más no de su contenido, toda vez que en ellas no se precisa que se refieran a la mercancía investigada y no tienen respaldo objetivo ni fuente precisa;
  - d. las empresas comparecientes incurren en un error de apreciación al señalar que la autoridad no investigó, previo al inicio de la investigación, respecto a la producción de Porcelanas Ánfora, pues Cinsa en su solicitud y la autoridad en la Resolución de Inicio dieron a conocer que las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica son similares a las producidas por dicha empresa;
  - e. a nivel internacional, también se suelen considerar los artículos para el servicio de mesa o cocina de porcelana, cerámica, loza u otros materiales afines, como similares;
  - f. la autoridad consideró que del Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa se desprende que las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana son similares, y ninguna de las empresas comparecientes pudo controvertir dicho estudio, ni presentó otro que lo contradijera o cuestionara;
  - g. Cinsa nunca ha negado el que haya efectuado importaciones, por el contrario, explicó que tales importaciones no eran impedimento para considerarla representativa de la rama de producción nacional, además de que demostró que tales importaciones no fueron la causa del daño alegado;
  - h. la posición de Porcelanas Ánfora en el procedimiento es como importador, por lo que es posible excluirla de la definición de rama de producción nacional;
  - i. el vocablo “podrá” contenido en los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 LCE se refiere a una facultad discrecional o potestativa y no imperativa u obligatoria, en ese sentido, las tesis citadas por las empresas comparecientes no resultan compatibles con el caso en concreto, toda vez que se refieren a aspectos muy precisos cuya aplicación sería equivalente a una sofisma o falacia;
  - j. la exclusión de las importaciones de Cinsa no se realizó para eventualmente excluirla de la aplicación de cuotas compensatorias, sino para demostrar que las importaciones efectuadas por un productor no son la causa del daño alegado, y
  - k. el umbral de “insignificancia” al que se refieren los importadores aplica para efecto de evaluar si las importaciones procedentes de determinado país investigado deben ser o no acumuladas con las originales de otros países, y no para excluir empresas en lo individual.
- B. Con respecto a la cobertura de producto e inexistencia de producción nacional argumentó que:
- a. las empresas importadoras solicitan que se excluyan diversas mercancías de la cobertura de producto, sin embargo, no demuestran técnicamente la razón fundada por la que deban excluirse de la investigación;
  - b. el Estudio de Laboratorio de la UAEH no tiene valor probatorio dado que:
    - i. únicamente está firmada la primera de seis páginas por los responsables de su elaboración;
    - ii. se desconoce quien firma en ausencia de la jefa del AACTyM (Área Académica de Tierras y Materiales);
    - iii. la primer página no alude al contenido de las demás;

- iv. el documento está dirigido a “Ánfora, S.A. de C.V.” empresa inexistente o al menos no compareciente;
  - v. 3 hojas del documento se refieren a expresiones que no pueden ser comprensibles por la autoridad investigadora;
  - vi. se desconoce el currículum de quien firma el Estudio de Laboratorio de la UAEH así como la veracidad de los cargos que ostentan, y
  - vii. el Estudio de Laboratorio de la UAEH no demuestra que la cerámica y la porcelana sean diferentes en términos de lo dispuesto por el artículo 37 fracción II del RLCE.
- c. los análisis químicos reportados en el Estudio de Laboratorio de la UAEH fueron realizados a través de la técnica de Microscopía Electrónica de Barrido y Espectroscopía de Dispersión de Energía, la cual es cualitativa y no cuantitativa, por lo que los datos reportados son sólo aproximaciones y no sirven de base para una discusión comparativa técnico-científica;
  - d. el método de Difracción de Rayos X, es cualitativo y no cuantitativo, además de que se utiliza para determinar fases y no componentes químicos;
  - e. el Estudio de Laboratorio de la UAEH es incorrecto e impreciso toda vez que en una sección se menciona que los niveles de alcalinoterros y alúmina en la cerámica de Porcelanas Ánfora y Ranieri son mayores que los niveles observados en la cerámica de Santa Anita, cuando del propio estudio se desprende que los de Santa Anita son mayores que los de Ranieri;
  - f. Cinsa no reconoce los valores reportados en la prueba de absorción de agua, ni los de ruptura por impacto al centro, en lo que respecta a la cerámica de Santa Anita, toda vez que resultan desproporcionados con los que resultan del Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa;
  - g. Porcelanas Ánfora no puede vender ni fabricar vajillas domésticas porque no son eficientes, en el caso de vajillas domésticas sí importa el diseño y la forma de los platos; si Cinsa ha reducido su variedad de productos es debido a la importación de productos a precios discriminados, amén de que cuenta con capacidad para ofrecer variedad de colores y diseños, pero a precios reales y normales de mercado;
  - h. Porcelanas Ánfora no demuestra que la cerámica y la porcelana sean diferentes ni que no sean comercialmente intercambiables, aun cuando alega que la porcelana que fabrica es de mayor calidad que la cerámica;
  - i. Cinsa sí atiende el segmento institucional, canal de distribución en donde al igual que en el de autoservicio y en las ventas especiales, Cinsa ha perdido presencia debido a las importaciones desleales;
  - j. la comercialización de cerámica y porcelana se da en todos los canales de distribución indistintamente, ya que existe porcelana con precios menores a los de la cerámica;
  - k. Sears y Liverpool ofrecen argumentos y pruebas (periciales técnica y contable) para pretender excluir diversos tipos de mercancías, sin embargo, las pruebas ofrecidas resultan inverosímiles toda vez que la primera no cumple con las formalidades que la legislación aplicable prevé y con la segunda pretenden suplir las facultades y atribuciones que la legislación en la materia confiere a la autoridad;
  - l. Sears y Liverpool pretenden que la autoridad excluya ciertos productos que comercializan al amparo de una marca señalando que son las únicas entidades que pueden producir y comercializar tales mercancías, sin embargo, las marcas pueden regularse si su uso es un elemento asociado a prácticas de competencia desleal;
  - m. la marca no puede ser un elemento que diferencia a las mercancías que ampara de las nacionales ni que las exonere de investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional;
  - n. en lo que atañe a los tarros para usos promocionales y que suelen tener ciertos distintivos que revelan celebraciones de determinado tipo, no se demuestra técnica ni jurídicamente que no haya en el país mercancías similares a ellas;
  - o. en relación con la apariencia en color crema de las vajillas de Santa Anita en virtud de que éstas tienen un 100% más de óxido de fierro que las fabricadas en China, Cinsa advierte que tal componente es uno de varios minoritarios que no son determinantes para definir las características químicas y físicas de los productos investigados;

- p. en relación con el argumento de las importadoras de que las vajillas Santa Anita tienen menor resistencia a la rotura por impacto al centro, señala que la pieza fabricada en México tiene un diámetro 20% mayor que las importadas y naturalmente esta situación genera una resistencia menor al impacto, la cual, está en la media de todas las piezas analizadas, y
- q. en la resolución mediante la cual la Unión Europea adoptó medidas provisionales contra artículos chinos se reconoció que no hay una definición universalmente aceptada de porcelana de hueso, la cual es sólo una modalidad de porcelana de pasta tierna y una gran parte de sus materias primas son las mismas que en el resto de los productos cerámicos.
- C. Las empresas importadoras argumentan sin prueba alguna que Cinsa tiene una notable falta de actualización y modernización en sus líneas, diseños y decorados de la cerámica y, por el contrario, reconocen que los productos chinos que importan han desplazado a la producción nacional.
- D. En relación con la propuesta de India y Tailandia como país sustituto Cinsa señaló que:
- corresponde a las empresas exportadoras y no a las importadoras ofrecer información y pruebas sobre el país sustituto ya que esta información no constituye hechos propios ni del conocimiento del mercado en que operen las empresas importadoras por lo que la Secretaría no deberá admitir esta información de los importadores;
  - las empresas importadoras no desestiman a Colombia como país sustituto, y sólo pretenden justificar a India y Tailandia como mejores países sustitutos valiéndose de la comparación de indicadores económicos, y
  - el valor normal que las empresas obtuvieron en India y Tailandia no cumple con las disposiciones legales aplicables en la materia, toda vez que no demuestran que efectivamente operan en el mercado indio o tailandés y que se trate de operaciones efectivamente realizadas en el periodo investigado y en el curso de operaciones comerciales normales, no calculan el valor normal ajustado para compararlo equitativamente con el precio de exportación de China a México, y no demuestran que los volúmenes de las ventas internas en India son de magnitud suficiente que implique que son representativas.
- E. La afirmación de Chedraui en el sentido que no puede considerarse que las importaciones del producto investigado sean la causa del daño que enfrenta Cinsa en virtud de que los precios de las importaciones ha aumentado a lo largo del periodo analizado, carece de sustento. Lo anterior, toda vez que la legislación antidumping no exime a tal circunstancia de las posibles causas de una afectación, sino que prevé diversos factores entre los que se encuentran: la magnitud del margen de dumping y de subvaloración de precios, los cuales son contundentes en el caso en concreto.
- F. Chedraui señala incorrectamente que Cinsa maneja sólo 4 modelos tradicionales de vajillas y piezas sueltas de cerámica, toda vez que son más de 4 modelos los que esta última le ha surtido, además, de que el hecho de que únicamente le surta ciertos modelos, no significa que sean todos los que Cinsa fabrica.
- G. Contrario a lo manifestado por algunos de los importadores, en la solicitud de inicio sí se presentó información sobre volumen de producción, factores que afectan los precios internos, magnitud del margen de dumping y crecimiento.
- H. Tanto Cinsa como la Secretaría sí consideraron todos los factores, distintos a las importaciones dumping objeto de la investigación, de los cuales tuvieron conocimiento y que podrían haber incidido en el desempeño de la rama de producción nacional tales como: las importaciones efectuadas por Cinsa, el volumen y los precios de las importaciones que no sea realizar en condiciones de discriminación de precios, la contracción de la demanda o variaciones en la estructura del consumo, prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales, así como la competencia entre ellos y la productividad, resultados de la actividad exportadora y evolución de la tecnología.
- I. Porcelanas Ánfora señaló que Cinsa no invirtió en su fábrica, al respecto, Cinsa señala que justamente las prácticas depredatorias de las exportadoras chinas desalientan los proyectos de inversión, y a pesar de ello, la producción nacional sí ha efectuado inversiones.
- J. Los datos "macroeconómicos" empleados por CMA para concluir que no existe una relación directa (causalidad) entre las importaciones chinas objeto de investigación y el daño a la rama de producción nacional, no tienen relación con los datos específicos del producto investigado ni con el desempeño de la rama de producción nacional en el periodo de análisis.

- K. Los resultados financieros del sector hogar del GIS referidos por CMA no son del producto objeto de investigación, sino de un conjunto mucho más amplio de productos, de manera que no representan el desempeño de la rama de producción nacional, en su lugar, los datos que Cimsa presentó sí se refieren al producto objeto de análisis y reflejan un desempeño adverso desde el punto de vista financiero.
- L. CMA no toma en cuenta el desempeño integral de la rama de producción nacional durante todo el periodo analizado al señalar que Cimsa no puede estar afectada toda vez que algunos indicadores mostraron una mejoría en el primer trimestre de 2012 en relación con el mismo de 2011.
- M. Carece de sustento jurídico y económico solicitar que únicamente tome en cuenta para efectos de la determinación de daño a la rama de producción nacional, los meses de mayo y diciembre, que reflejan los ciclos económicos de venta del producto investigado, lo anterior es así, toda vez que es una práctica nacional e internacional considerar por lo menos tres años completos para el análisis de daño, además de que se confunden los ciclos económicos con la estacionalidad del producto.
- N. De no existir prácticas discriminatorias, Cimsa tendría más incentivos para producir y, por ende, el desempeño adverso de su producción y ventas si está ligado con el crecimiento significativo de las importaciones, teniendo incluso capacidad no utilizada.
- O. Cimsa considera equivocado el argumento en el sentido que no existe una amenaza de daño, toda vez que durante el periodo analizado las importaciones chinas aumentaron significativamente, tanto en términos absolutos, como en relación con el CNA y la producción nacional, se registran significativos márgenes de subvaloración por efectos del dumping, ello ha ocasionado una contención de precios de la rama de producción nacional, y existen elementos suficientes para prever que continuará el ingreso creciente de dichas importaciones en el mercado mexicano, dada su potencial exportador. Además, China es el principal productor de la mercancía investigada, el principal exportador con los menores precios.
- P. Otros países han adoptado medidas de remedio comercial contra las importaciones chinas, por lo que se puede presumir sobre bases objetivas y cuantificables que se generará más presión por parte de los exportadores chinos para buscar otros mercados para sus vajillas y piezas sueltas.
- Q. A quienes le corresponde justificar y presentar las pruebas para descalificar a Colombia como país sustituto de China y, en su caso, presentar otra opción de país sustituto es a las empresas exportadoras y no a las importadoras.
- R. El argumento de las empresas importadoras sobre la existencia de distorsiones en el mercado de Colombia por la supuesta conducta monopólica y dominante de Locería Colombiana no tiene sustento, ya que al mercado de Colombia concurren importaciones originarias de diversos países que asegura un proceso de competencia. La participación de Locería Colombiana en el mercado interno de Colombia es menor del 50%.
- S. Las empresas exportadoras no demostraron que la elección de Colombia como país sustituto de China no es razonable y justificada, ni demostraron que la Secretaría no fundó ni motivó dicha elección en la Resolución de Inicio. Tampoco lo hacen las empresas importadoras.
- T. Zhongli no demuestra que en India opera un determinado número de empresas productoras, pues sólo estima este hecho con base en un estudio de mercado, cuando debió demostrar con pruebas pertinentes que existe producción en ese país de mercancías idénticas o similares a las efectivamente exportadas de China a México.
- U. Zhongli no demuestra que las empresas mencionadas en el estudio de mercado de India sean las principales productoras de las mercancías objeto de la investigación en ese país y que dichas mercancías sean similares a las producidas y exportadas de China a México, ya que ni en las páginas de Internet que se indican en el estudio y los supuestos catálogos, que por cierto no se exhiben, constituyen pruebas pertinentes para demostrar dicho extremo.
- V. Zhongli sólo argumenta sin probar que la producción de la mercancía investigada en India está enfocada a su mercado interno.
- W. El estudio de mercado presentado por Zhongli no cumple con las formalidades de ley, ya que se presentó en idioma distinto al español, por lo que debe hacerse efectivo el apercibimiento contenido en el oficio de notificación de la Resolución de Inicio y de otorgamiento de prórroga para responder al formulario oficial, desechariendo dicho documento.

- X.** Zhongli no presenta pruebas que demuestren que los precios de las ventas de las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana que se comercializan en India estén determinados en el curso de operaciones comerciales normales y que las ventas internas son representativas, por lo que al no haber cumplido con las disposiciones jurídicas relativas al valor normal se tendría que descalificar a India como país sustituto.
- Y.** El estudio de mercado no prueba:
- la existencia de las empresas productoras indias del producto investigado;
  - la similitud en el proceso de producción y mercancías elaboradas, ni
  - el valor normal en India.
- Z.** La India no puede calificar como país sustituto de China porque en su mercado operan subsidios o subvenciones y otras distorsiones.
- AA.** Colombia es similar a China en los indicadores económicos que Zhongli analiza para proponer a la India como país sustituto, a saber que:
- tiene un proceso de producción similar al utilizado en China;
  - tienen similitud en los niveles de desarrollo económico por la similitud de su PIB, niveles de crecimiento y en los indicadores de comercio exterior, y
  - en el sector de artículos de cerámica prevalecen condiciones de una economía de mercado.
- BB.** Las empresas exportadoras no demostraron que en recientes resoluciones se consideró a India como país sustituto de China por tener un nivel de desarrollo comparable, toda vez que en los casos que invocan demuestran lo contrario, pues son distintos los factores que convergen para adoptar la decisión sobre el país elegible.
- 64.** Cinsa presentó:
- Impresión de imágenes de productos de Cinsa con motivos navideños.
  - Las importaciones del producto investigado efectuadas por Chedraui en el periodo 2009 a marzo de 2012.
  - Las ventas de cerámica netas de descuento realizadas por Cinsa a Chedraui en el periodo 2009 a 2012.
  - La proporción de descuentos otorgados por Cinsa para el producto nacional en el periodo 2009 a 2011 y con datos y porcentaje de la tasa de crecimiento para el primer trimestre de 2009 y 2012.
  - Las inversiones efectuadas en planta por Cinsa en el periodo 2009 a 2012.
  - El valor y volumen de importaciones y exportaciones mundiales del producto investigado en el periodo 2009 a 2011.
  - Impresión de productos nacionales ofrecidos a Chedraui.
  - El “Reglamento (UE) No. 1072/2012 de la Comisión de 14 de noviembre de 2012 por el que se establece un derecho antidumping provisional en relación con las importaciones de determinados artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina originarios de la República Popular China”.
  - La “Notificación en virtud del párrafo 1 A) del artículo 12 del Acuerdo sobre Salvaguardas relativa a la Iniciación de un proceso de investigación y a los motivos del mismo”, emitido por el Comité de Salvaguardias de Rusia el 11 de septiembre de 2012.
  - Publicación del 14 de agosto de 2012 denominado “Subsidios a combustibles fósiles” de Global Subsidies Initiative.
  - Publicación del 3 de septiembre de 2012 denominada “Las compañías petroleras continúan a sufrir golpes de Subvenciones Diesel” para Forbes India.
  - Artículo del 15 de marzo de 2012 “Presupuesto de la India 2011: lo prometido, lo que fue entregado” para el periódico “The New York Times”.
  - Artículo del 16 de marzo de 2012 denominado “India sube impuestos y propone recortar subsidios para controlar el déficit” para Expansión.com.
  - Artículo del 24 de agosto de 2012 denominado “Los problemas financieros de varios estados de India dificultan que el plan de rescate de las compañías de distribución de electricidad avance” por “Indolink Consulting”.

- O. Artículo del 18 de diciembre de 2009 denominado “India ofrece subsidios al sector de la energía eólica” publicado en la página de Internet [www.icex.es](http://www.icex.es).
- P. Publicación de febrero de 2012 denominada “Subsidies Enforcement Annual Report to the Congress” elaborada por “The Office of the United States Trade Representative and the United States Department of Commerce”.

#### **H. Requerimientos de información a partes interesadas**

##### **1. Prórrogas**

65. Mediante oficios del 18 y 19 de diciembre de 2012, y 8 y 10 de enero de 2013, la Secretaría otorgó prórrogas a la Solicitante, a Porcelanas Ánfora, a las importadoras Chedraui, CMA, Coppel, Crown Baccara, Galería del Chocolate, Imcosa, Importadora Flash, Regalos Siglo XXI y Sears, así como a las exportadoras Kunyang, Laotian, Red Star, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, para que presentaran sus respuestas a los requerimientos que ésta les formuló.

66. El 30 de enero de 2013 se negó a las exportadoras Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli la prórroga solicitada para dar respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 29 de enero de 2013.

##### **a. Solicitante**

###### **i. Cinsa**

67. Mediante escritos del 21 de enero y 8 de febrero de 2013 compareció Cinsa a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 13 de diciembre de 2012 y 6 de febrero de 2013, respectivamente. Al respecto, presentó:

- A. La “Resolución 2460 de 2006”, emitida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, publicada en el Diario Oficial de ese país de 17 de noviembre de 2006, por la cual “se da por terminada la Revisión Administrativa abierta mediante Resolución 0608 del 27 de octubre de 2005”.
- B. El “Informe Semestral” presentado por Colombia al Comité de Prácticas Antidumping de la OMC, correspondiente al periodo comprendido entre el 1 de enero y el 30 de junio de 2012.
- C. El “Informe Semestral” presentado por India al Comité de Prácticas Antidumping de la OMC, correspondiente al periodo comprendido entre el 1 de enero y el 30 de junio de 2012.
- D. 16 facturas expedidas por Cinsa a una empresa nacional.
- E. Documento “WT/TPR/S/265/Rev.1” con el Examen de las Políticas Comerciales de Colombia.
- F. Fotografías a efecto de realizar una comparación entre productos colombianos y productos chinos.
- G. Un listado de productos, la identificación de si se incluye o no en la cobertura de producto, la fuente del precio de la mercancía similar en el mercado de Colombia, los precios en dólares por kilogramo y pieza en el mercado de Colombia, así como el costo de los ajustes por diferencias físicas.
- H. El promedio anual de la tasa de cambio de la moneda colombiana con respecto al dólar en el periodo 1950 a 2012.
- I. La participación de cada uno de los insumos que Cinsa utiliza para fabricar un kilo de cerámica y un kilo de porcelana.
- J. Fotografías de tarros comercializados por Locería Colombiana y de fabricación nacional, respectivamente.
- K. Nombre y descripción de los productos que Cinsa mencionó en su respuesta a la prevención que no forman parte de la investigación.
- L. Información referente a si Cinsa fabrica los productos que Cinsa mencionó en su respuesta a la prevención que no forman parte de la investigación, así como las especificaciones y ventas respectivas de cada uno, de 2009 a 2011 y primer trimestre de 2012, así como en el periodo 2006 a 2008 y segundo a cuarto trimestre del 2012.
- M. Ejemplos de algunos productos de temporada fabricados por Cinsa.
- N. Las ventas de Cinsa al segmento institucional en el periodo 2009 a 2011 y primer trimestre del 2012.
- O. Fotografías de los productos que Cinsa mencionó en su respuesta a la prevención que no forman parte de la investigación.

- P.** Importaciones de vajillas en el mercado de la India que ingresaron por los códigos arancelarios 6911.10 y 6912.00 en el periodo 2007 a 2011.
- Q.** Productos de cerámica (vajillas y piezas sueltas) fabricados por Cinsa con el reporte de los costos por elementos para su producción obtenido su sistema Oracle ERP (Sistema de planificación de recursos, por las siglas en inglés de Enterprise Resource Planning).
- R.** Valor y volumen de las ventas por cliente de los productos señalados en el numeral anterior que realizó Cinsa en el periodo analizado.
- S.** Clientes del segmento institucional a los que Cinsa vendió el producto de fabricación nacional en el periodo 2009 a 2012.
- T.** Valor y volumen de las ventas de Cinsa de vajillas con motivos navideños por cliente en el periodo 2006 a 2011.
- U.** Ventas de cerámica y “cerámica outsourcing”, así como el detalle de diversos cargos y descuentos otorgados por Cinsa en el periodo 2009 a 2011.
- V.** Descripción, código, precio y peso de las vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa de producción nacional que Cinsa incluyó en el “Anexo XXIII Integrado”, hojas “Anexo 2.A” y “Anexo 3” de su respuesta a la prevención.
- W.** Precio en los que se ofertan en el mercado mexicano las vajillas craqueladas, reactivas y con aplicaciones de metales preciosos.
- X.** Catálogo de la línea Santa Anita del GIS visible en la página de Internet <http://cinsa.com.mx/media/catalogos-completos-en-pdf/santa-anita/>.
- Y.** Impresión de las siguientes páginas de Internet del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de Colombia y del Banco Central del mismo país en donde se puede consultar la información del PIB de Colombia:
- [http://www.dane.gov.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=128&Itemid=85](http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=128&Itemid=85)
  - [http://www.banrep.gov.co/seriesestadisticas/see\\_prod\\_salar\\_2005.html](http://www.banrep.gov.co/seriesestadisticas/see_prod_salar_2005.html)
- Z.** Impresión de la página de Internet <http://www.corona.com.co/web/Vajillas/Catalog/Product/Mugfanaticos/Mugs/Expresión/PL1115526024>, con la fotografía de un “mug” comercializado por el grupo económico al que pertenece Locería Colombiana (“Corona”).
- AA.** Impresión de la página de Internet <http://www.corona.com.co/web/Vajillas/Catalog/Product/Hogar/VajillaCompleta/Cuadrada/VL1100060430>, con la fotografía de una vajilla cuadrada comercializada por Corona.
- BB.** Impresión de la página de Internet <http://www.corona.com.co/web/Vajillas/Catalog/Category/Institucional/Americana/Mugs>, con la fotografía de una taza o tarro comercializado por Corona.
- CC.** Impresión de la página de Internet <http://www.corona.com.co/web/Vajillas/Catalog/Category/Institucional/Actualite/Bouillon>, con la fotografía de un “bouillon” comercializado por Corona.
- DD.** La proporción de descuentos otorgados por Cinsa para empresas nacionales en el periodo 2009 a 2011 y en relación con el primer trimestre del 2009 y 2012.
- EE.** Los escenarios financieros de Cinsa con la actual o con una nueva participación de mercado de cerámica manufatura a diferentes escalas de producción.
- FF.** Costo total en pesos, por piezas y por kilogramos, de vajillas de cerámica y piezas sueltas de cerámica nacional e importada que Cinsa tenía en su inventario al 31 de marzo de 2011.
- GG.** Estado de resultados, Balance general y Flujo de efectivo de Cinsa, acumulados a marzo de 2011 y 2012.
- HH.** Los indicadores económicos de la División Cerámica Manufactura de Cinsa, el estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía nacional, así como el estado de costos, ventas y utilidades de las importaciones, con información completa para el periodo investigado y su periodo comparable anterior.
- II.** Ventas totales por pieza de cerámica realizadas por Cinsa en el periodo 2009 a marzo de 2012.

**b. Productor nacional que se opone a la investigación****i. Porcelanas Ánfora**

**68.** Mediante escrito del 7 de enero de 2013 compareció Porcelanas Ánfora a desahogar un requerimiento de información formulado por la Secretaría el 11 de diciembre de 2012. Al respecto presentó:

- A. Copia del primer testimonio notarial de la escritura pública número 77,754 del 12 de julio de 2004 pasada ante la fe del Notario Público número 65 del Distrito Federal, en el que se hace constar la constitución de Porcelanas Ánfora.
- B. Copia del primer testimonio notarial de la escritura pública número 131,459 del 2 de julio de 2009 pasada ante la fe del Notario Público número 129 del Distrito Federal, mediante la cual se protocolizó el acta de asamblea general ordinaria de accionistas de Imcosa del 7 de julio de 2007.

**c. Empresas importadoras****i. CMA**

**69.** Mediante escritos del 7 de enero y 7 de febrero de 2013 CMA compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012 y 1 de febrero de 2013, respectivamente. Al respecto, presentó:

- A. Valor y volumen de las importaciones totales por proveedor-exportador de CMA en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- B. 3 fichas técnicas de productos comercializados por uno de sus proveedores.
- C. Importaciones de ciertos productos realizadas por CMA en el periodo analizado, con los siguientes rubros: nombre producto, fracción, pedimento, fecha entrada, valor (en dólares de los Estados Unidos) y volumen (kg.).
- D. Tabla y base de datos con la relación que existe entre la cantidad de producto solicitada por CMA con la efectivamente entregada por Cinsa en el periodo diciembre de 2009 a diciembre de 2012.
- E. Listado de las operaciones de compra del producto investigado a empresas nacionales realizadas por CMA con información adicional y actualizada.
- F. Importaciones desagregadas por valor y volumen de ciertos productos importados por CMA.

**ii. Coppel**

**70.** Mediante escritos del 11 de enero y 7 de febrero de 2013 Coppel compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012 y 1 de febrero de 2013, respectivamente. Al respecto, presentó:

- A. 3 tablas con información relativa a las importaciones de la mercancía investigada realizadas por Coppel en el periodo enero de 2009 a marzo de 2011, tal como: nombre del producto, fracción arancelaria, número de pedimento, fecha de entrada a territorio nacional, valor en aduana y volumen en kilogramos.
- B. 372 pedimentos de importación con sus respectivos anexos.
- C. Relación de las compras nacionales realizadas por Coppel durante el periodo enero de 2009 a marzo de 2012.

**iii. Crown Baccara**

**71.** Mediante escrito del 9 de enero de 2013 compareció Crown Baccara a desahogar un requerimiento de información formulado por la Secretaría el 11 de diciembre de 2012. Al respecto, presentó:

- A. La descripción detallada con las características físicas y químicas, los insumos y el proceso productivo de ciertos productos.
- B. Las importaciones de los productos chinos descritos en el inciso anterior que importó Crown Baccara.
- C. Valor y volumen de las importaciones realizadas por Crown Baccara en el periodo julio de 2010 a junio de 2012 de ciertos productos que pudieran ser complementarios a una vajilla.
- D. Una factura emitida por una empresa mexicana a favor de Crown Baccara.
- E. Impresión del catálogo de los productos de la línea Santa Anita comercializados por Cinsa obtenido de la página de Internet [www.cinsa.com.mx](http://www.cinsa.com.mx).

**iv. Chedraui**

72. Mediante escritos del 11 de enero y 11 de febrero de 2013 Chedraui compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012 y 6 de enero de 2013, respectivamente. Al respecto, presentó:

- A. 3 tablas con información detallada de las operaciones de importación de mercancía investigada realizadas por Chedraui en el periodo diciembre de 2008 a marzo de 2011.
- B. 93 pedimentos de importación con sus respectivos anexos.
- C. Tabla con la segregación de las importaciones de los productos respecto de los pedimentos señalados en el requerimiento de información, con los siguientes rubros: nombre, fracción arancelaria, número de pedimento, valor en aduana del pedimento, volumen en kilogramo del pedimento, valor en aduana del producto que separa y volumen en kilogramo del producto que separa.

**v. Galería del Chocolate**

73. Mediante escrito del 9 de enero de 2013 compareció Galería del Chocolate a desahogar un requerimiento de información formulado por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012. Al respecto, presentó:

- A. La cédula para el ejercicio profesional del representante legal de Galería del Chocolate.
- B. Detalle de las operaciones de importación del producto investigado realizadas por Galería del Chocolate.
- C. Copia de 6 facturas expedidas a Galería del Chocolate por concepto de flete con su respectivo cheque de pago.
- D. 50 fotografías y 18 muestras físicas de productos comercializados por Galería del Chocolate.

**vi. Imcosa**

74. Mediante escritos del 9 y 25 de enero de 2013 compareció Imcosa a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 11 de diciembre de 2012 y 22 de enero de 2013. Al respecto, presentó:

- A. Características físicas y químicas, insumos y proceso productivo los productos importados por Imcosa.
- B. Operaciones de importación de los productos chinos que importó Imcosa con los siguientes rubros: nombre del producto, fracción arancelaria, número de pedimento, fecha de entrada a territorio nacional, el valor en aduana y el valor en kilogramos.
- C. Impresión del catálogo de los productos de la línea "Elegance" comercializados por Cinsa obtenido de la página de Internet [www.cinsa.com.mx](http://www.cinsa.com.mx).
- D. Dos contratos de licencia de uso de marca que celebraron por una parte Imcosa y, por la otra, una empresa perteneciente al mismo grupo económico.

**vii. Importadora Flash**

75. Mediante escrito del 8 de enero de 2013 compareció Importadora Flash a desahogar un requerimiento de información formulado por la Secretaría el 11 de diciembre de 2012. Al respecto, presentó:

- A. Características físicas y químicas, insumos y proceso productivo utilizado en la fabricación de ciertos productos que importa Importadora Flash.
- B. Importaciones de los productos señalados en el numeral anterior que realizó Importadora Flash, con los siguientes rubros: nombre del producto, fracción arancelaria, número de pedimento, fecha de entrada a territorio nacional, el valor en aduana y el valor en kilogramos.

**viii. Industrias Zonana**

76. Mediante escrito del 19 de diciembre de 2012, Industrias Zonana compareció a desahogar un requerimiento de información formulado el 11 de diciembre de 2012. Al respecto, presentó:

- A. Códigos y descripción de los productos comercializados por Industrias Zonana, así como la explicación del significado de cada dígito.
- B. Códigos y descripción de los productos según cada proveedor-exportador, así como su equivalente al código de producto asignado por Industrias Zonana.

**ix. Liverpool**

77. Mediante escrito del 9 de enero de 2013 Liverpool compareció a desahogar un requerimiento de información formulado por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012. Al respecto, presentó:

- A. Fotografías de dos productos comercializados por Liverpool.
- B. Impresión de las siguientes publicaciones:
  - a. "La porcelana, el secreto mejor guardado" obtenida de la página de Internet <http://www.artedehoy.net/html/revista/porcelana.html>, para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas pintadas a mano;
  - b. "Historia de la porcelana" obtenida de la página de Internet <http://www.cecilgoitia.com.ar/porcelanas.html>, para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas de colores sólidos;
  - c. "Bone China" obtenida de la página de Internet [http://www.en.wikipedia.org/wikil/Bone\\_china](http://www.en.wikipedia.org/wikil/Bone_china), para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas "Bone China";
  - d. "Variegating Glazes" obtenida de la página de Internet [http://digitalfire.com/4sight/education/variegating\\_glazes\\_25.html](http://digitalfire.com/4sight/education/variegating_glazes_25.html), para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas "Reactive Glaze", y
  - e. Publicación si nombre obtenida de la página de Internet [http://digitalfire.com/4sight/properties/ceramic\\_property\\_glaze\\_variegation.html](http://digitalfire.com/4sight/properties/ceramic_property_glaze_variegation.html), para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas "Reactive Glaze".
- C. Artículo "Special Effects Glazes in Ceramics" publicado en la página de Internet <http://suite101.com/article/special-effects-glazes-in-ceramics-a355198>.
- D. Copia de la guía denominada "Historia de la cerámica en el Museo Arqueológico Nacional" elaborada para el Ministerio de Educación y Cultura de España.
- E. Propuesta y cotización de una empresa estadounidense para la elaboración de un Análisis de laboratorio de platos de cerámica.
- F. Valor, volumen, número de pedimento, fecha de pago y proveedor, según las operaciones de importación de productos chinos reportadas por Liverpool en el periodo enero de 2009 a marzo de 2012.
- G. Copia del catálogo de productos de las líneas "Stoneware Cerámica" y "Elegance" ofrecidos por Santa Anita.
- H. Desagregación con el valor y el volumen de ciertos productos reportados en un pedimento de importación de Liverpool.

**x. Operadora de Ciudad Juárez**

78. Mediante escritos del 7 y 8 de enero de 2013, Operadora de Ciudad Juárez compareció a desahogar un requerimiento de información formulado por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012. Al respecto, presentó una factura emitida por una empresa nacional a favor de Operadora de Ciudad Juárez.

**xi. Regalos Siglo XXI**

79. Mediante escrito del 14 de enero de 2013, Regalos Siglo XXI compareció a desahogar un requerimiento de información formulado el 11 de diciembre de 2012. Al respecto, presentó:

- A. Operaciones de importación de ciertos productos realizadas por Regalos Siglo XXI en el periodo marzo de 2009 a febrero de 2012, con los siguientes rubros: nombre del producto, fracción arancelaria, número de pedimento, fecha de entrada, el valor en dólares y el valor en piezas y kilogramos.
- B. Desagregación de las operaciones de importación realizadas por Regalos Siglo XXI de ciertos productos que podrían ser complementarios a una vajilla.

**xii. Sears**

80. Mediante escritos del 11 de enero y 6 de febrero de 2013, Sears compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012 y 1 de febrero de 2013, respectivamente. Al respecto, presentó:

- A. Fotografías de dos productos comercializados por Sears.
- B. Publicación denominada “La porcelana, el secreto mejor guardado” obtenida de la página de Internet <http://www.artedehoy.net/html/revista/porcelana.html>, para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas pintadas a mano.
- C. Publicación denominada “Historia de la porcelana” obtenida de la página de Internet <http://www.cecilgoitia.com.ar/porcelanas.html>, para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas de colores sólidos.
- D. Publicación denominada “Bone China” obtenida de la página de Internet [http://www.en.wikipedia.org/wikil/Bone\\_china](http://www.en.wikipedia.org/wikil/Bone_china), para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas “Bone China”.
- E. Publicación denominada “Variegating Glazes” obtenida de la página de Internet [http://digitalfire.com/4sight/education/variegating\\_glazes\\_25.html](http://digitalfire.com/4sight/education/variegating_glazes_25.html), para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas “Reactive Glaze”.
- F. Publicación sin nombre obtenida de la página de Internet [http://digitalfire.com/4sight/properties/ceramic\\_property\\_glaze\\_variegation.html](http://digitalfire.com/4sight/properties/ceramic_property_glaze_variegation.html), para acreditar los insumos y el proceso productivo empleado en la elaboración de vajillas “Reactive Glaze”.
- G. Artículo “Special Effects Glazes in Ceramics” de Mellisa Bush publicado en la página de Internet <http://suite101.com/article/special-effects-glazes-in-ceramics-a355198>.
- H. Copia de la guía denominada “Historia de la cerámica en el Museo Arqueológico Nacional” elaborada por Carmen Padilla Montoya para el Ministerio de Educación y Cultura de España.
- I. Propuesta y cotización de una empresa estadounidense para la elaboración de un análisis de laboratorio de platos de cerámica.
- J. Descripción, fracción arancelaria, volumen valor en dólares, número de factura, pedimento y fecha de entrada a México de ciertos productos chinos importados por Sears en el periodo diciembre de 2011 a julio de 2012.
- K. Copia del catálogo de productos de las líneas “Stoneware Cerámica” y “Elegance” ofrecidos por Santa Anita.
- L. Información individualizada de las operaciones de importación de la mercancía investigada realizadas por Sears en el periodo analizado.
- M. Tabla con la información individualizada de las operaciones de importación de la mercancía investigada realizadas por Sears en el periodo analizado.

**xiii. The Magic Touch**

81. Mediante escritos del 26 de octubre de 2012 y 9 de enero de 2013 The Magic Touch compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 18 de octubre y 10 de diciembre de 2012, respectivamente.

**xiv. Varer**

82. Mediante escritos del 7 y 17 de enero de 2013 Varer compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012 y el 14 de enero de 2013, respectivamente. Al respecto, presentó:

- A. Características físicas y químicas, insumos y proceso utilizado en la fabricación de los productos que Varer importó en el periodo analizado.
- B. Importaciones de los productos señalados en el numeral anterior que realizó Varer en el periodo analizado, con los siguientes rubros.
- C. Gastos efectuados por Varer para trasladar de la frontera a su bodega las mercancías que importó en el periodo analizado (gastos de internación), con los siguientes rubros.
- D. Desagregación de ciertos productos que pudieran ser complementos de una vajilla.
- E. 26 facturas emitidas a favor de Varer por una empresa china.

**xv. Vitromugs**

**83.** El 9 de enero de 2013 Vitromugs dio respuesta a un requerimiento de información formulado el 10 de diciembre de 2010. Al respecto, presentó:

- A. Video denominado “Making of Despierta a la Vida, Tazas Reforma 2012”.
- B. Descripción detallada de las características físicas y químicas, insumos y proceso productivo utilizado en la fabricación de ciertos tarros o “mug’s”.
- C. Identificación de los códigos de los productos señalados en el inciso anterior que importó Vitromugs en el periodo analizado.
- D. Operaciones de importación de los productos chinos señalados en el inciso anterior realizadas por Vitromugs.
- E. Importaciones de vasos de cerámica y tarros con cuchara realizadas por Vitromugs en el periodo de julio de 2010 a enero de 2011.
- F. Fotografía de dos tazas.

**xvi. Waldo’s**

**84.** Mediante escrito del 7 de enero de 2013 Waldo’s compareció a desahogar un requerimiento de información formulado por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012. Al respecto, presentó:

- A. Listado con la desagregación del valor y volumen de las importaciones que realizó Waldo’s de algunos productos que pudieren ser complementos de una vajilla.
- B. La base de datos con las operaciones de importación del producto investigado realizadas por Waldo’s durante el periodo analizado, la cual incluye los gastos de internación de la mercancía de la frontera a la bodega del importador.

**xvii. Zara Home**

**85.** Mediante escrito del 7 de enero de 2013 Zara Home compareció a desahogar un requerimiento de información formulado por la Secretaría el 12 de diciembre de 2012. Al respecto, presentó:

- A. Organigrama accionario de Zara Home.
- B. Descripción detallada de los modelos o códigos de producto que Zara Home consideró que no son similares o que no deben formar parte de la cobertura del producto investigado.
- C. Importaciones de los productos señalados en el inciso anterior que realizó Zara Home en el periodo analizado.

**d. Empresas exportadoras**

**86.** Mediante escrito del 11 de diciembre de 2012, las empresas Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli comparecieron a desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría el 11 de diciembre de 2012. Al respecto, presentaron copia certificada y debidamente legalizada de los siguientes documentos:

- A. El poder otorgado el 23 de octubre de 2012 por la empresa Kunyang a favor de sus representantes legales.
- B. La “Licencia de Negocio del Apoderado Legal” de Kunyang.
- C. El poder otorgado el 24 de septiembre de 2012 por la empresa Laotian a favor de sus representantes legales.
- D. La “Licencia Comercial de Empresa” de Laotian.
- E. El poder otorgado el 8 de octubre de 2012 por la empresa Sanhuan a favor de sus representantes legales.
- F. La “Licencia Comercial de Empresa” de Sanhuan.
- G. El poder otorgado el 27 de septiembre de 2012 por la empresa Shunxiang a favor de sus representantes legales.
- H. La “Licencia de Comercio de la Persona Jurídica Empresarial” de Shunxiang.
- I. El poder otorgado el 21 de septiembre de 2012 por la empresa Zhongli a favor de sus representantes legales.
- J. La “Licencia Comercial de Empresa” de Zhongli.

**i. Kunyang**

87. Mediante escritos del 14 de noviembre de 2012, 9 de enero y 1 de febrero de 2013, Kunyang dio respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 9 de noviembre y 11 de diciembre de 2012 y 29 de enero de 2013, respectivamente. Al respecto presentó:

- A. Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Kunyang en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012, con la adición de columnas que identifican y describen a qué producto se refieren las operaciones reportadas en los mismos.
- B. Relación con los códigos y fotografías de productos vendidos a México.
- C. Corrección del valor de las ventas totales de Kunyang en yuane y en dólares durante el periodo investigado.
- D. Dos facturas de venta expedidas por Kunyang a favor de una empresa extranjera y otra mexicana.
- E. Corrección de los códigos y descripción de dos productos comercializados por Kunyang.
- F. Documentación soporte de las ventas realizadas por Kunyang consistente en tres facturas emitidas por Kunyang con sus respectivos anexos ("Packing list", "Bill of lading", "Invoice for port charges" y "bank notice").
- G. Documentación soporte de gastos de flete interno efectuados por Kunyang.
- H. Corrección de la tabla con la asignación de gastos de flete interno.
- I. Documentación soporte de gastos por manejo consistente en 5 facturas emitidas a favor de Kunyang.
- J. Documentación soporte de ventas de exportación a México consistente en 5 facturas con sus respectivos anexos ("Packing list", "Bill of lading" y "bank notice").
- K. Corrección de los siguientes indicadores financieros de Kunyang en el periodo analizado e investigado: producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales.
- L. Corrección de las ventas totales de Kunyang totales y al mercado mexicano en el periodo investigado, respectivamente.
- M. Precios por pieza, por gramos y ajuste por inflación para sets de vajillas y piezas sueltas de vajillas hechas de cerámica, obtenidos del estudio de estructura de precios de vajilla de cerámica y vajillas para hoteles y restaurantes en la India.
- N. Ventas netas de Kunyang a cada cliente en México para los años 2009, 2010 y 2011, y para el periodo enero a marzo de 2010, 2011 y 2012.
- O. Valor normal calculado por Kunyang.
- P. Cálculo del margen de dumping propuesto por Kunyang.

**ii. Laotian**

88. Mediante escritos del 14 de noviembre de 2012, 9 de enero y 1 de febrero de 2013, Laotian compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 9 de noviembre y 11 de diciembre de 2012 y 29 de enero de 2013, respectivamente. Al respecto presentó:

- A. Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Laotian en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012, con la adición de columnas que identifican y describen a qué producto se refieren las operaciones reportadas en los mismos.
- B. Relación con los códigos y fotografías de productos vendidos a México.
- C. Corrección del valor de las ventas totales de Laotian en yuane y en dólares durante el periodo investigado.
- D. Dos facturas de venta expedidas por Laotian a favor de dos empresas mexicanas y una orden de compra de una empresa extranjera dirigida a Laotian.
- E. Corrección de los códigos y descripción de los productos comercializados por Laotian.
- F. Especificaciones de tres productos importados.
- G. Precios por pieza, por gramos y ajuste por inflación para sets de vajillas y piezas sueltas de vajillas hechas de cerámica, obtenidos del estudio de estructura de precios de vajilla de cerámica y vajillas para hoteles y restaurantes en India.

- H. Ventas netas de Laotian a cada cliente en México para los años 2009, 2010 y 2011, y para el periodo enero a marzo de 2010, 2011 y 2012.
- I. Documentación soporte de gastos de flete interno efectuados por Laotian.
- J. Documentación soporte de gastos por manejo de mercancía consistente en 17 facturas emitidas a favor de Laotian y 11 listas de facturas.
- K. Documentación soporte de ventas de exportación a México consistente en 6 facturas con sus respectivos anexos ("Packing list", "Bill of lading" y "bank notice").
- L. Documentación soporte de las diferencias físicas entre la porcelana y la cerámica (tabla con los costos de producción de cerámica y porcelana).
- M. Valor normal calculado por Laotian.
- N. Cálculo del margen de dumping propuesto por Laotian.

**iii. Sanhuan**

**89.** Mediante escritos del 14 de noviembre de 2012, 9 y 25 de enero y 1 de febrero de 2013, Sanhuan compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 9 de noviembre y 11 de diciembre de 2012, 22 y 29 de enero de 2013, respectivamente. Al respecto presentó:

- A. 3 conocimientos de embarque ilegibles expedidos a favor de Sanhuan.
- B. Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Sanhuan en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012, con la adición de columnas que identifican y describen a qué producto se refieren las operaciones reportadas en los mismos.
- C. Relación con los códigos y fotografías de productos vendidos a México.
- D. Corrección del valor de las ventas totales de Sanhuan en yuanes y en dólares durante el periodo investigado.
- E. 2 contratos de venta celebrados por Sanhuan con una empresa mexicana y otra extranjera.
- F. Especificaciones de diversos productos importados por Sanhuan en el periodo analizado.
- G. Precios por pieza, por gramos y ajuste por inflación para sets de vajillas y piezas sueltas de vajillas hechas de cerámica, obtenidos del estudio de estructura de precios de vajilla de cerámica y vajillas para hoteles y restaurantes en India.
- H. Ventas netas de Sanhuan a cada cliente en México para el año de 2009, 2010 y 2011, y para el periodo enero a marzo de 2010, 2011 y 2012.
- I. Documentación soporte de gastos de flete interno.
- J. Documentación soporte de gastos por manejo de mercancía.
- K. Documentación soporte de las ventas de exportación de Sanhuan a México.
- L. Documentación soporte para efecto del ajuste por diferencias físicas entre la porcelana y la cerámica (tabla con el costo de producción de porcelana y cerámica).
- M. Valor normal calculado por Sanhuan.
- N. Cálculo del margen de dumping propuesto por Sanhuan.

**iv. Shunxiang**

**90.** Mediante escritos del 14 de noviembre de 2012, 9 de enero, 1 y 5 de febrero de 2013, Shunxiang compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 9 de noviembre y 11 de diciembre de 2012 y 29 de enero de 2013, respectivamente. Al respecto presentó:

- A. 3 conocimientos de embarque, uno de ellos ilegible.
- B. Relación con los códigos y fotografías de productos vendidos a México.
- C. Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Shunxiang en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012, con la adición de columnas que identifican y describen a qué producto se refieren las operaciones reportadas en los mismos.
- D. Corrección del valor de las ventas totales de Shunxiang en yuanes y en dólares durante el periodo investigado.

- E. Copia de dos contratos de venta celebrados por Shunxiang con dos empresas mexicanas (uno de ellos ilegible).
- F. Las especificaciones de diversos productos importados por Shunxiang en el periodo analizado.
- G. La tasa de asignación de gastos de flete interno a las exportaciones realizadas por Shunxiang en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012.
- H. Precios por pieza, por gramos y ajuste por inflación para sets de vajillas y piezas sueltas de vajillas hechas de cerámica, obtenidos del estudio de estructura de precios de vajilla de cerámica y vajillas para hoteles y restaurantes en la India.
- I. Ventas netas de Shunxiang a cada cliente en México para el año de 2009, 2010 y 2011, y para el periodo enero a marzo de 2010, 2011 y 2012.
- J. Documentación soporte de gastos de flete interno.
- K. Documentación soporte de gastos por manejo.
- L. Documentación soporte de las ventas de exportación de Shunxiang a México.
- M. Documentación soporte para efecto del ajuste por diferencias físicas entre la porcelana y la cerámica (tabla con el costo de producción de porcelana y cerámica).
- N. Valor normal calculado por Shunxiang.
- O. Cálculo del margen de dumping propuesto por Shunxiang.

**v. Red Star**

91. Mediante escrito del 14 de enero de 2013, Red Star compareció a desahogar el requerimiento de información formulado por la Secretaría el 10 de diciembre de 2012. Al respecto presentó:

- A. Valor de las ventas totales de Red Star, ventas de las mercancías investigadas y de las exportadas a México.
- B. Los productos que Red Star exporta a México identificados con código de producto, descripción comercial y fotografía.
- C. 5 facturas de venta expedidas por Red Star.
- D. Información relativa al cálculo de los costos por embalaje en lo que incurrió Red Star en el periodo investigado.
- E. 5 documentos que Red Star refiere como facturas que amparan el costo por manejo de mercancía en el puerto.
- F. 4 facturas expedidas a Red Star por concepto de transporte interno.

**vi. Zhongli**

92. Mediante escritos del 14 de noviembre de 2012, 15 de enero de 2013, 1 y 6 de febrero, Zhongli compareció a desahogar los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 9 de noviembre y 11 de diciembre de 2012, 29 de enero y 1 de febrero de 2013, respectivamente. Al respecto presentó:

- A. Las operaciones de exportación a México y los ajustes al precio de exportación propuestos por Zhongli en el periodo abril de 2011 a marzo de 2012, con la adición de columnas que identifican y describen a qué producto se refieren las operaciones reportadas en los mismos.
- B. Actualización y modificación del documento denominado "A Study On Pricing Structure Of Ceramic Tableware & Hotelware In India", elaborado por "The Corporate Profile".
- C. Relación con los códigos y fotografías de productos vendidos a México.
- D. Corrección del valor de las ventas totales de Shunxiang en yuanes y en dólares durante el periodo investigado.
- E. Dos contratos de venta celebrados por Zhongli con dos empresas mexicanas.
- F. Especificaciones de 5 productos importados por Zhongli en el periodo analizado.
- G. Información del promedio de inflación en la India en el 2012.
- H. Tipo de cambio de rupias a dólares en el periodo abril de 2011 a diciembre de 2011, cuya fuente es la página de Internet [http://www.federalreserve.gov/releases/h10/hist/dat00\\_in.html](http://www.federalreserve.gov/releases/h10/hist/dat00_in.html).

- I. Precios por pieza, por gramos y ajuste por inflación para sets de vajillas y piezas sueltas de vajillas hechas de cerámica, obtenidos del estudio de estructura de precios de vajilla de cerámica y vajillas para hoteles y restaurantes en la India.
- J. Ventas netas de Zhongli a cada cliente en México para los años 2009, 2010 y 2011, y para el periodo enero a marzo de 2010, 2011 y 2012.
- K. Corrección de los códigos y descripción de diversos productos comercializados por Zhongli.
- L. Documentación soporte de gastos de flete interno de Zhongli.
- M. Documentación soporte de gastos por manejo de mercancía consistente en 8 facturas y 4 listados denominados "Costos lista".
- N. Documentación soporte de ventas de exportación a México de Zhongli consistente en 5 facturas con sus respectivos anexos ("Packing list", "Bill of lading" y "bank notice").
- O. Diagrama con el proceso de producción de vajilla de porcelana en China.
- P. Corrección de las listas con información de precios de vajillas y partes sueltas de vajillas de "Bone China" y de "stoneware" en el mercado interno de India.
- Q. Documentación soporte de las diferencias físicas entre la porcelana y la cerámica (tabla con los costos de producción de porcelana y cerámica).
- R. Valor normal calculado por Zhongli.
- S. Cálculo del margen de dumping propuesto por Zhongli.

#### **I. Requerimientos de información a no partes**

93. Del 3 al 28 de septiembre de 2012, 53 Agentes Aduanales presentaron copia de diversos pedimentos de importación con sus anexos, requeridos por la Secretaría el 27 de agosto de 2012.

94. El 9 de octubre de 2012, la Administración Central de Investigación Aduanera del Servicio de Administración Tributaria presentó copia de diversos pedimentos de importación con sus respectivos anexos en respuesta al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 27 de agosto de 2012.

95. El 17 de diciembre de 2012 la Secretaría requirió a 26 empresas que pudieran ser productoras nacionales no solicitantes, 4 asociaciones, así como al Ayuntamiento de Dolores Hidalgo, entre otras cosas, si son fabricantes o agrupan a fabricantes de mercancía similar a la investigada, sus volúmenes de producción, su posición frente a la investigación e información sobre algunos de sus indicadores. El 9, 10, 11, 14, 15, 17, 21 y 22 de enero y 8 de febrero de 2013, comparecieron: CANACINTRA, Artesanos Dolorense, Locería Jalisciense, Productora de Monitos, S.A. de C.V. ("Productora de Monitos"), Cerámica Artesanal de Michoacán, S.A. de C.V. ("Cerámica Artesanal de Michoacán" o "La Estanzuela"), General de Cerámica, S.A. de C.V. ("General de Cerámica"), ORME Ceramistas, S.A. de C.V., Taller Experimental de Cerámica, S.A. ("Taller Experimental de Cerámica"), Decoraciones Artesanales Analy, Arte San Gabriel, S.A. de C.V. ("Arte San Gabriel"), Fábrica de Talavera La Corona, S.A. de C.V. ("Talavera la Corona"), Francisco Javier Ávalos Enríquez, Margarita Carrillo Perales, Talavera La Concepción, S. de R.L. de C.V. MI ("Talavera la Concepción"), Talavera Tres Coronas, Talareyna, S.A. ("Talavera de la Reyna") y Talavera de la Luz, S.A. ("Talavera de la Luz") para dar respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría.

#### **J. Otras comparecencias**

96. El 28 de septiembre de 2012 compareció la empresa Service Trading, S.A. de C.V., para acreditar su legal existencia e interés jurídico y la personalidad de su representante legal, así como para solicitar una prórroga para presentar su respuesta al formulario oficial. La prórroga le fue otorgada, sin embargo, dicha empresa no presentó respuesta al formulario oficial dentro del plazo prorrogado.

97. El 5 de octubre de 2012 compareció Operadora de Reynosa, S.A. de C.V. para acreditar su legal existencia, así como para solicitar una prórroga para presentar su respuesta al formulario oficial. La prórroga le fue otorgada, sin embargo, dicha empresa no presentó respuesta al formulario oficial dentro del plazo prorrogado.

98. El 11 de octubre de 2012 comparecieron las empresas exportadoras H.X.Y. International Group, Tangshan X&Y Fine Bone China Co. y Tangshan Xueyan Industrial Co. Ltd. a efecto de solicitar una prórroga para presentar argumentos y pruebas, así como la respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras. La prórroga les fue otorgada, sin embargo, no comparecieron a la investigación.

**99.** El 24 de octubre de 2012 comparecieron Imcosa, Porcelanas Ánfora, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash, para manifestar que la copia de traslado que recibió con la notificación de la Resolución de Inicio contenía información confidencial de Cinsa la cual utilizarían para la defensa de sus intereses.

**100.** El 29 de octubre de 2012 compareció Cinsa para manifestar que por un error involuntario presentó discos compactos de traslado para las partes interesadas con información confidencial, con la leyenda de “pública”, por lo que solicitó a la Secretaría requerir a las partes a las que hubiera entregado dicha información para que la devolvieran y evitaran su uso indebido. Asimismo, proporcionó nuevas copias de traslado únicamente con la información pública.

**101.** El 8 de noviembre de 2012 compareció Red Star para acreditar su legal existencia, las facultades de su representante legal y del poderdante. Al respecto, presentó:

- A.** Copia certificada y debidamente legalizada del “Certificado de Identidad Representante Legal”, en el cual se hace constar quién ostenta el cargo de Presidente de la Junta y representante legal de la empresa Red Star.
- B.** Copia certificada y debidamente legalizada de la “Licencia Comercial de Entidad Legal Empresarial” de la empresa Red Star.
- C.** Copia certificada y debidamente legalizada del “Poder General Limitado para Pleitos y Cobranzas” otorgado por Red Star a favor de sus representantes legales.

**102.** El 12 de noviembre de 2012 compareció Cinsa para objetar las pruebas sobre país sustituto que presentó la empresa exportadora Zhongli, argumentando que las mismas carecen de traducción al español y de un resumen público que le permita replicar dichas pruebas.

**103.** El 30 de noviembre de 2013 compareció Operadora de Ciudad Juárez a efecto de acreditar la personalidad de su representante legal, para lo cual presentó copia certificada de la cédula para el ejercicio profesional de su representante legal.

**104.** El 7 de enero de 2013 comparecieron las empresas Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang a presentar copias legibles de los siguientes documentos:

- A.** Documento denominado “Ocean Bill of Lading” emitido por una empresa china a favor de Kunyang.
- B.** Dos documentos denominados “Bill of Lading” emitidos por dos empresas chinas a favor de Kunyang.
- C.** Dos documentos denominados “Bill of Lading” emitidos a favor de Sanhuan por una empresa china
- D.** Documento denominado “Port-to-Port or Combined Transport Bill of Lading” emitido a favor de Sanhuan por una empresa china.
- E.** Factura expedida por Shunxiang a favor de una empresa mexicana.
- F.** Documento denominado “Bill of Lading” emitido a favor de Shunxiang por una empresa china
- G.** Documento denominado “Marine Bill of Lading” emitido a favor de Laotian por una empresa china
- H.** Dos documentos denominados “Bill of Lading” emitidos a favor de Laotian por una empresa china.

**105.** El 17 de enero de 2013 compareció Operadora de Ciudad Juárez para solicitar a esta Secretaría que analice la situación particular de la franja y región fronteriza norte, en la cual opera junto con otras empresas que abastecen directamente a los consumidores de dicha zona.

**106.** El 21 de enero de 2013 comparecieron Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI para ofrecer como pruebas supervenientes dos conocimientos de embarque consignados a Cinsa respecto de su adquisición de productos de cerámica para el servicio de mesa.

**107.** El 24 de enero de 2013 Cinsa compareció para oponerse a las pruebas supervenientes ofrecida por Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI.

**108.** El 12 de febrero de 2013 Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI comparecieron para solicitar que la Secretaría deseche cierta información aportada por Cinsa en su escrito del 28 de noviembre de 2012.

**CONSIDERANDOS****A. Competencia**

**109.** La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 inciso B fracción V y 15 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría (RISE); 7, 9.1 y 12.2 del Acuerdo Antidumping, y 5 fracción VII y 57 fracción I de la LCE.

**B. Legislación aplicable**

**110.** Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación (CFF), el Código Federal de Procedimientos Civiles y la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA), estos tres últimos de aplicación supletoria.

**C. Protección de la información confidencial y acceso a la misma**

**111.** La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas le presenten, ni la información confidencial que ella misma se allegue, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE, 152 y 158 del RLCE. No obstante, las partes interesadas podrán obtener el acceso a la información confidencial, siempre y cuando satisfagan los requisitos establecidos en los artículos 159 y 160 del RLCE.

**112.** Previo cumplimiento de los requisitos establecidos en los artículos 80 de la LCE, 159 y 160 del RLCE, la Secretaría otorgó acceso a la información confidencial contenida en el expediente administrativo, a los representantes legales acreditados de las empresas Imcosa, CMA y Cinsa.

**D. Derecho de defensa y debido proceso**

**113.** Las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones y defensas, y las pruebas para sustentarlos, de conformidad con los artículos 6.1 y 6.4 del Acuerdo Antidumping, 82 de la LCE y 162 del RLCE. La Secretaría los valoró con sujeción a las formalidades esenciales de los procedimientos administrativos.

**E. Información desestimada****1. Cinsa**

**114.** El 7 de febrero de 2013 se notificó a Cinsa la determinación de no tomar en cuenta los argumentos que presentó referentes a la distorsión del mercado interno de India derivada de las exportaciones chinas a ese país, así como la información referida en los puntos 63 inciso R y 67 incisos A, B, C y P de la presente Resolución, por haber sido presentados extemporáneamente. Al respecto, y toda vez que está pendiente la apertura de un periodo de ofrecimiento de pruebas complementarias, esta Secretaría considerará esta información para la siguiente etapa de la investigación.

**2. Coppel y Chedraui**

**115.** El 6 de febrero de 2013 se notificó a Coppel y a Chedraui la determinación de no tomar en cuenta la información obtenida de la “base de datos Hoover’s” referida en los puntos 27 incisos P y V subincisos b y c; 28 incisos O y V sub inciso b y c de la presente Resolución, respectivamente, en virtud de que la clasificaron como confidencial y no acreditaron que se tratara de información susceptible de ser clasificada como tal. Al respecto, se les otorgó un plazo para que manifestara lo que a su derecho conviniera, de conformidad con el Anexo II párrafo 6 del Acuerdo Antidumping.

**116.** Al respecto, el 11 de enero de 2013 Coppel y Chedraui manifestaron que la información obtenida de Hoover’s es confidencial y no puede tener otro carácter y como tal no puede ser revelada.

**117.** Lo anterior, ya que, a su decir, acreditaron que la revelación de la información obtenida de la “base de datos” de Hoover’s les ocasionaría prejuicios y responsabilidades, motivo por el cual se vieron imposibilitadas a revelar la información obtenida de dicha base de datos, así como a presentar el contrato firmado con Hoover’s.

**118.** Al respecto, la Secretaría considera inoperante el argumento planteado por Coppel y Chedraui, toda vez que no acreditaron la existencia del supuesto contrato que les obligaba a mantener la confidencialidad de la información, además de que la circunstancia de ser información que se encuentra a disposición de un limitado número de personas en virtud del pago de una suscripción, no le otorga el carácter de información confidencial y, contrario a lo manifestado por Coppel y Chedraui, no se justificó que su divulgación implicaría una ventaja significativa para un competidor o que tendría un efecto significativamente desfavorable para ellas o para el tercero de quien la recibieron.

**119.** Por lo anterior, y en vista de que Coppel y Chedraui no aportaron algún elemento adicional que hiciera cambiar la determinación de la Secretaría de desechar la información antes referida, es procedente confirmar dicha determinación y resolver con base en la mejor información disponible de conformidad con los artículos 6.8 y párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping; 54 y 64 último párrafo de la LCE.

### **3. Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI**

**120.** El 7 de febrero de 2013 se notificó a Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI la determinación de no admitir como supervenientes las pruebas ofrecidas en su escrito de 21 de enero de 2013, en virtud de que en el procedimiento en que se actúa aún está pendiente un periodo de ofrecimiento de pruebas complementarias, tal como se establece en el artículo 164 último párrafo del RLCE, en cuyo momento las promoventes podrán ofrecer dichas pruebas.

**121.** El 12 de febrero de 2013 Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI manifestaron que aun cuando se encuentra pendiente un periodo de ofrecimiento de argumentos y pruebas complementarias, si la Secretaría pronuncia una resolución preliminar imponiendo cuotas compensatorias provisionales, habrá cometido un vicio de procedimiento y violación a las formalidades esenciales del procedimiento, afectando las defensas de las empresas representadas.

**122.** Señalan como antecedente, que en la investigación antidumping de electrodos de grafito procedentes de China, la Secretaría admitió una prueba superveniente del productor nacional previo a la emisión de la resolución preliminar correspondiente, dando vista para que las demás partes se pronunciaran al respecto, por lo que la Secretaría es parcial cuando se trata de pruebas supervenientes de productores nacionales, pero no cuando se tratan de pruebas ofrecidas por importadores.

**123.** Asimismo, señalaron que de la revisión del expediente administrativo, no se desprende constancia de algún dictamen técnico que haga suponer que las áreas técnicas hayan remitido ya sus conclusiones para efectos de emitir la resolución preliminar, por lo que aún es tiempo de admitir las pruebas supervenientes.

**124.** Al respecto, esta autoridad considera que con la determinación de no aceptar las pruebas supervenientes ofrecida en esta etapa, no se vulneran los derechos procesales de las oferentes, toda vez que la Secretaría dejó a salvo su derecho para ofrecerlas en el momento procesal oportuno, es decir, en el periodo de argumentos y pruebas complementarias señalado en el artículo 164 último párrafo del RLCE.

**125.** Asimismo, suponiendo sin conceder que dicha pruebas fueran admisibles en esta etapa del procedimiento, las mismas no incidirían en el fondo del asunto, al ser información que no corresponde al periodo investigado, por lo que resulta infundado la afirmación de Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI en el sentido de que se cometió una violación a las formalidades esenciales del procedimiento.

**126.** Por otra parte, el hecho de que en otro procedimiento antidumping tramitado ante la Secretaría se hubiere determinado admitir una prueba superveniente en el primer periodo probatorio, no vincula legal ni fácticamente a la autoridad para la emisión de las subsecuentes resoluciones.

**127.** Finalmente, resulta inoperante el argumento de que la Secretaría debió admitir las pruebas supervenientes y considerarlas para la emisión de la resolución preliminar porque a la fecha de su presentación, no obraba en el expediente administrativo dictamen técnico alguno para la emisión de la resolución preliminar. Lo anterior, toda vez que es precisamente antes de la elaboración de los dictámenes que esta autoridad debe tener claro cuál es la información que tomará en cuenta para proceder a su análisis y, el hecho de admitir nueva información durante el periodo de análisis de los argumentos y valoración de las pruebas aportadas, hubiera impedido a la Secretaría proceder con prontitud a la formulación de la presente Resolución. En consecuencia, esta Secretaría considerará esta información para la siguiente etapa de la investigación.

### **4. Liverpool y Sears**

**128.** El 5 de marzo de 2013 se notificó a Liverpool y a Sears que esta autoridad determinó no admitir las pruebas periciales referidas en los puntos 41 incisos S y T y 42 incisos T y U, de la presente Resolución.

**129.** El 8 de marzo de 2013, Liverpool y Sears manifestaron que la Secretaría debió notificarles en tiempo y forma la no admisión de las pruebas periciales y las razones que sustentan dicha determinación para que pudieran aclararlas.

**130.** Asimismo, argumentaron que la Secretaría no señaló cómo puede conocer el volumen de producción, la productividad, la capacidad instalada y los factores que repercuten en los precios internos, con base exclusivamente en “facturas, pedimentos de importación, etcétera”, pues la razón del ofrecimiento de una de las pruebas periciales era acreditar las circunstancias antes señaladas para determinar la existencia de daño.

**131.** Señalaron que en la LCE se establece que la Secretaría deberá conocer “los beneficios”, y qué éstos sólo se puede obtener de la pericial contable.

**132.** Argumentaron también que la Secretaría pretende limitar el derecho de las partes a probar los extremos de sus hechos, pues el último enunciado del artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping, adminiculado con el artículo 41 de la LCE, establecen que no hay listado de pruebas “idóneas” para acreditar la existencia de daño material a la rama de producción nacional. La segunda prueba pericial ofrecida está encaminada a dilucidar la intercambiabilidad comercial de las mercancías investigadas en términos de sus procesos productivos, lo cual determina el volumen de importación de las mismas.

**133.** Al respecto, la Secretaría reconsidera su determinación sobre la prueba pericial ofrecida por Liverpool y Sears para 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”, referidas en los puntos 41 inciso S y 42 inciso T de la presente Resolución, y se tiene por admitida dicha prueba, por lo que la Secretaría procederá a notificar a Liverpool y a Sears la fecha para que presenten a sus respectivos peritos. Lo anterior, toda vez que del nuevo análisis efectuado sobre el ofrecimiento de la prueba y las manifestaciones de Liverpool y Sears se observó la procedencia de la misma.

**134.** En relación con la prueba pericial contable ofrecida “para que cerciore [sic] de la veracidad de la información presentada por Cinsa [...]”, referidas en los puntos 41 inciso T y 42 inciso U de la presente Resolución, la Secretaría determina que contrario a lo que afirman Liverpool y Sears, la Secretaría sí les dio a conocer oportunamente cuáles fueron los fundamentos y motivos que la llevaron a desecharla, tal como consta en los oficios del 5 de marzo de 2013 número UPCI.416.13.566 y UPCI.416.13.567.

**135.** Asimismo, resulta oscuro e impreciso y, por tanto, inatendible, el argumento de Liverpool y Sears en relación con que la Secretaría sólo puede conocer los “beneficios” a través de la pericial contable. Lo anterior, toda vez que nunca se hizo mención a los “beneficios” cuando ofrecieron la prueba pericial contable.

**136.** Lo anterior, tomando en consideración que las importadoras ofrecieron la pericial contable a efecto de que la Secretaría se cerciorara de la veracidad de la información presentada por Cinsa, sobre cuáles fueron los volúmenes de producción, importación y ventas de vajillas de cerámica y piezas sueltas de vajillas de cerámica durante el periodo investigado, y no, como ahora lo refieren, para conocer los “beneficios”, resulta jurídica y fácticamente imposible determinar a qué se refieren las importadoras con su argumento.

**137.** Se confirma que la prueba pericial contable fue desechada en virtud de que la facultad de cerciorarse de la veracidad de la información presentada por las partes es competencia de la Secretaría y no de las partes interesadas. Lo anterior es así, toda vez que para cerciorarse de la veracidad de la información, en este caso presentada por Cinsa, sobre cuáles fueron sus volúmenes de producción, importación y venta de vajillas de cerámica y piezas sueltas de vajillas de cerámica durante el periodo investigado, así como de cualquier otra información propia de la empresa, es necesario no sólo tener acceso a la información que Cinsa presentó con carácter confidencial y que obra en el expediente administrativo, sino que además se requiere tener acceso a los registros contable, lo cual únicamente está al alcance de la Secretaría a través de una visita de verificación efectuada de conformidad con lo establecido en los artículos 6.7 y Anexo I del Acuerdo Antidumping y 83 de la LCE.

**138.** Por lo anterior, y en vista de que Liverpool y Sears no aportaron algún elemento adicional que hiciera cambiar la determinación de la Secretaría, no es posible aceptar la prueba pericial contable ofrecida por estas empresas, referida en los puntos 41 inciso T y 42 inciso U de la presente Resolución, por lo que, sobre este aspecto, se resolverá con base en la mejor información disponible de conformidad con los artículos 6.8 y párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping; 54 y 64 último párrafo de la LCE.

##### **5. The Magic Touch**

**139.** El 7 de enero de 2013 se notificó a The Magic Touch la determinación de la Secretaría de no tomar en cuenta la información referida en el punto 46 incisos D y G de la presente Resolución, toda vez que no presentó un resumen público de los mismos; asimismo, 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.

**140.** El 9 de enero de 2013 The Magic Touch manifestó que mediante escrito del 26 de octubre de 2012, sí presentó el resumen público de los documentos referidos en el punto anterior, por lo que éstos deberían ser tomados en cuenta.

**141.** No obstante lo anterior, de la revisión del escrito presentado por The Magic Touch del 26 de octubre de 2012, se constató que no obran en el expediente administrativo los resúmenes públicos referidos.

**142.** Por lo anterior, la Secretaría no contó con algún elemento adicional que hiciera cambiar la determinación de la Secretaría de desechar la información antes referida, por lo que es procedente confirmar dicha determinación y resolver con base en la mejor información disponible de conformidad con los artículos 6.8 y párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping; 54 y 64 último párrafo de la LCE.

**6. Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang**

**143.** El 7 de enero de 2013 se notificó a las empresas Kunyang, Sanhuan y Shunxiang la determinación de la Secretaría de no tomar en cuenta los documentos que descritos en los puntos 54 inciso D subinciso b; 56 inciso E subinciso b y 57 inciso D subinciso b, así como uno de los contratos referidos en el punto 57 inciso C, de la presente Resolución, por haberlos presentado ilegibles; asimismo, se les otorgó un plazo para que manifestaran lo que a su derecho conviniera, de conformidad con el Anexo II párrafo 6 del Acuerdo Antidumping.

**144.** El 16 de enero de 2013 también se notificó a Shunxiang la determinación de no tomar en cuenta uno de los dos contratos relacionados en el punto 90 inciso E de la presente Resolución, toda vez que dicho documento es ilegible y ya había sido presentado de la misma forma con su respuesta al Formulario Oficial para Empresas Exportadoras investigadas por discriminación de precios, Economía de no Mercado, Países Miembros de la OMC (el "Formulario Oficial para Exportadores") y desestimado por esta autoridad mediante oficio del 7 de enero de 2013. 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.

**145.** Igualmente, el 7 de febrero de 2013 se notificó a Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang la determinación de tener por presentado de forma extemporánea su escrito del 7 de enero de 2013, mediante el cual presentaron copia legible de los documentos referidos en el punto 104 de la presente Resolución, lo anterior toda vez que el plazo otorgado para presentar dichos documentos feneció el 14 de noviembre de 2012. Al respecto, se le otorgó un plazo para que manifestara lo que a su derecho conviniera.

**146.** El 11 y 21 de enero de 2013 Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang manifestaron que los documentos antes referidos no debían desecharse, pues a pesar de no haber sido óptimos en todos sus aspectos, sí dieron cumplimiento al requerimiento de información. Más aún, continuaron argumentando, dichos documentos fueron presentados a la Secretaría el 7 de enero de 2013 de manera legible. Por lo anterior, solamente después de revisar el contenido del escrito del 7 de enero de 2013, la Secretaría podría resolver respecto de los documentos de referencia.

**147.** Mediante escrito del 12 de febrero de 2013, continuaron argumentando que no comparten la determinación de la Secretaría respecto de que tener por presentadas en tiempo los documentos referidos hubiere impedido proceder con prontitud a la formulación de la resolución preliminar, pues el día en que dichos documentos legibles fueron desechados, las áreas técnicas no habían formulado sus conclusiones para efectos de la emisión de la resolución preliminar. Al respecto, citan precedentes de la OMC que refieren que un documento no puede ser rechazado por el simple hecho de que fue presentado fuera del plazo correspondiente, de manera particular mencionan el caso de Estados Unidos-Lámina Rolada en caliente, en donde se distinguió entre el derecho de las autoridades de señalar plazos como parte de cualquier procedimiento de investigación y el derecho de las autoridades de rechazar información presentada fuera del plazo correspondiente. También establece que las autoridades investigadoras deben utilizar la información que se facilite dentro de un periodo prudencial.

**148.** Resulta inoperante el argumento de que la Secretaría debió admitir los documentos legibles aun y cuando fueron presentados fuera del plazo otorgado, porque a la fecha de su presentación y de su desechamiento, no obraba en el expediente administrativo dictamen técnico alguno para la emisión de la resolución preliminar. Lo anterior, toda vez que es precisamente antes de la elaboración de los dictámenes que esta autoridad debe tener claro cuál es la información que tomará en cuenta para proceder a su análisis y, el hecho de admitir nueva información durante el periodo de análisis de los argumentos y valoración de las pruebas aportadas, hubiera impedido a la Secretaría proceder con prontitud a la formulación de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 6.14 del Acuerdo Antidumping y 57 de la LCE.

**149.** Resulta infundado el argumento de que el precedente de la OMC relativo al caso Estados Unidos – Medidas antidumping sobre ciertos productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón (Estados Unidos – Acero laminado en caliente), emitido el 24 de julio de 2001 (WT/DS184/AB/R), obligue a la Secretaría a aceptar dichos documentos, toda vez que realizan una lectura parcial e interpretación sesgada del mismo. Lo anterior es así, toda vez que en dicho antecedente se establecen los criterios aplicables al análisis relativo al desechamiento de información por parte de una autoridad investigadora, y de una lectura integral del mismo se puede concluir lo siguiente:

- a.** Es necesario que las autoridades investigadoras puedan controlar el desarrollo de la investigación, lo cual se debe hacer mediante el otorgamiento de plazos.
- b.** Existen plazos que no son prorrogables y plazos que pueden ser flexibles siempre que se cumpla con determinadas condiciones establecidas en el texto del Acuerdo Antidumping.

- c. Uno de los plazos que puede prorrogarse, previo cumplimiento de determinadas condiciones, es el otorgado por el artículo 6.1.1 del Acuerdo Antidumping. Las condiciones que deben cumplirse consisten en que se haya presentado una justificación suficiente y sea factible otorgar la prórroga.
- d. En el caso de que un exportador no presente la información que se le requirió en el formulario, y la autoridad investigadora acuda a los hechos de que tenga conocimiento, también son aplicables las reglas contenidas en el artículo 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping.
- e. Para que una autoridad investigadora rechace una información por haberse presentado fuera del plazo concedido para ello, debe analizar si los datos se presentaron dentro del periodo prudencial.
- f. Conforme al artículo 6.8 y al Anexo II del Antidumping, el plazo prudencial para presentar información (incluyendo al artículo 6.1.1 del Acuerdo Antidumping), debe establecerse caso por caso, para lo cual la autoridad tiene la obligación de examinar varios factores, entre los cuales se encuentran los siguientes:
  - i. la naturaleza y el volumen de la información;
  - ii. las dificultades para obtener la información;
  - iii. la verificabilidad de la información y la facilidad con la que ésta puede ser utilizada por las autoridades investigadoras al formular su determinación;
  - iv. si es probable que la utilización de la información redunde en perjuicio de otras partes interesadas;
  - v. si la admisión de la información puede poner en peligro la capacidad de las autoridades investigadoras para llevar a cabo con prontitud la investigación, y
  - vi. el número de días en que el exportador investigado haya superado el límite del plazo.
- g. El Acuerdo Antidumping no autoriza a las partes interesadas a prescindir sin más de los plazos fijados por la autoridad investigadora, ya que debe existir un equilibrio entre el derecho de la autoridad a controlar y agilizar la investigación, y el interés de las partes en presentar información y en que sea tomada en cuenta.

**150.** El Órgano de Apelación de la OMC establece que además esos factores deben considerarse “entre otros”, dado que el plazo prudencial puede variar de conformidad con las circunstancias específicas de cada caso.

**151.** En el caso que nos ocupa, el razonamiento para desestimar los documentos referidos, es el siguiente:

- a. Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang tuvieron la oportunidad de presentar los documentos requeridos de manera legible en repetidas ocasiones. Específicamente, pudieron presentar esa información en las siguientes ocasiones:
  - i. durante el plazo concedido para presentar respuesta al Formulario Oficial para Exportadores;
  - ii. durante la prórroga que la autoridad les concedió para que presentaran respuesta al Formulario Oficial para Exportadores, y
  - iii. durante el plazo que mediante requerimiento del 9 de noviembre de 2012, les otorgó la Secretaría para que subsanaran dicha deficiencia.
- b. Fue hasta casi dos meses después, contado a partir del vencimiento de la última oportunidad otorgada, que Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang, presentaron los documentos de la forma requerida por esta autoridad.
- c. En cuanto al volumen y accesibilidad de la información requerida, se observó que éstos no representan en lo absoluto un volumen importante de información pues se trata únicamente de 1 hoja útil por documento requerido, además de que son de fácil acceso a las empresas toda vez que son documentos propios de cada una de ellas por lo que ya obran en su poder. En consecuencia, esta Secretaría considera que el volumen y accesibilidad de la información no representó un obstáculo o dificultad para su obtención y presentación ante esta autoridad.

**152.** Conforme a lo anterior, y en vista de las múltiples oportunidades que Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang tuvieron para presentar los documentos referidos de forma legible, de su volumen y accesibilidad, así como tomando en cuenta el momento en que finalmente fueron presentados, la Secretaría considera que no puede en modo alguno resolverse que dichos documentos fueron presentados dentro de un plazo prudencial.

**153.** Por lo anterior, y en vista de que Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang no aportaron algún elemento adicional que hiciera cambiar la determinación de la Secretaría de desechar la información referida, es procedente confirmar dicha determinación y resolver con base en la mejor información disponible de conformidad con los artículos 6.8 y párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping; 54 y 64 último párrafo de la LCE.

#### **7. Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli**

**154.** El 7 de febrero de 2013 se notificó a Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, la determinación de tener por extemporáneas sus manifestaciones respecto a la comparación de algunos productos de Colombia con productos chinos presentada por Cinsa que aportaron es sus escritos referidos en los puntos 87, 88, 89, 90 y 92 de la presente Resolución, respectivamente.

**155.** Al respecto, el 12 de febrero de 2013 comparecieron las exportadoras Zhongli, Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang a manifestar que aunque es cierto que existe un periodo de ofrecimiento de argumentos y pruebas complementarias, si la Secretaría pronuncia una resolución preliminar imponiendo cuotas compensatorias provisionales, pese a que la Solicitante no ha demostrado la debida comparabilidad de algunos productos, habrá cometido un vicio de procedimiento y violación a las formalidades esenciales del procedimiento, afectando la defensa de las exportadoras.

**156.** No comparten la determinación de la Secretaría respecto de que tener por presentadas en tiempo y tomar en cuenta los argumentos antes referidos hubiere impedido proceder con prontitud a la formulación de la resolución preliminar, pues el día en que hicieron valer sus argumentos, las áreas técnicas no habían formulado sus conclusiones para efectos de la presente Resolución.

**157.** Asimismo, Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, citan precedentes de la OMC que refieren que un documento en particular no puede ser rechazado por la presentación posterior al plazo correspondiente que este debió ser presentado, de manera particular mencionan el caso de Estados Unidos-Lámina Rolada en caliente, en donde se distinguió entre el derecho de las autoridades de señalar plazos como parte de cualquier procedimiento de investigación y derecho de las autoridades de rechazar información anteriormente presentada y en su lugar confiar en los hechos disponibles. También establece que las autoridades investigadoras deben utilizar la información que se facilite dentro de un periodo prudencial.

**158.** Al respecto, la determinación de no aceptar las referidas manifestaciones en esta etapa del procedimiento no vulneran los derechos procesales de las oferentes ni afecta su defensa, toda vez que la Secretaría dejó a salvo su derecho para hacerlas valer en el momento procesal oportuno, es decir en el periodo probatorio previsto en el artículo 164 último párrafo del RLCE. En otras palabras, la legislación en la materia establece un momento procesal para que las empresas exportadoras tengan oportunidad de pronunciarse respecto a las réplicas presentadas por la Solicitante, por lo que haber tenido por presentadas en tiempo dichas manifestaciones hubiera constituido una actuación ilegal por parte de la Secretaría.

**159.** Asimismo, resulta inoperante el argumento de que la Secretaría debió admitir las manifestaciones sobre las réplicas de la Solicitante y considerarlas para la emisión de la resolución preliminar porque a la fecha de su presentación y de su desechamiento, no obraba en el expediente administrativo dictamen técnico alguno para la emisión de la resolución preliminar. Lo anterior, toda vez que es precisamente antes de la elaboración de los dictámenes que esta autoridad debe tener claro cuál es la información que tomará en cuenta para proceder a su análisis y, el hecho de admitir nueva información durante el periodo de análisis de los argumentos y valoración de las pruebas aportadas, hubiera impedido a la Secretaría proceder con prontitud a la formulación de la presente Resolución.

**160.** Finalmente, resulta igualmente infundado el argumento de que el precedente de la OMC relativo al caso Estados Unidos – Medidas antidumping sobre ciertos productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón (Estados Unidos – Acero laminado en caliente), emitido el 24 de julio de 2001 (WT/DS184/AB/R), obligue a la Secretaría a aceptar dichas manifestaciones, toda vez que Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli, hacen una lectura parcial e interpretación sesgada del mismo. Lo anterior es así, por los motivos y razones referidos en los puntos del 149 al 152 de la presente Resolución, que en obvio de inútiles repeticiones deben tenerse por aquí reproducidos.

**161.** En consecuencia, esta Secretaría considerará esta información para la siguiente etapa de la investigación.

**F. Respuesta a ciertos argumentos de las partes****1. Inconstitucionalidad del artículo 62 fracción I del RLCE**

**162.** CMA y Zara Home manifestaron que la alternativa que plantea la fracción I del artículo 62 del RLCE deviene ilegal al violar los principios de supremacía y reserva de ley establecidos en la Constitución, toda vez que una disposición reglamentaria de carácter general no puede ir más allá de la ley que pretende regular.

**163.** Resulta improcedente entrar al estudio del argumento planteado por CMA y Zara Home, toda vez que de manera incorrecta pretenden que la Secretaría verifique si lo previsto en el RLCE, que es una norma de aplicación general emitida por el Ejecutivo Federal en ejercicio de las facultades que le confieren los artículos 89 fracción I y 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, es o no constitucional. Lo anterior, se traduce en el llamado control difuso de la constitucionalidad de las normas, el cual se encuentra encomendado únicamente al Poder Judicial de la Federación, por lo que, en el caso concreto, esta Secretaría tienen la obligación de aplicar las normas correspondientes, sin tener la posibilidad de inaplicar o declarar su incompatibilidad.

**2. Violación al artículo 5.5 del Acuerdo Antidumping**

**164.** Coppel y Chedraui manifestaron que la investigación antidumping deviene improcedente, ya que tiene como origen un acto violatorio al artículo 5.5 del Acuerdo Antidumping, toda vez que la Secretaría publicó el inicio de la investigación en que se actúa sin haber notificado al gobierno de China.

**165.** Resulta infundado el argumento de Coppel y Chedraui toda vez que se limitan a realizar manifestaciones sin un sustento lógico-jurídico, pues contrario a lo manifestado por dichas empresas, previa publicación en el DOF de la Resolución de Inicio, esta autoridad notificó al gobierno de China, a través de su Embajada en México, que en días próximos se publicaría en el DOF la Resolución de Inicio, tal y como consta en el oficio de notificación número JU.416.12.0197 del 23 de agosto de 2012 y en el respectivo acuse de recibo, mismos que obran el expediente administrativo del caso.

**166.** Por lo anterior, la presente investigación se inició cumpliendo con las formalidades señaladas en la legislación en la materia, en específico en el artículo 5.5 del Acuerdo Antidumping.

**3. La autoridad no corrió traslado del inicio de la investigación**

**167.** Operadora de Ciudad Juárez manifestó que la Secretaría no le corrió traslado de los documentos que constituyen la base de la acción y de sus respectivos anexos, entre los que destacan la solicitud de la investigación antidumping y el formulario de productores nacionales, lo que le impide tener una defensa plena de sus intereses.

**168.** El argumento de Operadora de Ciudad Juárez resulta inoperante toda vez que, contrario a lo que manifiesta, en atención a su solicitud del 19 de octubre de 2012, mediante oficio UPCI.416.12.2300 del 22 de octubre del 2012, la Secretaría le envío la siguiente información, misma que para la oportuna defensa de sus intereses se encontraba a su disposición desde el 30 de agosto de 2012, fecha en que se publicó en el DOF la Resolución de Inicio:

- a. El Formulario Oficial para Importadores.
- b. Copia de la versión pública de la solicitud de inicio de la presente investigación.
- c. Copia de la respuesta a la prevención presentada el 26 de julio de 2012.
- d. Copia de los escritos presentados por Cinsa el 27 de julio, 7 y 27 de agosto, todos de 2012.

**169.** Por lo anterior, carece de sustento que Operadora de Ciudad Juárez manifieste que esta autoridad no le corrió traslado de los documentos que sirvieron de base para iniciar el presente procedimiento, toda vez que la Secretaría se los envío a su domicilio dos días después de que los solicitó.

**4. Uso de la información confidencial revelada por Cinsa**

**170.** Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI manifestaron que la Secretaría no debe impedir el buen uso de la información confidencial revelada por Cinsa, toda vez que los errores, voluntarios o no, de un litigante pueden ser explotados libremente por las otras partes, independientemente de que dichos errores representen para el litigante la pérdida de un derecho o la debilitación de su argumentos de acusación o de defensa.

**171.** Este argumento deviene infundado en virtud que esta Secretaría nunca impidió el buen uso de dicha información, lo que esta Secretaría acordó y notificó a las partes interesadas el 29 de octubre de 2012 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.

**172.** La actuación de la Secretaría se encuentra apegada a derecho en virtud que de conformidad con los artículos 6.4 y 6.5 del Acuerdo Antidumping; 80 de la LCE, y 149, 152, 153 y 158 del RLCE, tiene la obligación de resguardar la información y pruebas de naturaleza confidencial, que las partes interesadas hayan catalogado como tal, así como vigilar su correcto uso por las partes interesadas.

**173.** Lo anterior fue así, en virtud de que la Secretaría observó que la copia de traslado que se envió a los importadores y exportadores, contenía 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.

**174.** Por lo anterior, 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.

**5. Falta de resúmenes públicos que permitan una comprensión razonable de la información proporcionada por Cinsa**

**175.** Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI manifestaron que en la versión pública de la solicitud de inicio, Sección VI, que contiene las alegaciones de daño y causalidad, Cinsa no revela cifras que sirvan de base para tal reclamo ni presenta datos resumidos de tales cambios, aun y cuando dicha información se presta a ser fácilmente resumida a manera de índice (mediante su expresión en términos de un año base). Continúan argumentando que el conocimiento de la magnitud de las variaciones de la información que muestra el comportamiento de Cinsa es esencial para evaluar la existencia tanto del daño como de la causalidad, y es indispensable para proteger la capacidad de las partes interesadas de responder a las alegaciones de Cinsa. Situación que mencionan, es todavía más grave, habida cuenta que la Secretaría impide que las importadoras utilicen la información que por error o negligencia reveló Cinsa en sus copias de traslado.

**176.** Asimismo, continúan argumentando, que la omisión en que incurrió Cinsa al no entregar al menos un resumen básico de la información para la que solicitó tratamiento confidencial constituye una violación juris tantum de las disposiciones de los artículos 6.5.1 del Acuerdo Antidumping, 153 y 158 fracción III del RLCE.

**177.** Resulta improcedente la manifestación referida en el punto anterior, toda vez que las empresas importadoras, por una parte, pretenden que Cinsa revele información que de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping; 80 de la LCE, y 149, 152 y 158 del RLCE tiene derecho a clasificar como confidencial y a solicitar sea resguardada por la Secretaría con tal carácter, pues al ser cifras estadísticas o numéricas relacionadas con los indicadores económicos de Cinsa, resulta que éstas no pueden ser resumidas y, por la otra, afirman erróneamente que Cinsa se negó a presentar al menos un resumen básico de la información confidencial, cuando sí lo hizo en todos aquellos casos que fue posible resumir la información.

**178.** A mayor abundamiento, en la parte final de la Sección VI de su solicitud de inicio, Cinsa expresamente manifiesta que "Por la naturaleza estadística o numérica de la información mencionada (...) no puede presentar un resumen público (...). No obstante, se presenta una versión pública de la información clasificada como confidencial, suficientemente detallada en su contexto para permitir a quien lo consulte tener una comprensión razonable e integral del asunto". Así, al analizar las razones expuestas por Cinsa, la Secretaría, consideró que eran suficientes para actualizar el supuesto de excepción establecido en los artículos 6.5.1 del Acuerdo Antidumping y 158 fracción II del RLCE, y toda vez que Cinsa cumplió con los requisitos establecidos en la legislación de la materia para otorgar el carácter de confidencial a su información, esta autoridad consideró procedente su solicitud y aceptó dicha información.

**179.** Asimismo, contrario a lo que afirman Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI, aun y cuando por la naturaleza de la información clasificada como confidencial, ésta no pueda ser resumida, las partes no se ven afectadas en su derecho de defensa, ni quedan en estado de indefensión, toda vez que, tal como se establece en los artículos 80 de la LCE y 159, 160 y 161 del RLCE, cuentan con mecanismos para que sus representantes legales acreditados puedan acceder a dicha información confidencial.

**180.** Tal es el caso, que las empresas Imcosa, CMA y Cinsa, una vez que cumplieron con los requisitos de ley, han tenido acceso a la información confidencial contenida en el expediente.

**181.** Finalmente, en relación con el argumento de que la situación es todavía más grave habida cuenta que la Secretaría impide que las importadoras utilicen la información que por error o negligencia reveló Cinsa en sus copias de traslado, en obvio de inútiles repeticiones se remite a lo señalado en los puntos 171 a 174 de la presente Resolución.

**6. Incumplimiento de requisitos de forma de la información clasificada como confidencial**

**182.** Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI manifestaron que la actuación de Cinsa es contraria a los artículos 6.5.1 del Acuerdo Antidumping, 153 y 158 fracción III del RLCE, toda vez que no presentó un resumen público suficiente y detallado de la información confidencial contenida en diversos anexos, o no presentó dicha información oculta entre corchetes como se le ordena a todas las partes interesadas.

**183.** En primer término, resulta inatendible el argumento referido en el punto anterior, ya que las empresas importadoras no especifican cuáles son los anexos que argumenta carecen de un resumen público suficiente y cuáles son aquellos en que simplemente se procedió a tachar o eliminar cifras sin ocultarla entre corchetes.

**184.** Por otra parte, también resulta inatendible el argumento en virtud de que Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI no explican de qué manera se afecta su interés jurídico por el hecho de que no se oculte entre corchetes la información confidencial.

**185.** No obstante lo anterior, de la revisión de la información presentada por Cinsa con motivo de su solicitud de inicio, así como de la respuesta a la prevención, esta Secretaría constató y confirmó su determinación en el sentido que el resumen público de los mismos presentado por la Solicitante es lo suficientemente detallado para permitir una comprensión razonable de la información clasificada como confidencial. Asimismo, el hecho de que la información confidencial resumida o eliminada de la versión pública de dichos anexos no se encuentre entre corchetes, no deja en estado de indefensión a las demás partes interesadas en el presente procedimiento, toda vez que el resumen público proporcionado por Cinsa es lo suficientemente detallado para inferir o determinar cuál información fue suprimida por tratarse de información confidencial.

**7. Vitromugs no fue notificada del inicio de la investigación**

**186.** Vitromugs manifestó que no fue notificada del inicio de la investigación, no obstante que la rama de producción nacional conoce su domicilio.

**187.** Resulta inoperante el argumento de Vitromugs toda vez que realiza manifestaciones sin sustento lógico-jurídico al no demostrar fehacientemente que la rama de producción nacional conocía su domicilio al momento de solicitar el inicio del presente procedimiento.

**188.** No obstante lo anterior, cabe señalar que a efecto de salvaguardar la oportunidad de defensa de los intereses de quien pudiere resultar interesado en el en el presente procedimiento, la Secretaría publicó el 30 de agosto de 2012 la Resolución de Inicio en el DOF, así como un extracto de la misma en el periódico "Reforma", tal como se establece en el artículo 145 del RLCE.

**189.** Así, tal como consta en el punto 143 de la Resolución de Inicio, se hizo del conocimiento de las empresas de las que la Secretaría no conocía su domicilio, que el formulario respectivo estaba a su disposición en las oficinas de esta autoridad, por lo que Vitromugs pudo tener acceso al mismo, así como a la versión pública de la información y pruebas presentadas por Cinsa, desde la publicación de la Resolución de Inicio en el DOF y el extracto en el periódico "Reforma" para la oportuna defensa de sus intereses.

**8. Illegalidad del Formulario Oficial para Importadores**

**190.** Operadora de Ciudad Juárez manifestó que el apartado 4.4 del Formulario Oficial parece contradecir lo dispuesto en los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping y 35 de la LCE, toda vez que le impone la obligación de presentar la información sobre el precio de exportación reconstruido sólo por el hecho de estar vinculada con una empresa exportadora. Asimismo, el punto 4.3 del Formulario Oficial para Importadores es también ilegal, pues aun y cuando no es claro a quién corresponde la obligación de demostrar que las operaciones comerciales reflejan condiciones de mercado, es evidente que se pretende imponerla.

**191.** Resulta inoperante el argumento de Operadora de Ciudad Juárez toda vez parte de premisas erróneas al suponer que esta autoridad le impone obligaciones que no encuentran fundamento en el Acuerdo Antidumping. Asimismo, Operadora de Ciudad Juárez se limita a realizar manifestaciones sin exponer cuál es el perjuicio que se le ocasiona mediante la supuesta imposición de las obligaciones que alega.

**192.** No obstante, cabe señalar que aun cuando en el artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping no se prevé que es el importador quien debe presentar esta información, es él el que tiene la información que sirve de sustento para reconstruir el precio de exportación, al tratarse de documentos propios y que obran o deben obrar en su poder, tales como facturas y comprobantes de pago por citar algunos, de transacciones comerciales que realizó con un comprador independiente.

**193.** Por otra parte, contrario a lo afirmado por Operadora de Ciudad Juárez, en el texto del Formulario Oficial para Importadores no se impone a los importadores cargas adicionales a las establecidas en ley, sino que únicamente se les indica de la posibilidad y oportunidad que tienen para aportar información a efecto de que la Secretaría tenga la información necesaria para que a su proveedor extranjero (exportador vinculado) se le calcule un margen individual de discriminación de precios a partir del precio de exportación reconstruido. Si por el contrario, la empresa importadora, o bien, la exportadora vinculada no aportaran información, o si no fuere suficiente, la Secretaría procederá a determinar una cuota compensatoria con base en los hechos de que se tenga conocimiento, de conformidad con los artículos 54 y el último párrafo del 64 de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping.

**194.** En otras palabras, el hecho de que las empresas importadoras vinculadas puedan aportar información sobre el precio de exportación reconstruido, o bien, demostrar que las operaciones entre empresas vinculadas se dieron en condiciones de mercado, no opera en contra o en perjuicio de las mismas, sino todo lo contrario, se les otorga la posibilidad de que la autoridad no imponga a su exportador vinculado una cuota compensatoria con base en información que pudiese resultar menos favorable.

#### **9. El estudio de laboratorio proporcionado por Cinsa carece de sustento**

**195.** Coppel y Chedraui manifestaron que el Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa carece de sustento toda vez que no se explica ni justifica la técnica empleada para realizarlo, las definiciones asentadas en él no están respaldadas por alguna fuente técnica, ni se cita algún estudio, libro o publicación que lo respalde.

**196.** Resulta infundado el argumento de Coppel y Chedraui toda vez que en la legislación de la materia no existe disposición alguna que requiera que los estudios de laboratorio, como el presentado por Cinsa, en su carácter de prueba documental privada, deba cumplir con ciertos requisitos o parámetros como erróneamente lo señalan las comparecientes.

**197.** En primer término, se debe distinguir entre la admisibilidad de las pruebas y su posterior valoración. De conformidad con el artículo 14 fracción V de la LFPCA, de aplicación supletoria, para el ofrecimiento de las pruebas documentales opera únicamente una regla general, a saber, sólo serán admisibles aquellas documentales que se adjunten con la solicitud de inicio. En otras palabras, al momento de resolver sobre la admisión de las pruebas ofrecidas por Cinsa, en el caso en concreto, el referido estudio de laboratorio, esta autoridad únicamente tenía la obligación legal de verificar su anuncioamiento y que lo hubiere acompañado a su solicitud de inicio. Así, al haber cumplido con tales requisitos, la Secretaría determinó su admisión.

**198.** Ahora bien, la valoración de las pruebas documentales y la acreditación de los extremos que el oferente pretende, corresponde a la apreciación que realice la autoridad, según lo establecido en el artículo 46 fracción III de la LFPCA, de aplicación supletoria. Así, en los párrafos 66 a 70 de la Resolución de Inicio, la Secretaría valoró el citado estudio y analizó la información contenida en el mismo, y determinó que sí se lograba acreditar el extremo y el objeto para el que había sido ofrecido, esto es, determinar la similitud de los productos objeto de investigación.

#### **10. Nulidad de los antecedentes de la cuota compensatoria**

**199.** Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI manifestaron que los antecedentes de cuotas compensatorias impuestas a la importaciones de la mercancía investigada que Cinsa refiere en su solicitud no existieron en la vida jurídica, pues fueron nulos de pleno derecho en virtud de la publicación en el DOF de la Resolución por la que se dio cumplimiento a las sentencias emitidas por el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa.

**200.** Resulta inoperante el argumento de las comparecientes, toda vez que la Secretaría no basó su determinación de iniciar la investigación antidumping, ni la presente Resolución en los antecedentes citados por Cinsa, lo anterior toda vez que son hechos independientes que tuvieron lugar fuera del periodo analizado e investigado, por lo que, de conformidad con la recomendación del Comité de Prácticas Antidumping de la OMC relativa a los periodos de recopilación de datos para las investigaciones antidumping adoptada el 5 de mayo de 2000, esta autoridad únicamente puede tomar en cuenta los hechos que acontecieron en el periodo analizado e investigado para efecto de emitir sus determinaciones.

**201.** Cabe hacer la aclaración que Imcosa, Crown Baccara, Importadora Flash y Regalos Siglo XXI caen en contradicciones al esgrimir sus argumentos y alegaciones respecto de investigaciones anteriores, toda vez que, por una parte, citan los antecedentes de las cuotas compensatorias impuestas al producto investigado para alegar en contra de la Solicitud y, por otro, pretenden que sus contrapartes no los utilicen a su favor.

**11. La conceptualización del producto investigado no puede ser modificada por la autoridad**

**202.** Varer manifestó que la conceptualización del producto investigado dada por la Solicitante no puede ser modificada por la autoridad, 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.

**203.** En primer término, el argumento de Varer es oscuro e impreciso y, por tanto, inatendible, toda vez que no es claro ni explica a qué se refiere con el término “conceptualización” del producto investigado, ni expresa que la Secretaría la haya modificado y, en todo caso, cuál es el perjuicio que resiente.

**204.** No obstante lo anterior, suponiendo sin conceder que la compareciente se refiera a la definición del producto investigado, su argumento resulta inoperante toda vez que no existe afectación en su esfera jurídica al referirse a actos que no han sucedido pero podrían suceder, es decir, sobre hechos futuros de realización incierta. Esto es, el supuesto perjuicio que se le pudiera ocasionar a Varer lo sufriría y podría alegarlo hasta que se realicen dichos actos, por lo que resulta ocioso que los haga valer en esta etapa procesal y, por tanto, su estudio de fondo.

**12. Cinsa no cumplió con la obligación de hacer llegar las copias de traslado a las exportadoras**

**205.** Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli manifestaron que la Solicitante no ha cumplido cabalmente la obligación de hacerles llegar las copias de traslado de cualquier réplica que hubiere presentado a los formularios oficiales presentados por las promoventes, por lo que la Secretaría deberá tenerlas por no presentadas.

**206.** Al respecto, mediante oficios del 13 de diciembre de 2012 y 6 de febrero de 2013, la Secretaría requirió a Cinsa a efecto de que acreditara fehacientemente haber enviado a las empresas exportadoras Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang y Zhongli la versión pública de los informes, documentos y pruebas que presentó ante esta Secretaría el 20 y 28 de noviembre de 2012, respectivamente.

**207.** Mediante escritos del 21 de enero y 8 de febrero de 2013, Cinsa acreditó haber enviado a las empresas exportadoras la versión pública de los citados escritos, por lo que no es procedente el argumento de las exportadoras.

**13. Contradicción de la propuesta de Colombia como país sustituto al haberse iniciado una investigación en contra de sus exportaciones a México**

**208.** Industrias Zonana manifestó que la propuesta de Colombia como país sustituto de China resulta una contradicción ya que el 16 de julio de 2003 se publicó en el DOF la Resolución preliminar de la investigación antidumping solicitada por Cinsa en contra de las importaciones de vajillas de cerámica originarias, entre otros países, de Colombia, en la cual se resolvió continuar el procedimiento de investigación por discriminación de precios e imponer cuotas compensatorias provisionales.

**209.** Resulta infundado el argumento de Industrias Zonana toda vez que realiza una apreciación parcial de la realidad. Lo anterior es así, toda vez que únicamente hace referencia a lo resuelto en la Resolución preliminar del 17 de septiembre de 2002, que es la fecha correcta en que se publicó dicha Resolución Preliminar, y omite señalar que en la Resolución final de la investigación antidumping del 16 de julio de 2003, se determinó que no existieron elementos para determinar que Locería Colombiana y las demás exportadoras de Colombia incurrieran en prácticas desleales de comercio internacional, en particular que discriminaran sus precios hacia México.

**210.** Asimismo, resulta infundado el argumento de las comparecientes, toda vez que la investigación en contra de las importaciones de Colombia no afecta lo que ocurre en el mercado colombiano durante el periodo analizado e investigado, y la Secretaría, apegada a la recomendación del Comité de Prácticas Antidumping de la OMC relativa a los periodos de recopilación de datos para las investigaciones antidumping adoptada el 5 de mayo de 2000, basará sus determinaciones en los hechos que acontecieron en dichos periodos.

**14. Comparabilidad de productos**

**211.** Vitromugs argumentó que se desconoce qué tipo de “mug’s” en el mercado colombiano se compararon con los exportados de China a México. Precisó que los “mug’s” que importa son para souvenirs, regalo o artículo de promoción, y no son comparables con los pocillos o tazas que produce Locería Colombiana porque éstos son artículos que se destinan al servicio de mesa.

**212.** En los puntos 34 y 35 de la Resolución de Inicio se indicó que a partir de la base de datos del listado de los pedimentos de importación que reporta la Dirección General de Comercio Exterior de esta Secretaría (SIC-MEX), en el caso de las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, que se clasifican en la fracción 6912.00.01, la Secretaría calculó el precio de exportación en dólares por kilogramo para diez artículos cuyo volumen importado fue el más alto, los cuales se refieren a vajillas de diecisés y veinte piezas, tazas, tarros, plato hondo, plato postre, platón (plano y ensaladero), bandeja, ensaladera y tazón y que en el caso de los

artículos que se clasifican en la fracción arancelaria 6911.10.01, el precio de exportación se calculó en dólares por kilogramo para los 7 artículos con mayor participación en el volumen importado, tales como: tazas, plato hondo, platón (plano y ensaladero), plato postre, plato pastel, tarro y tazón. La participación del volumen de esos artículos en el volumen total del producto investigado que ingresan por esas dos fracciones arancelarias fue de aproximadamente 39%.

**213.** Luego, en el punto 52 de la Resolución de Inicio, se expuso que Cinsa explicó que con la finalidad de establecer una comparación adecuada entre la mercancía que exportó China a México con la que se vende en el mercado colombiano, consideró como base las características de las vajillas chinas y solicitó al departamento técnico de la empresa colombiana que identificara en su lista de precios las que más se asemejan a los productos chinos. El departamento técnico determinó que los artículos comparables en Colombia con los chinos corresponden a los que se clasifican dentro de la "gama económica", cuyos precios de venta son los más bajos. Consideró dos modelos de esta gama para las vajillas y piezas sueltas de cerámica y un modelo para las de porcelana.

**214.** Para efectos de la comparación de los precios de artículos cerámicos, la Secretaría identificó en la lista de precios de Locería Colombiana ocho precios de artículos idénticos y dos similares a los que se indicaron en el punto 34 de la Resolución de Inicio. Para los artículos de porcelana, identificó cinco precios idénticos y dos similares a los que se señalaron en el punto 35 de la Resolución de Inicio. Todo lo anterior quedó descrito en el punto 53 de la Resolución de Inicio.

**215.** Vitromugs está en su derecho de aportar la información tendiente a demostrar que los productos que importó no corresponden a los productos investigados.

**216.** Importadora Flash, Crown Baccara, Imcosa y Regalos Siglo XXI también presentaron ciertos argumentos relacionados con la comparabilidad de los productos. Según estas empresas, la Secretaría no motivó cómo determinó que fueran idénticos y similares, además de que no aplicó un ajuste por diferencias físicas a los similares. Según las importadoras, la Secretaría no distinguió los artículos destinados al hogar y al mercado institucional, ya que el precio de estos últimos son superiores porque son de mayor calidad y resistencia. Según las importadoras, conforme a la información que obra en el expediente del caso, Locería Colombiana produce en su mayoría piezas sueltas de porcelana para el mercado institucional. Por esta razón, solicitan que la Secretaría realice una comparación entre productos destinados al mismo canal comercial, hogar o institucional. Por último, señalaron que la Secretaría deja la carga de la prueba a los importadores y exportadores, en lugar de haberle requerido información a Cinsa para realizar una comparación equitativa entre los precios. Aducen que la Secretaría no debe validar la información de Cinsa sino que debe actuar como una autoridad investigadora objetiva e imparcial.

**217.** Importadora Flash, Crown Baccara, Imcosa y Regalos Siglo XXI sostienen que la Secretaría no ha informado a las partes interesadas sobre el criterio que utilizó para determinar la comparabilidad de los precios, toda vez que la Resolución de Inicio y el expediente público son insuficientes para hacer observaciones al respecto y solicitar los ajustes que procedan, como se establece en el artículo 6.4 del Acuerdo Antidumping.

**218.** Subrayaron que debido a que las mercancías objeto de investigación son diferenciadas, se debe garantizar una comparación equitativa entre los precios, de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping. Señalaron que la Secretaría goza de una amplia discrecionalidad al determinar el valor normal en el contexto de investigaciones a países cuya economía no es de mercado, por lo que solicitan mayor transparencia y se dé a los importadores y exportadores la oportunidad suficiente para examinar la información relacionada con la determinación del margen de dumping.

**219.** También manifestaron que la Secretaría no les ha informado cuál es la información necesaria para garantizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal.

**220.** Señalaron que la Secretaría incumple con la obligación que le imponen los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 56 del RLCE, ya que sin la información relativa a la base sobre la cual se efectúa realmente la comparación de precios, sería difícil, si no imposible, que los importadores y exportadores soliciten los ajustes que consideren necesarios para garantizar una comparación equitativa.

**221.** Continúan argumentando que una autoridad investigadora objetiva e imparcial debería haber concluido para propósitos de la iniciación, basándose en todos los elementos que tuviera ante sí, si las características de los modelos colombianos y chinos sugirieran diferencias que influyeran en la comparabilidad de los precios y que, en consecuencia, hubiera que tenerlas en cuenta efectuando ajustes por diferencias físicas.

**222.** Citan la constatación del Órgano de Apelación de la OMC en el caso de CE-Elementos de Fijación, en donde se indica que para lograr una comparación equitativa, se debe informar a las partes los productos con los que se realizará la comparación de precios de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**223.** Al respecto, el informe del Órgano de Apelación de la OMC que citan las importadoras señala lo siguiente:

489. El proceso de establecer una comparación equitativa ha de entenderse también a la luz de la última frase del párrafo 4 del artículo 2, que establece que la autoridad investigadora "indicará [] a las partes afectadas qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa y no les impondrá[] una carga probatoria que no sea razonable". La última frase del párrafo 4 del artículo 2 añade, por lo tanto, un requisito de procedimiento a la obligación general de la autoridad investigadora de garantizar una comparación equitativa. Esa frase impone a la autoridad investigadora la obligación de decir a las partes cuál es la información que necesitará para garantizar una comparación equitativa. Así pues, mientras que a los exportadores puede exigírseles "justificar sus afirmaciones relativas a los ajustes", la última frase del párrafo 4 del artículo 2 exige a la autoridad investigadora que "indique a las partes" la información que debe figurar en esas solicitudes, con objeto de que las partes interesadas estén en condiciones de formular una solicitud de ajuste. Ese proceso se ha calificado de "diálogo" entre la autoridad y las partes interesadas.

490. A nuestro juicio, como punto de partida del diálogo entre la autoridad investigadora y las partes interesadas para garantizar una comparación equitativa, la autoridad debe informar a las partes, como mínimo, de los grupos de productos con respecto a los cuales establecerá las comparaciones de precios. Por ejemplo, la autoridad puede optar por establecer comparaciones de los precios de las transacciones para grupos de mercancías que poseen características comunes dentro del producto similar, y reducir así la necesidad de ajustes, o puede optar por realizar un ajuste para tener en cuenta cada diferencia que influye en la comparabilidad de los precios en el valor normal o el precio de exportación de cada transacción que haya de compararse. Si desconocieran qué método en concreto empleará la autoridad para clasificar los productos a los fines de la comparación de precios, las partes interesadas no podrían saber qué información será necesaria con objeto de garantizar una comparación equitativa, y, por consiguiente, no podrían solicitar los ajustes pertinentes. Por lo tanto, el Grupo Especial constató correctamente en su análisis de la alegación formulada por China al amparo del párrafo 4 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping lo siguiente:

De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 2, las autoridades investigadoras tienen la obligación de garantizar que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación se base en productos comparables. Los productores extranjeros deben desempeñar un papel en ese proceso, solicitando que se tengan debidamente en cuenta las diferencias de las que se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios. Sin embargo, para desempeñar su papel, velando así por la protección de su interés en una comparación equitativa, es necesario que esos productores conozcan la base a partir de la cual la autoridad investigadora procede a la comparación del valor normal y el precio de exportación con tiempo suficiente para que los exportadores puedan formular y fundamentar solicitudes de que las diferencias se tengan debidamente en cuenta.

Además, en una investigación antidumping sobre importaciones procedentes de economías que no son de mercado, en la que el valor normal no se establece a partir de las ventas nacionales de los productores extranjeros, sino de las ventas nacionales en un país análogo, la obligación de la autoridad investigadora de informar a las partes interesadas del fundamento de la comparación de precios es aún más pertinente para garantizar una comparación equitativa. Ello se debe a que es improbable que los productores extranjeros tengan conocimiento de los productos y las prácticas de fijación de precios específicos del productor de un país análogo. Salvo que se les informe de los productos específicos con respecto a los cuales se determina el valor normal, los productores extranjeros investigados no estarán en condiciones de solicitar los ajustes que estimen necesarios.

[Se omiten notas al pie de página]

**224.** De la lectura de los artículos 2.4 y 6.4 el Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 56 del RLCE, así como de las constataciones del Órgano de Apelación de la OMC, se resuelve que resultan infundados los argumentos de las empresas importadoras, en virtud de lo siguiente:

- A. La Secretaría otorgó en todo momento a las partes interesadas la oportunidad de examinar la información que obra en el expediente administrativo para la oportuna defensa de sus intereses, más aún, en aquellos casos que la Secretaría tuvo conocimiento del nombre y domicilio de las empresas que pudieran haber tenido interés jurídico en el resultado de la investigación, les envío copia de traslado de la versión pública de la solicitud de inicio y de la respuesta a la prevención, por lo que no tiene sustento alguno el argumento de que la Secretaría violó el artículo 6.4 del Acuerdo Antidumping.
- B. La Secretaría difiere de la interpretación que hacen las empresas importadoras en el sentido de que el Órgano de Apelación refiere que las autoridades investigadoras, mediante la Resolución de Inicio y el expediente público, tienen la obligación de informar a las partes los criterios que utilizará para realizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación. Lo anterior, toda vez que de la lectura del precedente referido no se desprende ninguna cita o señalamiento del Órgano de Apelación de que deba hacerse mediante información pública. Esto no implica, como se desarrollará en el siguiente inciso que la Secretaría no haya dado a conocer los criterios que utilizó en la etapa de inicio de la investigación para hacer una comparación equitativa.
- C. La Secretaría informó a las partes interesadas de los criterios que utilizó en la etapa de inicio para hacer una comparación equitativa entre el valor normal en el país sustituto y el precio de exportación de la mercancía investigada, salvaguardando en todo momento el derecho de las partes de presentar los ajustes que consideraran necesarios. Lo anterior es así, toda vez que en los puntos del 30 al 63 de la Resolución de Inicio se explicó claramente cómo se realizó dicha comparación. En los puntos referidos de la Resolución de Inicio se establece lo siguiente:

30. En esta etapa de la investigación, la Secretaría calculó el precio de exportación a partir de la base de datos del listado de los pedimentos de importación que reporta la Dirección General de Comercio Exterior de ésta Secretaría (SIC-MEX), únicamente excluyó los artículos de higiene o de tocador, debido a que éstos no corresponden a la mercancía objeto de investigación, ya que no se utilizan para el servicio de mesa ni para contener alimentos.

...

34. A partir de la descripción de la mercancía que se incluye en la base de datos del SIC-MEX, en el caso de las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, que se clasifican en la fracción 6912.00.01, la Secretaría calculó el precio de exportación en dólares por kilogramo para diez artículos cuyo volumen importado fue el más alto, los cuales se refieren a vajillas de dieciséis y veinte piezas, tazas, tarros, plato hondo, plato postre, platón (plano y ensaladero), bandeja, ensaladera y tazón.

35. Para el caso de los artículos que se clasifican en la fracción arancelaria 6911.10.01, el precio de exportación se calculó en dólares por kilogramo para los 7 artículos con mayor participación en el volumen importado, tales como: tazas, plato hondo, platón (plano y ensaladero), plato postre, plato pastel, tarro y tazón. La participación del volumen de esos artículos en el volumen total del producto investigado que ingresan por esas dos fracciones arancelarias es de aproximadamente 39%.

36. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los tipos de producto que se indica en los puntos 34 y 35 de la presente Resolución. La ponderación refiere la participación del volumen de cada artículo en el volumen total importado.

...

38. Sin embargo, la Secretaría utilizó las estadísticas de importación del SIC-MEX. Los términos de venta de estas operaciones se encuentran a nivel Costo, Seguro y Flete (CIF, por las siglas en inglés de Cost, Insurance and Freight), es decir, procede realizar un ajuste por seguro y flete marítimo. Sin embargo, en esta etapa de la investigación, la Secretaría no cuenta con la información que le permite ajustar el precio de exportación a fin de llevarlo a nivel Ex fábrica. En todo caso, utilizar el precio de exportación a nivel CIF resulta un precio conservador.

...

40. La Secretaría revisó la información y las fuentes que la Solicitante presentó y aceptó ajustar el precio de exportación por crédito, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4, 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 75 fracción XI del RLCE.

...

49. Para acreditar el valor normal en el mercado doméstico de Colombia, 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 vajillas 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 2011 a marzo de 2012.

...

52. Cinsa explicó que con la finalidad de establecer una comparación adecuada entre la mercancía que exportó China a México con la que se vende en el mercado colombiano, consideró como base las características de las vajillas chinas y solicitó al departamento técnico de la empresa colombiana que identificara en su lista de precios las que más se asemejan a los productos chinos. El departamento técnico determinó que los artículos comparables en Colombia con los chinos corresponden a los que se clasifican dentro de la "gama económica", cuyos precios de venta son los más bajos. Consideró dos modelos de esta gama para las vajillas y piezas sueltas de cerámica y un modelo para las de porcelana.

53. Para efectos de la comparación de los precios de artículos cerámicos, la Secretaría identificó en la lista de precios de Locería Colombiana ocho precios de artículos idénticos y dos similares a los que se indican en el punto 34 de la presente Resolución. Para los artículos de porcelana, se identificaron cinco precios idénticos y dos similares a los que se refiere el punto 35 de la presente Resolución.

54. 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 su página de Internet <http://www.banrep.gov.co>.

55. A fin de convertir los precios a dólares por kilogramo, Cinsa aplicó el peso neto por pieza, que proporcionó para varios artículos entre los que se encuentran los que más se importaron a México en el periodo que comprende de abril de 2011 a marzo de 2012. El peso para cada pieza lo obtuvo directamente del sistema contable de Locería Colombiana.

56. La Secretaría calculó un valor normal promedio simple en dólares por kilogramo, para cada uno de los artículos de porcelana y cerámica que se indican en el punto 53 de la presente Resolución, a partir de la información que Cinsa aportó, de conformidad con el artículo 39 del RLCE.

...

57. Los precios de lista se encuentran a nivel comercial bodega del cliente. 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 a todas las líneas y otro descuento adicional que otorgan por la exclusividad de la marca.

58. Sobre 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.

#### **Flete interno**

59. Con base en la política de ventas de Locería Colombiana, que se indica en el punto 57 de la presente Resolución, se especifica una tasa porcentual por concepto de flete que se aplica a las ventas al público. Cinsa aplicó este porcentaje a los precios de las mercancías objeto de investigación en el mercado colombiano.

#### **Crédito**

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

#### **Descuentos**

61. Cinsa 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.

**225.** Como se puede apreciar, la Secretaría explicó con detalle cómo calculó, para la etapa de inicio, el margen de discriminación de precios. Con base en dicha información y la que obra en el expediente administrativo, en sus versiones pública y confidencial, las partes tuvieron plena oportunidad para presentar su información, argumentos y pruebas y, en particular, proponer los ajustes que consideraran pertinentes para efecto de la comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación.

**226.** En particular, la Secretaría otorgó a las partes interesadas que lo solicitaron y cumplieron con los requisitos establecidos en los artículos 159, 160 y 161 del RLCE, acceso a la información confidencial contenida en el expediente administrativo. Mediante lo anterior, la Secretaría dio a las partes interesadas la oportunidad de examinar toda la información pertinente, en el caso en concreto, aquella que se utilizó en la etapa de inicio para calcular el valor normal y el precio de exportación de la mercancía investigada, para que pudieran presentar sus argumentos. El derecho de acceder a la información confidencial lo tienen todas las partes interesadas no obstante no lo hayan ejercido.

**227.** Adicionalmente, en esta etapa del procedimiento, la Secretaría requirió a Cinsa para que aportara la información y metodología a fin de aplicar un ajuste por diferencias físicas para aquellos productos que la Secretaría identificó como similares en el punto 53 de la Resolución de Inicio. Cinsa respondió que los artículos que se incluían en ese listado son idénticos, por lo que no era necesario aportar información sobre costos variables.

**228.** La Secretaría también requirió a Cinsa para que indicara en qué porcentajes de la producción de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana en Colombia, se dirigen al segmento institucional y al doméstico. Cinsa respondió que, con base en información de Locería Colombiana, en el periodo objeto de investigación, el 23% se destinó al mercado institucional y el 77% al mercado doméstico, por lo que el alegato de las importadoras en el sentido de que Locería Colombiana produce en su mayoría piezas sueltas de porcelana destinadas al mercado institucional es improcedente.

**229.** En esta etapa de la investigación y con base en la mejor información disponible que obra en el expediente administrativo del caso, que es la que se refiere a las exportaciones a México que reportaron Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli y Red Star y la lista de precios de Locería Colombiana (catálogo de precios), la Secretaría aplicó la metodología que se describe en los puntos 230 y 231 de la presente Resolución.

## **G. Análisis de discriminación de precios**

### **1. Consideraciones metodológicas para la comparabilidad**

**230.** A fin de determinar los márgenes individuales de discriminación de precios la Secretaría aplicó los siguientes criterios para seleccionar aquellos artículos que son comparables con los que exportaron esas empresas, conforme lo establece el artículo 39 del RLCE:

- a.** Como se describe en los puntos 232, 244, 256, 268, 280 y 293 de la presente Resolución, el exportador Kunyang vendió artículos de cerámica que se clasifican en la fracción arancelaria 6912.00.01, 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 de los artículos que se incluyen en el catálogo de precios de Locería Colombiana, esto es, los de porcelana y los de cerámica.
- b.** A partir de la descripción de la mercancía investigada que se reporta en las bases de datos de las empresas exportadoras, la Secretaría identificó el tamaño de las piezas sueltas. Observó que las dimensiones de los artículos 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, se tomó en consideración el número de sus componentes, ya sea de 16, 20 o 30 piezas.
- c.** 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 para 210 artículos que amparan 7 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 aquellas mercancía que no se encontró el peso en el listado de Cinsa, la Secretaría utilizó el peso promedio por artículo que reportaron los exportadores que comparecieron.

- d. 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 se 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. Para estos artículos, la Secretaría utilizó el precio comparable más bajo en Colombia, es decir, consideró el precio de esa pieza o vajilla con la forma redonda que es más barata que una cuadrada.
- e. 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. Este ajuste es conforme con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 56 del RLCE.
- f. Finalmente, hubo algunos productos que las empresas Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli y Red Star exportaron a México en los que la descripción del producto es tal que no fue posible encontrar un artículo comparable en Colombia, como por ejemplo, productos que incluían accesorios de bambú, silicón o metal. El margen de dumping promedio ponderado para cada una de esas empresas se determinó a partir de los márgenes individuales de los productos que exportaron para los cuales sí se encontró un comparable. La ponderación refiere al volumen exportado de cada producto entre el volumen total de los productos que exportaron esas empresas para los cuales se encontró un comparable.

**231.** Del estudio de los hechos y pruebas que las comparecientes 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**

**232.** 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.

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

**234.** 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.

**235.** 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 éstas no presentan diferencias.

**236.** 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**

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

**238.** 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](http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html), y que publica el Banco Central de China.

**239.** 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 demostrarían 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 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 de pago negativo, no se les aplicó el ajuste por este concepto.

**240.** 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 234 de la presente Resolución, en donde se observan los diferentes conceptos que integran el ajuste.

**241.** Para obtener el monto del ajuste, Kunyang aplicó un factor de prorratoe 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 yuane 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 yuane 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 recalcó el monto del ajuste a partir de la siguiente metodología: el gasto por manejo de cada factura de venta a México en yuane 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 prorratoe 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.

**242.** Con 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 prorratoe 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.

**243.** 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**

**244.** 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.

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

**246.** 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 para Exportadores, 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.

**247.** 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 éstas no presentan diferencias.

**248.** 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**

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

**250.** 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](http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html), y que publica el Banco Central de China.

**251.** 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 demostrarán 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 246 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.

**252.** 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 246 de la presente Resolución, en donde se observan los diferentes conceptos que integran el ajuste.

**253.** Para obtener el monto del ajuste, Laotian aplicó un factor de prorrato 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 yuane 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 yuane 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 recalcó 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 yuane 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.

**254.** Con 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 prorrato 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.

**255.** 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**

**256.** Sanhuan exportó a México vajillas y piezas sueltas de vajillas que se clasifican en 30 tipos de productos y 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.

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

**258.** 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 para Exportadores, 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.

**259.** 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 éstas no presentan diferencias.

**260.** La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los 30 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**

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

**262.** 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](http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html), y que publica el Banco Central de China.

**263.** 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.

**264.** 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.

**265.** Para obtener el monto del ajuste, Sanhuan aplicó un factor de prorratoe 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 recalcó 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, prorratoe el gasto con base en el volumen de cada operación y lo restó al precio.

**266.** 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 prorratoe 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.

**267.** 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**

**268.** Shunxiang exportó a México vajillas y piezas sueltas de vajillas de porcelana que se clasifican en 20 tipos de productos y que ingresan por la fracción arancelaria 6911.10.01. Indicó que realizó ventas a México directamente a dos importadores mexicanos.

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

**270.** 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 para Exportadores, 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.

**271.** 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 éstas no presentan diferencias.

**272.** La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los 20 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**

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

**274.** 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](http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html), y que publica el Banco Central de China.

**275.** 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.

**276.** 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 270 de la presente Resolución, en donde se observan los diferentes conceptos que integran el ajuste.

**277.** Para obtener el monto del ajuste, Shunxiang aplicó un factor de prorrataeo 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, prorrataeo 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.

**278.** 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 prorrataeo 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.

**279.** 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**

**280.** Zhongli exportó a México vajillas y piezas sueltas de vajillas que se clasifican en 50 tipos de productos y que ingresan 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.

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

**282.** 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 para Exportadores, 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.

**283.** 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 éstas no presentan diferencias.

**284.** La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para los 50 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**

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

**286.** 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](http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html), y que publica el Banco Central de China.

**287.** 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 demostrarían 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 282 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 se les aplicó el ajuste por este concepto.

**288.** 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 282 de la presente Resolución, en donde se observan los diferentes conceptos que integran el ajuste.

**289.** Para obtener el monto del ajuste, Zhongli aplicó un factor de prorrata 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.

**290.** La Secretaría recalcó 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, consideró el gasto por manejo que se incluye en la impresión de su sistema contable de 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.

**291.** 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 prorrata 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.

**292.** 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**

**293.** Red Star exportó a México vajillas y piezas sueltas de vajillas que se clasifican en 59 tipos de productos y que ingresan 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.

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

**295.** 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 para Exportadores, 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.

**296.** 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 éstas no presentan diferencias.

**297.** La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo, para los 59 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**

**298.** Red Star propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por embalaje, crédito, manejo y flete interno.

**299.** Para el ajuste por embalaje, proporcionó copia de su sistema contable en donde se observan el costo en que incurrió por este concepto en el periodo investigado. El monto del ajuste lo obtuvo de dividir el valor en yuanes entre el volumen producido. Para convertirlo a dólares, Red Star utilizó el tipo de cambio promedio del periodo investigado, que obtuvo de la página de Internet <http://www.chinamoney.com.cn/fe/Channel/2781516>, que publica el Banco Central de China.

**300.** 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](http://www.pbc.gov.cn/publish/zhengcehuobisi/631/2012/20120706181352694274852/20120706181352694274852_.html), que publica el Banco Central de China.

**301.** 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 demostrarán 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 295 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.

**302.** Red Star indicó que el ajuste incluye todos los gastos incurridos en puerto chino. Precisó 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 295 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.

**303.** 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.

**304.** 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 embalaje, 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**

**305.** También compareció el exportador Starbucks, sin embargo, no fue posible calcular su precio de exportación en virtud de 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 para Exportadores; 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, en esta etapa de la investigación, procesar su información.

**306.** Cabe aclarar, que no se requirió a Starbucks para que subsanara dicha deficiencia, toda vez que no fue hasta el 11 de enero de 2013, que se determinó considerarla como parte interesada. Por tal motivo, en la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría le formulará un requerimiento de información a efecto de que presente su información en la forma requerida en el Formulario Oficial para Exportadoras a efecto de estar en posibilidad de calcularle un margen individual de discriminación de precios.

**3. Valor normal****a. Selección del país sustituto**

**307.** En su respuesta al Formulario Oficial para Exportadores, Zhongli manifestó que Colombia no resulta una opción razonable de país sustituto de China para el cálculo del valor normal de las mercancías objeto de investigación. Propone a India como sustituto debido a que este país se consideró como sustituto de China en el procedimiento de examen de vigencia de cuotas compensatorias de estas mercancías, las cuales se eliminaron en abril de 2007. Presentó las pruebas que se indican en el punto 58 de la presente Resolución para demostrar que ese país es un sustituto razonable de China. Kunyang, Laotian, Sanhuan y Shunxiang manifestaron adherirse a las pruebas que presentó Zhongli.

**308.** La Secretaría considera que las partes interesadas que comparecieron en la presente etapa de la investigación, en lo referente al país sustituto, no expusieron ni probaron en sus respectivas comparecencias por qué razón, motivos o circunstancias Colombia no debe ser considerado como país sustituto, atendiendo a lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE y 48 segundo párrafo del RLCE. En particular, la Secretaría observó que ni Zhongli ni los demás exportadores proporcionaron información y pruebas para desestimar a Colombia como país sustituto en la presente investigación, por lo que la Secretaría no encuentra razón alguna que le motive a cambiar la decisión a la que llegó en el punto 48 de la Resolución de Inicio. Zhongli afirmó que la opción de Colombia no era razonable como país sustituto, sin embargo, sus argumentos no están sustentados en pruebas positivas conforme lo exige la legislación en la materia. Por otro lado, si bien es cierto que India se empleó como sustituto de China en el procedimiento de examen de vigencia de cuotas compensatorias de estas mercancías, como lo expone la empresa, no existe ninguna disposición que vincule a utilizar el mismo país sustituto en una investigación posterior y además, no habría razón de que así fuera dado que en uno y otro procedimientos los períodos de investigación y de examen son diferentes y refieren circunstancias de mercado de igual forma distintas.

**309.** Varer argumentó que con base en la revisión de los documentos: Informe sobre Colombia de la OMC, Mecanismos de Intervención del Banco de la República en el Mercado Cambiario del Banco Central de Colombia y el Informe de Corona, se destaca que el tipo de cambio de Colombia se encuentra revaluado, lo cual conlleva a que el precio de las vajillas en el mercado de Colombia expresadas en dólares, presente un sesgo a la alza derivado del manejo de la política cambiaria de ese país. Asimismo, señaló que esa revaluación abarata las importaciones y resta competitividad a las exportaciones y que en el caso particular de Corona, el tipo de cambio revaluado dificulta sus exportaciones. Varer proporcionó las siguientes direcciones de Internet de donde obtuvo los documentos arriba señalados: [http://www.banrep.gov.co/politica\\_cambiaria/index.html](http://www.banrep.gov.co/politica_cambiaria/index.html) y <http://www.banrep.gov.co/documentos/informes-economico/pdf/emecintbcorep.pdf>.

**310.** La Secretaría considera que el argumento de Varer en el sentido de que el peso colombiano por haberse revaluado conlleva a un sesgo al alza en los precios de las mercancías investigadas al expresarlos en dólares no es suficiente para desestimar a Colombia como el país sustituto por las siguientes razones: primero, porque la empresa no demuestra cómo es que el tipo de cambio supuestamente sobrevaluado en Colombia, en el periodo investigado, impactó los precios de los productos objeto de investigación provocando su alza y segundo, toda vez que el mismo importador manifestó que las importaciones colombianas se abaratan por el efecto de la revaluación de su moneda y que las exportaciones se dificultan también por esa revaluación, los efectos, en todo caso, también tienen un impacto en los precios internos en Colombia de la mercancía similar a la investigada que ejercen una presión a la baja, que la empresa importadora no consideró en su análisis.

**311.** Importadora Flash, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Imcosa y Porcelanas Ánfora, señalaron que Colombia no es la mejor opción de país sustituto, sino India, puesto que:

- a. Los precios del mercado colombiano no reflejan una economía de libre mercado al estar dominado por Lencería Colombiana, quien representa más del 90% de su producción en el mercado interno y es el principal exportador de la mercancía similar a la investigada. Su papel monopólico distorsiona los precios internos, toda vez que Corona, es quien determina las condiciones de oferta y demanda en su mercado al no existir una competencia real, mientras que en China existen cientos de productores de la mercancía investigada. Agregaron que Corona, al ser dueña de sus propios canales de distribución, fija precios en un ambiente de oligopolio a la distribución y de dominancia en el segmento para materiales cerámicos y de porcelana, por lo que los precios del mercado colombiano no reflejan una economía de libre mercado. Puntualizaron que por esas razones, el valor normal en China, en ausencia de una economía planificada, no puede aproximarse sobre la base del precio interno en el mercado colombiano, como lo ordena el segundo párrafo del artículo 48 del RLCE.
- b. Con base en cifras del Banco Mundial para 2011, el PIB de China es superior al PIB de Colombia en una proporción de 23 a 1. El crecimiento de la economía China para el mismo año, fue superior al de Colombia.
- c. El comercio exterior de China no es comparable con el de Colombia. Reiteran que las cifras reportadas por el Banco Mundial permiten observar la "diferencia abismal" entre ambas economías. Proporcionaron un cuadro de diversos indicadores en China y en Colombia, tales como exportaciones e importaciones de mercancías, número de contenedores, inversión extranjera directa y aranceles y cuotas de importación, con base en las estadísticas que se publican en la página de Internet <http://www.worldbank.org>, para los años de 2007 a 2011.
- d. Con base en datos del ITC (International Trade Centre) en el apartado del Market Access Map, de la página de Internet <http://www.trademap.org/> Index.aspx, las importaciones colombianas están sujetas a un arancel de 10% en el caso de artículos de porcelana y de 15% en los de cerámica. Además, Colombia impuso derechos antidumping a las importaciones de estos artículos originarios de China, principal oferente a nivel mundial.
- e. Los insumos que utiliza Lencería Colombiana en el segmento de porcelana son similares a los que se utilizan en China, pero con un contenido mayor de alúmina, lo que las hace por lo menos un 30% más caras, por esta razón, es procedente aplicar un ajuste por diferencias físicas.
- f. Subrayan que si la Secretaría insiste en emplear los precios de Lencería Colombiana para el cálculo del valor normal, debe exigirle su colaboración como parte en la investigación, solicitándole información de sus ventas internas, los ajustes para llevarlos a un nivel ex fábrica, así como los costos de producción para cerciorarse que estén dados en el curso de operaciones comerciales normales, lo anterior, toda vez que dicha empresa tiene especial interés de que se proteja el mercado mexicano frente a la competencia de China. Lo que lleva a suponer que la información que hasta el momento ha presentado a la Secretaría a través de Cinsa origine serias suspicacias respecto de su veracidad. Según las importadoras, debido a que la Secretaría utilizó los precios de Lencería Colombiana, conforme al artículo 6.5 del Acuerdo Antidumping, debe categorizar a esta empresa como parte en la investigación. Al respecto, citan las constataciones del Órgano de Apelación en el caso "Japón - DRAM (Corea)" en el cual el Órgano de Apelación señaló que entre las "partes interesadas" deben incluirse también las entidades cuya participación es pertinente "para llevar a cabo una investigación objetiva y para obtener información o pruebas pertinentes a la investigación de que se trata", de lo que concluyen que el productor del país sustituto que ha aportado pruebas a Cinsa, responde plenamente a la descripción que hace el Órgano de Apelación.
- g. Finalmente, siguiendo su línea de argumentación, solicitan a la Secretaría que una vez que Lencería Colombiana aporte toda su información ésta debe ser verificada. Citan que en el caso de la primera revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de hongos del género agaricus originarias de China, que se publicó en el DOF el 15 de junio de 2009, la Secretaría verificó la información que proporcionó la empresa que aportó datos para el cálculo del valor normal.

**312.** En relación con los argumentos y pruebas que presentaron Importadora Flash, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Imcosa y Porcelanas Ánfora, la Secretaría observa que en ninguna disposición de la legislación de la materia existe regulación que permita elegir un país sustituto entre otro u otros como el "mejor país sustituto", por el contrario, los paneles de la OMC se han pronunciado en el sentido de que siempre que una determinación sea razonable, ésta se considerará apegada a derecho, aun cuando existan otras determinaciones que también pudieran resultar razonables. Además, intentar seleccionar al "mejor" país sustituto, impondría a las partes interesadas una carga probatoria que no sería razonable, lo que se prohíbe en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping; lo anterior, toda vez que ello implicaría que las partes analizaran

todos y cada uno de los posibles países sustitutos, con la carga probatoria, de tiempo y recursos económicos, que ello implica, a efecto de tener cierta certeza de lo que podría resolver la autoridad. Por ello, si las partes interesadas no presentan elementos probatorios que lleven a la Secretaría a determinar que Colombia no es un país sustituto adecuado para calcular el valor normal de la mercancía investigada y, en su lugar presenten otra opción, la Secretaría continuará su análisis con base en la información de precios en el mercado interno de dicho país. Dicho lo anterior, se procede al análisis de los argumentos aportados por las empresas importadoras mediante los cuales se intenta demostrar que la selección de Colombia no es adecuada:

- a. El argumento de las importadoras en el sentido de que los precios en Colombia estén distorsionados por el simple hecho de que Locería Colombiana represente el 90% de la producción y que esa situación le confiere un poder monopólico que distorsiona los precios por no existir una competencia real es inoperante por lo siguiente:
  - i. Colombia es una economía abierta a la que concurren exportaciones de la mercancía similar de más de 25 países, según las estadísticas que publica el COMTRADE, en su página de Internet <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>, por lo que Locería Colombiana compite en su propio mercado con fuentes alternas de abastecimiento, y
  - ii. en el expediente administrativo del caso existe información que evidencia que sólo el 5% de las ventas de esa empresa colombiana se realizan por medio de tiendas que son de su propiedad, por lo que el argumento de que Locería Colombiana al ser dueña de sus propios canales de distribución fija precios en un ambiente de oligopolio, no tiene sustento ni fundamento.
- b. La información sobre indicadores que proporcionaron estas empresas como el PIB, datos sobre el comercio exterior, número de contenedores, inversión extranjera directa, entre otros, corresponden a indicadores a nivel de la economía en general tanto de Colombia como de China y ninguno se refiere a indicadores de la industria o sector de la mercancía que se investiga. El análisis y evaluación debe realizarse a nivel de la industria o sector que se investiga, tal como lo dispone el segundo párrafo del artículo 48 del RLCE, que dispone que para efectos de seleccionar el país sustituto, deberán considerarse criterios económicos tales como el costo de los factores que se utilizan intensivamente en la producción del bien sujeto a investigación. Por supuesto que dicho ordenamiento es enunciativo y no limitativo de los criterios económicos que se contemplan en la selección del país sustituto, pero esos criterios económicos deben estar relacionados con la industria o sector que produce el bien sujeto a investigación.
- c. El que las importaciones colombianas estén sujetas a un arancel de 10% en el caso de artículos de porcelana y de 15% en los de cerámica no constituyen hechos probatorios y concluyentes de su afirmación. Tampoco lo puede ser el hecho de que Colombia haya impuesto derechos antidumping a las importaciones de estos artículos originarios de China, que es el principal oferente a nivel mundial, pues por el contrario las medidas antidumping adoptadas tienden a eliminar distorsiones provocadas por la práctica desleal en su modalidad de dumping, generando un clima de competencia leal. Los derechos antidumping que impuso Colombia y la Comunidad Europea a las importaciones de estas mercancías de origen chino, no hacen más que confirmar la conducta discriminatoria de precios que tiene el país exportador que se investiga en este procedimiento. Lo anterior se traduce en que los precios en Colombia no están afectados por la práctica desleal de las importaciones originarias de China.
- d. En el expediente administrativo existen pruebas de que la porcelana colombiana tiene aproximadamente un 23.13% de alúmina, a partir del análisis químico que proporcionó la Solicitante en el inicio de la investigación y quien manifestó que el contenido de este insumo, no afecta el precio; aclaró que la alúmina es un componente del caolín que es un mineral silico-aluminoso. Cabe señalar que las importadoras no presentaron ninguna prueba para demostrar que la porcelana es más cara en alrededor del 30% por su contenido de alúmina. La Secretaría considera que independientemente de que exista o no diferencia en los precios por el contenido de la alúmina, esto tampoco es un elemento que descarte a Colombia como país sustituto, puesto que en todo caso lo que procedería sería aplicar un ajuste por diferencias en las características físicas a los precios internos de la porcelana en Colombia a fin de hacerlos comparables con los precios de exportación de porcelana china, según lo establecen los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 56 del RLCE.
- e. El argumento de las importadoras de que debe considerarse a Locería Colombiana como parte interesada en el presente procedimiento, no tiene sustento alguno y por tanto son incorrectas las conclusiones a las que llegan, en virtud de las siguientes consideraciones:
  - i. en primer término, las comparecientes desarrollan, del contenido de un correo electrónico, una interpretación sobre el interés que Locería Colombiana pudiera tener en el mercado mexicano y pretenden desvirtuar la información que de esa empresa presentó la Solicitante. Lo anterior

resulta incorrecto porque el hecho de que una parte tenga interés en una investigación no hace que su información no sea confiable, veraz, ni resulte verificable, ya que si ese fuera el caso, la información de todas las partes que participan en la presente investigación y en todos los procedimientos antidumping, tampoco resultaría confiable, veraz ni verificable, hecho que no tiene ningún sustento. Adicionalmente, el hecho de que el funcionario de una empresa señale de forma privada y dentro de un contexto desconocido para esta autoridad, ciertas afirmaciones, no le otorga el carácter de parte interesada en la investigación;

- ii. en todo caso, contrario a lo señalado por las importadoras, correspondería a Locería Colombiana solicitar que se le otorgue el carácter de interesada en la investigación y no a la Secretaría dársele oficiosamente, considerando, por ejemplo, las disposiciones establecidas en el artículo 14 del Acuerdo Antidumping sobre las medidas antidumping a favor de un tercer país;
- iii. lo anterior no es obstáculo para que si en un momento dado, y siempre atendiendo al caso particular y a la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría considerase necesario formular un requerimiento de información a Locería Colombiana o a cualquier otra empresa nacional o extranjera, lo pueda hacer, de conformidad con los artículos 55 y 82 segundo párrafo de la LCE;
- iv. lo anterior no impide el hecho de que el artículo 6.5 del Acuerdo Antidumping haga una referencia más amplia a "las partes en una investigación antidumping" con respecto a la definición de parte interesada contenida en el artículo 6.11 del Acuerdo Antidumping, toda vez que el texto de dicho artículo no pretende definir a las partes interesadas en un procedimiento, sino que tiene como objeto tutelar el derecho a la protección de la información confidencial presentada con tal carácter en una investigación, independientemente si son partes interesadas o no;
- v. asimismo, el Órgano de Apelación en el caso Japón-DRAM (Corea), no concluyó que aquellas entidades cuya participación sea pertinente en la investigación, es decir que aporten información, deban considerarse por se, como partes interesadas en la misma, sino que su informe es muy claro al señalar que, además del interés que deba tener la parte, también se deberá tener en cuenta la perspectiva de la autoridad, es decir, la autoridad cuenta con la facultad discrecional para requerir información, cuando lo considere pertinente para el trámite de la investigación. A continuación se transcribe la parte conducente del informe del Órgano de Apelación referido:

"242. No sugerimos que las autoridades investigadoras dispongan de una facultad ilimitada de designar entidades como partes interesadas, con independencia de la pertinencia de esas entidades para la realización de una investigación objetiva. Como hemos observado, la expresión "parte interesada" sugiere, por definición, que la parte debe tener algún "interés" relacionado con la investigación. Aunque ese interés puede ser en el resultado de la investigación, un examen del interés también debe tener en cuenta la perspectiva de la autoridad investigadora. Ésta necesita tener algunas facultades discrecionales para incluir como partes interesadas a entidades que son pertinentes para llevar a cabo una investigación objetiva y para obtener información o pruebas pertinentes a la investigación de que se trata. No obstante, al designar entidades como partes interesadas, la autoridad investigadora debe tener presente la carga que esa designación puede entrañar para otras partes interesadas."

[Énfasis añadido] [Se omiten notas al pie de página]

- vi. finalmente, la afirmación de las importadoras en el sentido de que una vez que Locería Colombiana aporte la información requerida la Secretaría deberá verificarla, como ocurrió en la primer revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de hongos del género agaricus originarias de China, resulta de igual forma infundada por las siguientes consideraciones:
  - el hecho de que en el procedimiento de revisión citado por las importadoras, la Secretaría hubiere requerido a una empresa productora localizada en el país sustituto, no vincula a la Secretaría a hacerlo en todos los casos, ya que al ser una facultad discrecional, la Secretaría evalúa la necesidad de requerir o no, atendiendo a las circunstancias de cada caso. Así, en la revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de hongos de China, la Secretaría consideró conveniente requerir información a la empresa extranjera, sin otorgarle el carácter de parte interesada, y posteriormente realizar la visita de verificación, en virtud de que de la información proporcionada por la producción nacional y la empresa exportadora e importadora, la Secretaría obtuvo resultados muy

dispare que en principio obstaculizaron el adecuado cálculo del margen de discriminación de precios, tal como consta en la Resolución Preliminar publicada en el DOF el 4 de febrero de 2009. A continuación se transcriben los puntos conducentes:

“62. Hongos de México proporcionó los precios de exportación de Agro Dutch a Estados Unidos. La producción nacional justificó su selección, ya que Estados Unidos representa el destino más importante de las exportaciones de champiñones enlatados de Agro Dutch.

63. La legislación en la materia permite utilizar cualquiera de las dos opciones (a falta de ventas suficientes para el consumo en el mercado del país sustituto o que, siendo suficientes, no estén dadas en el curso de operaciones comerciales normales). Del análisis de las cifras de Agro Dutch que las Solicitantes y Hongos de México proporcionaron, la Secretaría obtuvo resultados muy dispares que obstaculizan el adecuado cálculo del margen de discriminación de precios.

64. Por tanto, la Secretaría formuló un requerimiento de información a Agro Dutch con la finalidad de contar con mayores elementos de una fuente primaria que permitan el conocimiento de la verdad sobre los hechos controvertidos. La Secretaría solicitará a Agro Dutch aclaraciones sobre la información proporcionada, con fundamento en el artículo 54 de la LCE. La información puede ser verificada por la Secretaría en términos del artículo 83 de la LCE y 6.7 y Anexo I del Acuerdo Antidumping.” [Énfasis añadido]

- en el caso que Locería Colombiana aportara información en la presente investigación en virtud de un requerimiento de información formulado por la autoridad investigadora, la realización de una visita de verificación a dicha empresa, resulta de igual forma 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 deberá tomar esta autoridad en el momento procesal oportuno y con base en la información que obre en el expediente administrativo.

**313.** Por su parte, las importadoras Chedraui y Coppel, argumentaron que Cinsa no aportó la información y pruebas pertinentes y suficientes para acreditar a Colombia como sustituto de China. De acuerdo con estas empresas, los factores que se deben aportar y analizar para determinar si un país con economía de mercado es sustituto de uno con economía centralmente planificada son: i) que los procesos de producción, la tecnología utilizada en dichos procesos, las horas de la fuerza laboral, la fuente de los insumos utilizados y la administración o coordinación de dichos procesos productivos sean idénticos o similares; ii) que los insumos utilizados en el proceso de producción se pacten libremente entre las partes a precios de mercado, y iii) que las condiciones del mercado sean similares en su nivel competitivo. Las importadoras propusieron a Tailandia como el país sustituto.

**314.** Adicionalmente, Chedraui y Coppel señalaron que la Secretaría contravino los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE, toda vez que para la selección de Colombia como país sustituto de China se basó insuficientemente en cuatro aspectos, según se describen en el punto 48 de la Resolución de Inicio y que a continuación se describen:

- a. La capacidad exportadora: el hecho de que Colombia sea un país productor y exportador de la mercancía investigada, no lo hace similar a China. Indicaron que el criterio capacidad exportadora, no figura como uno de los criterios para determinar si un país puede ser sustituto. Agregaron que, en caso de considerar la capacidad exportadora como criterio para seleccionar al país sustituto, entonces la Secretaría debió utilizar aquellos países comparables con China. Proporcionaron un listado sobre la capacidad exportadora de los principales países exportadores de vajillas de porcelana y cerámica para los años de 2009 a 2011, con base en las estadísticas que se publican en el Trademap en su página de Internet [www.trademap.org](http://www.trademap.org). Con base en esas estadísticas, indicaron que China ocupa el primer lugar en capacidad exportadora de vajillas de porcelana a nivel mundial, mientras que Colombia ocupó el lugar 35; con respecto a la cerámica, China se ubicó en la posición número 1 mientras que Colombia en la 24, por lo que concluyen que esta comparación es a todas luces irreal.
- b. Similitud en el proceso productivo: el hecho de que el proceso productivo que se utiliza en la fabricación de la mercancía investigada sea el mismo en Colombia y en China, no justifica que el primero sea sustituto del segundo. Señalaron también que el proceso productivo es el mismo en todo el mundo porque todos los países se encuentran sujetos al cumplimiento de normas internacionales, lo que conlleva a que todos los países podrían ser sustitutos de China en la presente investigación.

- c. Disponibilidad de insumos: el grado de disponibilidad interna de los insumos utilizados en la producción de la mercancía investigada no es una referencia para considerar a Colombia como sustituto. Argumentaron que para la fabricación de las vajillas se utiliza tierra y agua de los que se forma un lodo, que después de un proceso de cocimiento se transforma en una pasta para elaborar las piezas de las vajillas a través de moldes. Precisaron que Cinsa debió demostrar la similitud en términos de la capacidad hidráulica así como la extensión de tierra útil no construida en ambos países. Para demostrar que ambos países no son similares en este indicador, proporcionaron datos sobre la superficie geográfica y marina en China y en Colombia.
- d. Nivel de desarrollo económico similar: es falso que Colombia tenga un nivel de desarrollo económico similar al de China. Argumentaron que en diversos indicadores económicos se observa que no existe similitud entre China y Colombia. Sostienen que con base en datos que publica el Banco Mundial en su página de Internet [http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=2&id=4&DisplayAggregation=N&SdmxSupported=Y&CNO=2&SET\\_BRANDING=YES](http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=2&id=4&DisplayAggregation=N&SdmxSupported=Y&CNO=2&SET_BRANDING=YES), en 2011, el Ingreso Nacional Bruto per cápita (PNB), medido en términos de la paridad del poder adquisitivo, fue mayor en Colombia que en China; las tasas de crecimiento del PIB en ambos países, tampoco son similares. De 2009 a 2010, el crecimiento de este indicador en China fue de 10.4%, mientras que el de Colombia fue de 4%; en el 2011, el desempleo en China registró una tasa de 6.5%, mientras que en Colombia fue de 10.8%. Concluyeron que estos indicadores dan cuenta de que no existe similitud en el nivel de desarrollo económico entre ambos países.

**315.** La Secretaría analizó y valoró los argumentos y pruebas que aportaron Chedraui y Coppel. En primer lugar, no debe perderse de vista que conforme al segundo párrafo del artículo 48 del RLCE, para efectos de seleccionar el país sustituto deberán considerarse criterios económicos, tales como el costo de los factores que se utilizan intensivamente en la producción del bien sujeto a investigación. De su lectura se desprende que la similitud será a partir del producto investigado y, en consecuencia, de la industria que lo produzca y venda. Si los criterios económicos que se presentan no están enfocados a la industria o sector que fabrica el producto similar en el país sustituto, resultará más difícil establecer la similitud.

**316.** En ese orden de ideas, Cinsa, al proponer a Colombia como el país sustituto de China, argumentó y sustentó que ese país tiene una industria que fabrica vajillas de cerámica y porcelana con un proceso de producción semiautomatizado y manual y que cuenta en su mercado interno con la disponibilidad de insumos necesarios para fabricar esas mercancías. Señaló también que en el sector del producto investigado de Colombia prevalecen las condiciones de economía de mercado, toda vez que el gobierno no interfiere en la determinación de los precios por medio del otorgamiento de subsidios, controles de precios y participación de la propiedad estatal en las empresas productoras de la mercancía investigada. Cinsa presentó precios en el mercado interno de Colombia para determinar el valor normal de las mercancías investigadas que fabrica y comercializa Locería Colombiana, empresa con capital privado que no recibe subsidios y en la que el gobierno no tiene ninguna injerencia en la determinación de los precios, además de que se trata del principal fabricante de vajillas de loza y porcelana con una participación de más del 90% de la producción en el mercado colombiano y con el Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa demostró que esas mercancías son similares a las que se exportan de China a México. Cinsa señaló también que Colombia importa y exporta las vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana. Como puede observarse, los criterios que presentó Cinsa para demostrar la similitud de Colombia con China están enfocados en la industria o sector que produce y vende las mercancías similares a las que exporta China a México. Adicionalmente, Cinsa presentó un indicador económico a nivel de la economía global de Colombia que se refiere al Ingreso Nacional Bruto per cápita, para demostrar que ese país se encuentra dentro del nivel económico medio alto (upper-middle-income economies) al igual que China. Esta es una clasificación del Banco Mundial conforme a ese indicador. En los puntos 46 y 47 de la Resolución de Inicio se describen con mayor detalle los argumentos y las pruebas que presentó Cinsa para proponer a Colombia como país sustituto.

**317.** La conclusión a la que arribó la Secretaría en el punto 48 de la Resolución de Inicio, con 5 criterios y no 4 como alegan las importadoras Chedraui y Coppel, se basó en la información argumentos y pruebas que aportó Cinsa y que luego de su análisis y valoración cumplen con los dispuesto en los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE. La Secretaría, en consecuencia, realizó un análisis integral sin considerar criterios individuales ni aislados.

**318.** En segundo lugar, las importadoras Chedraui y Coppel no proporcionaron pruebas que acreditaran que los procesos productivos son los mismos en todo el mundo; de resultar cierto esto hecho, la Secretaría considera que quizás, en el análisis integral que realice, este criterio resultara menos relevante que otros criterios en la selección de un país sustituto por lo que podrían analizarse otros elementos relacionados con la industria o sector que produce la mercancía sujeta a investigación.

**319.** Con respecto a la disponibilidad de los insumos, Chedraui y Coppel parecen referirse al concepto tierra y agua para formar un lodo que se emplea en la fabricación de las vajillas y piezas sueltas de vajillas en un sentido muy simple y superficial, puesto que indicaron que eso se debe demostrar con la capacidad de tierra útil no construida y la capacidad hidráulica de esos países. A juicio de la Secretaría las importadoras se quedan en una referencia de hechos general no específica para demostrar la disponibilidad de insumos.

**320.** Finalmente, la Secretaría considera que las importadoras se esforzaron por aportar datos como el PNB, tasa de crecimiento del PIB y desempleo para demostrar que el nivel de desarrollo económico de India está más cerca de China que el de Colombia, pero estos no refieren al sector o industria que produce las mercancías objeto de investigación.

**321.** Las importadoras, Zara Home y CMA, también argumentaron que la selección de Colombia como país sustituto no cumple con los principales criterios que utiliza el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría para determinar si un país puede ser considerado como sustituto en una investigación antidumping. En su lugar, propusieron a la India como el país sustituto de China.

**322.** Precisaron que existe una mayor similitud entre India y China que entre Colombia y China. Llegan a esta conclusión después de comparar indicadores de bienestar, tales como, población, territorio, líneas de teléfono fijo y móvil, Internet, carreteras y electricidad, indicadores de crecimiento económico como el 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. Para sustentar este argumento proporcionaron los documentos referidos en los puntos 24, literales I y T, 25 literales F y O de la presente Resolución.

**323.** La Secretaría aclara que la selección del país sustituto, en el caso en concreto, el sustituto de China, se elige a partir de los criterios previstos en los artículos 2.7 del Acuerdo Antidumping, 33 de la LCE y 48 del RLCE, así como en el Protocolo de Adhesión de China a la OMC, publicado en el DOF el 15 de agosto de 2007, en particular el punto 15, inciso a), sección ii).

**324.** En ese sentido, no existe disposición jurídica alguna que vincule a la Secretaría a lo que determine o concluya el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría.

**325.** La Secretaría concuerda con Cimsa en el sentido de que las importadoras en lugar de desestimar a Colombia como país sustituto de China, con argumentos, razones y pruebas lo que hacen es comparar que país entre Colombia y los que proponen se acercan más a China. También concuerda con la Solicitante con el argumento de que la comparabilidad de distintos países con economía de mercado como posibles o mejores países sustitutos podría llevar a discusiones interminables, pues por economía procesal no es posible aceptarlo, ya que ello implicaría una carga probatoria excesiva para las partes interesadas y para la autoridad investigadora lo que contravendría lo señalado en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping. India puede ser un país sustituto razonable, pero la Secretaría, conforme a lo que estipulan los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE, resolvió que Colombia también lo es. En el expediente administrativo no existen pruebas por las que se deba descartar a Colombia como país sustituto de China.

**326.** Por lo anterior, la Secretaría determina que ninguno de los argumentos y pruebas que presentaron los exportadores y las importadoras fue suficiente para que esta autoridad descarte a Colombia como país sustituto de China, por lo que ratifica su determinación de que 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 por lo que consideró innecesario entrar en el análisis de las propuestas que hicieron las partes de India o Tailandia, como países sustitutos de China y en consecuencia, tampoco procedió a analizar la información que proporcionaron las partes con la pretensión de demostrar el valor normal con base en esas propuestas.

**b. La lista de precios de Locería Colombiana no es una prueba fehaciente**

**327.** Importadora Flash, Crown Baccara, Imcosa y Regalos Siglo XXI alegaron que la lista de precios de Locería Colombiana no es una prueba fehaciente de los precios que rigen en el mercado colombiano, pues al tratarse de bienes de consumo final, son objeto de negociación entre el proveedor y el cliente. Es decir, los precios no constituyen precios reales de venta concretada ya que se otorgan diversos descuentos, resultado de la negociación, como por ejemplo, descuento por volumen de compra, plazo de pago, credibilidad crediticia del cliente, promociones, entre muchos otros. Para demostrar su argumento, proporcionaron copia de un convenio de negociación entre una cadena de autoservicio colombiana con un proveedor doméstico, cuyos descuentos pueden llegar a superar el 45% sobre los precios de lista. Alegan que por esta razón, es importante que Locería Colombiana presente sus precios de venta netos en el mercado interno de Colombia y que la Secretaría no base su decisión en una lista de precios.

**328.** Respecto a la información que presentó Cinsa sobre los precios internos en Colombia, la cual se refiere a una lista de precios que emitió Locería Colombiana, principal empresa productora de vajillas y piezas sueltas de vajillas de porcelana y cerámica en Colombia, 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, tal como se describe en los puntos 53 y 56 de la Resolución de Inicio.

**329.** Adicionalmente, como se indica en los puntos del 59 al 62 de la Resolución de Inicio, los precios en Colombia se ajustaron por los conceptos que alegan Importadora Flash, Crown Baccara, Imcosa y Regalos Siglo XXI, por lo que su alegato es improcedente. La Secretaría observó que el supuesto 45% de descuento que se establece en el convenio de negociación que alegan las importadoras, se refiere a televisores digitales y no a las mercancías sujetas a este procedimiento.

**c. Precios en el mercado interno del país sustituto**

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

**331.** 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 vajillas 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 2011 a marzo de 2012.

**332.** 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.

**333.** La lista corresponde a precios de venta al público para vajillas y piezas sueltas de vajillas 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.

**334.** 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 su página de Internet <http://www.banrep.gov.co>.

**335.** Para los artículos que exportaron Kunyang, Laotian, Sanhuan, Shunxiang, Zhongli y Red Star, que se indican, respectivamente, en los puntos 236, 248, 260, 272, 284 y 297 de la presente Resolución, y a partir de la metodología sobre la comparabilidad de productos a que se refiere el punto 229 de la presente Resolución, la Secretaría determinó un valor normal en dólares por kilogramo, con base en la información que Cinsa aportó, de conformidad con el artículo 40 del RLCE.

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

**336.** Los precios de lista se encuentran a nivel comercial bodega del cliente. 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 a 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.

**i. Flete interno**

**337.** Con base en la política de ventas de Locería Colombiana, que se indica en el punto anterior, se empleó la tasa porcentual por concepto de flete que Locería Colombiana aplica a sus ventas.

**ii. Crédito**

**338.** Cinsa indicó que conforme a la política sobre las condiciones de pago de Locería Colombiana, los plazos se negocian según cada 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**

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

**340.** 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 el ajuste por descuentos al distribuidor, con base en la información que aportó esta empresa.

#### **4. Margen de discriminación de precios**

**341.** De conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping; 30, 33 y 64 de la LCE, y 38, 39 y 48 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:

- a. 4.07 dólares por kilogramo para Kunyang.
- b. 3.18 dólares por kilogramo para Laotian.
- c. 2.02 dólares por kilogramo para Sanhuan.
- d. 4.11 dólares por kilogramo para Shunxiang.
- e. 4.37 dólares por kilogramo para Zhongli.
- f. 4.64 dólares por kilogramo para Red Star.
- g. 4.64 dólares por kilogramo para Starbucks y para el resto de los exportadores de vajillas y piezas sueltas de vajillas de porcelana y cerámica originarias de China que no participaron en el procedimiento, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 y 64 de la LCE.

#### **H. Análisis de daño y causalidad**

##### **1. Similitud del producto**

**342.** Cinsa señaló que los productos investigados importados de China y de producción nacional son mercancías similares debido a que ambos se elaboran con los mismos insumos, sus procesos productivos son similares, tienen el mismo uso, cumplen la misma función y se comercializan en los mismos puntos de venta.

**343.** En general, CMA, Zara Home, Coppel, Chedraui, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash, Liverpool y Sears, indicaron que existe una serie de productos que no son similares a los de fabricación nacional, entre los que se encuentran:

- a. Piezas de formas cuadradas, rectangulares, hexagonales, curvas, rectangulares, diseños variados y vanguardistas, con formas de huesos, nariz, animal, muela calabaza, monstruos, árbol de navidad, galleta de jengibre, Santa Claus, renos, etc.; pintadas a mano, complementadas con accesorios de metal o madera, con acabados en metales preciosos como oro, plata y platino, con diseños exclusivos para cada empresa, para ocasiones especiales como Navidad, Halloween, día de las madres, etc.
- b. La porcelana China es vitrificada, el producto nacional de “stoneware” o cerámica “gres”, es parcialmente vitrificado, el “earthenware” no es vitrificado.
- c. Algunos productos cuentan con mecanismos foto y electro sensibles que al incidir la luz genera sonidos, o marquesinas de luz, con impresiones termocrómicas para publicidad que modifican su color al cambio de temperatura. Pueden contar con registros o licencias, llevar incrustaciones de diversos materiales como acero, plástico, silicon, o ser de doble pared (como las tazas o “mug’s”) con tapa de silicon.
- d. Vajillas denominadas como de especialidades o especiales tipo “Bone China”, “Craquel Glaze”, “Reactive Glaze” o “Variegating Glaze”. Liverpool indicó que las vajillas de las marcas “Haus” y “Köslitch” no son similares a los de producción nacional ya que cuentan con las características de las vajillas de especialidades.

**344.** Cinsa señaló que las vajillas y piezas sueltas son por definición productos diferenciados, con múltiples formas o diseños sin límite, por lo que no es posible enumerar los diferentes acabados y/o decoraciones que se le puede dar a dichos productos, inclusive los tarros o “mug’s” con formas variadas y diversos mecanismos. Indicó que las vajillas de diversas formas, complementadas con accesorios de madera o metal, de temporada, pintadas a mano o con acabados de metales preciosos, entre otras, son sólo decoraciones de un mismo producto. Pero ello no significa que no sean productos similares a los de la producción nacional, ya que poseen la misma forma, función y un cuerpo de cerámica.

**345.** Cinsa señaló que la denominación de “especialidades de vajillas” no es reconocida jurídicamente, en la técnica de producción ni en el mercado nacional y mundial. Tampoco existe una definición uniforme y universal de lo que debe considerarse como “Bone China”, “Reactive Glaze”, craqueladas, áureas y platinadas. En esencia, todos son productos cerámicos que comparten las mismas materias primas y difieren únicamente en su composición, el proceso de aplicación del esmalte, o bien, en los decorados. Para el consumidor es muy difícil distinguir las piezas con un decorado similar, además son productos que pueden fabricar los productores nacionales. Indicó que la denominación “Bone China” se puede usar para cualquier vajilla o pieza de cerámica o porcelana, sin ningún derecho de marca, proceso industrial o norma técnica que la regule, incluso se llega a ostentar como marca en algunos sitios de Internet.

**346.** Los aspectos específicos de los argumentos planteados por las importadoras y Cinsa se atienden en los siguientes apartados.

**a. Características físicas, especificaciones técnicas y composición química**

**347.** Cinsa indicó que los materiales, tamaños, formaciones, diseños, empaque, características físicas y químicas de las vajillas importadas de China y las fabricadas en México son similares, aunque presenten algunas variaciones. Indicó que las vajillas y piezas del tipo de cerámica considerada como porcelana son similares en cuanto a uso y características que las hacen ser comercialmente intercambiables y sustitutas del producto nacional.

**348.** De acuerdo con lo señalado en los puntos 66 a 70 de la Resolución de Inicio, y con base en el Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa, los términos cerámica y porcelana se usan indistintamente para significar que son utensilios para contener y guardar alimentos, fabricados por cocción de horno, de materiales inertes como arcillas y fundentes. Si bien, se observaron diferencias entre las características de un productor a otro, dichas variantes no comprometen la similitud entre los productos, independientemente si se define a la vajilla como de cerámica o de porcelana. El producto nacional e importado de China cuenta con características muy parecidas:

- a.** La Tabla 2 y el párrafo 67 de la Resolución de Inicio, describen claramente que los productos estudiados muestran porcentajes muy similares en sus componentes relativos 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 Fierro ( $Fe_2O_3$ ).
- b.** Las vajillas y piezas de cerámica chinas y de producción nacional se pueden identificar a partir de las características descritas en la Tabla 3 de la Resolución de Inicio <absorción de agua (%), choque térmico ( $\Delta T^{\circ}C$ ), despostillado al borde (lbf/in<sub>2</sub>), ruptura por impacto al centro (lbf), resistencia a detergentes (ciclos lavavajillas), ataque ácido, ataque alcalino>, las cuales pueden variar de un productor a otro, incluso entre el mismo tipo como sucedió con las vajillas chinas “Gibson Bariloche” y “Gibson Emma Bloom”.
- c.** Tanto a las vajillas chinas como las de producción nacional les aplican las normas ASTM C 373-88, ASTM C 554-88, ASTM C 368-88, ASTM C 556-88 y ASTM C 650-83, que si bien no son de aplicación obligatoria, si representan una referencia que permite identificar las mercancías, mediante un estándar.

**349.** CMA y Zara Home señalaron que el Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa al parecer no cumple con todas las características que indicó en su solicitud (despostillado al borde y absorción de agua); no indica los insumos que componen los productos comparados (cerámica y porcelana) ni se justificó la idoneidad de la prueba de espectrometría para la detección de componentes. Por lo anterior, indicaron que el producto investigado debe acotarse a los que cumplen con las características y especificaciones que describió Cinsa, por ejemplo, la resistencia al astillamiento y la absorción de agua. La Secretaría consideró que no es procedente la petición de las empresas importadoras, en virtud que las características varían de un productor a otro, por lo que no es posible definir un límite. Cabe recordar que las normas técnicas no son obligatorias. Además, estas empresas no proporcionaron pruebas para desacreditar lo presentado por Cinsa.

**350.** Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash, indicaron que la cerámica usada para vajillas y piezas sueltas se clasifican como: “Bone China” o porcelana de hueso, porcelana, “stoneware”, “gres”, “earthenware” o loza porosa. Señalaron que el “earthenware” y “stoneware” que producen Cinsa, Lencería Jalisciense y los artesanos de Dolores Hidalgo, Puebla, Guerrero y Morelos no son similares a la porcelana china, conforme a lo siguiente:

- a.** Las piezas de cerámica cumplen con las normas ASTM, pero que ello no quiere decir que todas sean similares, sino que cumplen un estándar, por lo que habría que someter las piezas a pruebas de desgaste que realmente marquen las diferencias en cuanto a su comportamiento a ataques químicos.

- b. La cerámica ("stoneware", cerámica "gres" y "earthenware") y la porcelana tienen características diferentes en cuanto a porosidad y translucidez: i) la porcelana no es porosa, el "stoneware" tiene baja porosidad perceptible al tacto y el "earthenware" es poroso a la vista y al tacto, y ii) la porcelana china es translúcida, el "stoneware" presenta baja translucidez y el "earthenware" es opaco.
- c. De acuerdo con el Estudio de Laboratorio de la UAEH, indicaron que existe una diferencia importante entre la porcelana y la cerámica. Se presume que el Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa es incorrecto debido a que hay una disparidad muy grande en la característica de resistencia al centro con respecto al Estudio de Laboratorio de la UAEH.
- d. De acuerdo con las Tablas 2 y 3 y el punto 70 de la Resolución de Inicio, la propia Secretaría reconoció que la cerámica y porcelana no son idénticas ya que acepta que existen variantes en sus componentes como el contenido de  $Al_2O_3$  (óxido de aluminio),  $Fe_2O_3$  (óxido de fierro), de feldespatos potásicos y sódicos.
- e. La absorción de agua en la cerámica "gres" es de alrededor del 3%, mientras que en el "earthenware" es igual o mayor al 5%.
- f. La porcelana hueso o "Bone China" contiene huesos de animal, lo que lo hace un producto sumamente duro, de alta calidad y precio diferenciado por tener una composición química distinta.

351. Cinsa señaló que en diferentes fuentes se suelen considerar indistintos a los artículos de cerámica, porcelana y loza, como en el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua que define a la cerámica como el arte de fabricar vasijas y otros objetos de barro, loza y porcelana; o en Wikipedia que define a la cerámica como el arte de fabricar recipientes, vasijas y otros objetos de arcilla, u otro material cerámico y por acción del calor transformarlos en recipientes de terracota, loza o porcelana.

352. Cinsa señaló que la Unión Europea reconoció en la Resolución Preliminar del 15 de noviembre de 2012 que no hay ninguna definición universalmente aceptada de la porcelana hueso. Indicó que ésta es sólo una modalidad de porcelana de pasta tierna, y una gran parte de sus materias primas son las mismas que en el resto de los productos cerámicos. No existen elementos para sustentar que la porcelana de hueso requiera un proceso de producción mucho más sofisticado.

353. Continuó señalando que el Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa muestra que las vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana son similares, lo cual no han podido contravenir las partes. Indicó que el Estudio de Laboratorio de la UAEH no demuestra que la cerámica y la porcelana sean diferentes según lo dispuesto por el artículo 37 del RLCE. Entre otros aspectos, señaló que dicho Estudio es para efectos de la nomenclatura arancelaria, pero no implica que los productos no sean comercialmente intercambiables. Indicó que los análisis químicos reportados a través de la técnica de Microscopía Electrónica de Barrido (MEB) y Espectroscopía por Dispersión de Energía (EDS) son imprecisos debido a que son técnicas cualitativas y no cuantitativas, al igual que el método de Difracción de Rayos X basado en el software "Match". Este último además es una tecnología para determinar fases y no componentes químicos por lo que tampoco sirve de base para un análisis técnico-científico.

354. Cinsa señaló que aun cuando existan diferencias expresadas en porcentajes (como en la absorción de agua, impermeabilidad o contenido de óxidos) de ninguna forma afecta las características físicas y químicas de la cerámica, como se manifestó en los resultados de las pruebas físicas del Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa.

355. En relación con el argumento de las importadoras de que el producto nacional tiene una baja resistencia al impacto, Cinsa señaló que ello se debe a que la pieza fabricada en México tiene un diámetro 20% mayor que las importadas lo que genera una resistencia menor al impacto que se corrobora con los resultados del Estudio de Laboratorio presentado por Cinsa en donde las piezas más pequeñas tienen mayor resistencia. Cinsa indicó que la resistencia de la pieza fabricada en México está en la "media" de todas las piezas analizadas y que esta propiedad tiene una varianza estadística importante.

356. La Secretaría observó que no obstante las supuestas diferencias en características como la absorción de agua o la resistencia al astillamiento, 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..."

357. Con base en el Estudio de Laboratorio de la UAEH, la Secretaría consideró que se confirma lo descrito en la Resolución de Inicio, conforme a lo siguiente:

- a. Tanto la muestra de producto nacional (Santa Anita) como la muestra de Porcelanas Ánfora y la china (Ranyeri) tienen composición semejante, tal como se observa en las tablas de resultados;

Tabla 2: Composición de producto nacional vs China

Composición	Loza producción Porcelanas Ánfora	Ranyeri (China)	Santa Anita (Nacional)
Óxido de sodio (Na <sub>2</sub> O)	3.17	2	1.75
Óxido de magnesio (MgO)	0.51	1.17	0.43
Óxido de potasio (K <sub>2</sub> O)	2.71	3.49	2.21
Óxido de calcio (CaO)	2.07	0.19	0.98
Óxido de aluminio (Al <sub>2</sub> O <sub>3</sub> )	21.70	22.53	21.12
Óxido de silicio (SiO <sub>2</sub> )	68.49	69.38	71.86
Óxido de Fierro (Fe <sub>2</sub> O <sub>3</sub> )	0.63	1.24	1.04
Dióxido de titanio (TiO <sub>2</sub> )	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 <sup>1/</sup>	14.4	19.4	14.9

Fuente: Estudio de Laboratorio de la UAEH.

<sup>1/</sup> Fierro (Fe), Silicio (Si), Calcio (Ca), Sodio (Na), Potasio (K), Magnesio (Mg) y Aluminio (Al)

- b. Los resultados de los componentes varían de una muestra a otra, incluso entre el producto de Porcelanas Ánfora y el chino (Ranyeri), lo cual confirma lo indicado en el punto 70 de la Resolución de Inicio.
- c. Entre los principales insumos que se utilizan en su fabricación, se encuentran los feldespatos, caolín y cuarzo, entre otros.
- d. La descripción de Bruselas identifica a la porcelana como artículo cerámico, sometido a una cocción o dos.
- e. Los valores que muestra la Tabla 2 también arroja variaciones de una muestra a otra.

**358.** La Secretaría considera que el Estudio de Laboratorio de la UAEH apoya la existencia de similitud, ya que indica que las muestras son artículos de cerámica, con insumos y procesos de cocción similares. Desde el inicio de la investigación la Secretaría reconoció diferencias entre los productos (chino y de producción nacional), pero ello no significa que tales variaciones o diferencias impacten en la función y uso de los productos y, con ello, en la similitud.

**359.** Es de llamar la atención que dicho Estudio de Laboratorio de la UAEH, describe a la porcelana como un artículo cerámico. También se indica que el “stoneware” y el “gres” se engloba en cerámica y que el producto de Porcelanas Ánfora es porcelana (también denominado en dicho Estudio como “loza”). De ello, la Secretaría determinó que el término cerámica se emplea como el género que incluye al resto, como “stoneware”, loza, “gres” y porcelana. En el mismo Estudio se utilizan de manera indistinta los términos cerámica, loza y porcelana. En particular, nombran al producto de Porcelanas Ánfora como loza y porcelana.

**360.** Cabe señalar que las propias exportadoras chinas (Kunyang, Shunxiang, Sanhuan y Laotian) 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”.

**361.** Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash, señalaron que la Secretaría ha determinado en procedimientos anteriores que las vajillas de cerámica y porcelana son similares al considerar que los insumos, características, propiedades, uso, función y calidad son básicamente los mismos, además de que compiten en el mismo mercado de consumo, sin embargo, la misma no puede basar una determinación de similitud en procedimientos viciados de origen, ya que el procedimiento primigenio fue nulo y, por ende, todos los actos administrativos que de éste derivan.

**362.** Al respecto, la Secretaría no está determinando la similitud entre los productos a partir de la información de procedimientos anteriores, sino la que consta en el expediente administrativo de la presente investigación.

**363.** Coppel y Chedraui argumentaron que Cinsa no probó la existencia de mercancías idénticas de producción nacional a las importadas de porcelana para poder aplicar el criterio de similitud. Además, señalaron que no se puede acreditar ni tiene sustento legal que ambas mercancías sean similares porque ambas sean usadas para el servicio de mesa.

**364.** Cinsa señaló que desde la primera investigación antidumping sobre las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana y en otros procedimientos especiales relacionados, se reconoce la similitud entre la cerámica y la porcelana. Indicó que de acuerdo con la Resolución del 15 de noviembre de 2012, la Unión Europea consideró similares y parte de un solo producto objeto de investigación a los artículos para el servicio de mesa o cocina de porcelana, cerámica de "gres", cerámica fina, loza, barro cocido u otros materiales afines.

**365.** La Secretaría considera que la Resolución de Inicio cumple con lo establecido en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 del RLCE, ya que contó con pruebas que acreditaron la similitud entre el producto objeto de dumping (vajillas y piezas sueltas de cerámica, incluidas las de porcelana) y el producto nacional (vajillas y piezas de cerámica). Lo anterior significa que se analizó la existencia de similitud entre las mercancías de cerámica (tanto la china como la nacional). Por ello, es improcedente la afirmación de las importadoras.

**366.** La legislación aplicable en la materia no establece que el producto objeto de investigación y el de producción nacional deban ser iguales en todos los aspectos, como lo suponen las comparecientes. La Secretaría consideró que tienen composición y características semejantes como se ha explicado en el presente apartado.

**367.** Vitromugs proporcionó una comparación de las diferencias entre el producto que importó y el fabricado por Cinsa en cuanto a dimensiones, formas, colores y acabados. Waldo's señaló que la mercancía nacional presenta diseños monótonos, es poco vanguardista, presenta tamaños y variedad limitada frente al producto importado, además de que el costo de la mercancía importada es más accesible que la nacional. Ambas empresas no proporcionaron elementos técnicos que acreditaran que los productos que importaron cuentan con características y composición no semejante a los de fabricación nacional.

**368.** La Secretaría requirió a las importadoras mayores elementos sobre las características físicas y químicas de los productos que indicaron no eran similares a los de fabricación nacional:

- a. CMA y Zara Home indicaron que no cuentan con información sobre las características físicas y químicas de los productos que importaron por no ser productores de las mercancías.
- b. Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash, señalaron algunas características de las piezas de porcelana: absorción de agua de 0.25%, dureza, no combustibles, no oxidables, alta resistencia a la corrosión, buenas propiedades electromagnéticas, alta resistencia a productos químicos domésticos, ácidos y manchas. Indicaron que las vajillas tipo "Bone China" son muy blancas, translúcidas, de alta resistencia a los golpes y poco peso, vienen en sets de 12 a 16 piezas, en tanto que las vajillas de cerámica tienen una absorción de agua de 5%, choque térmico 20°C-180°C, resistencia al detergente y astillamiento.
- c. Vitromugs indicó que las características químicas son muy parecidas en los materiales cerámicos (óxidos encapsulados libres de cadmio y plomo, alúmina y sílice, óxidos de metales ferrosos y no ferrosos). En cuanto a las características físicas señaló aspectos generales relativos a colores y formas.
- d. Chedraui y Coppel señalaron características generales referentes a la forma, diseño, colores de las vajillas de porcelana y cerámica. En cuanto a la composición señalaron que las vajillas se componen de sílica (10%), óxido de fierro (1%), caulinata (70%) y lodo (10%).
- e. Liverpool y Sears indicaron que las vajillas denominadas "Bone China", "Crackelware" o "Crackel Glaze", "Reactive Glaze" y las de filos dorados a simple vista se reconoce que no son similares a las de producción nacional:
  - i. las "Bone China" son de un alto nivel de blancura, translúcidas y tienen mayor resistencia. Se les identifica como porcelana fina, consistentes en dos fases cristalinas anortita ( $CaO \cdot Al_2O_3 \cdot 2SiO_2$ ) y B-fosfato trícálcico ( $3CaO \cdot P_2O_5$ ) embebidas en una cantidad sustancial de vidrio;
  - ii. en las vajillas craqueladas o "Crackelware" el esmalte está fracturado, la mayoría de las veces en diminutas partes, pueden tener un acabado mate o altamente lustroso y se fabrican en una gran diversidad de colores;
  - iii. en las vajillas "Reactive Glaze" los esmaltes reactivos logran discontinuidad en la textura, color, reflectividad, etc. Se obtienen de la aplicación de una delicada substancia sobre la pieza de cerámica, creando una lujosa y moderna apariencia cristalizada y una diversidad de colores en una misma pieza, y
  - iv. las vajillas con filones de oro o platino se distinguen porque sus bordes están marcados con el oro y plata que identifican elegancia y distinción.

**369.** Cinsa señaló que las cuestiones planteadas por las empresas importadoras no acreditan que las vajillas y las piezas sueltas de vajillas de cerámica y porcelana no sean similares para efectos de esta investigación. Proporcionó los siguientes elementos:

- a. Señaló que la blancura y dureza de la “Bone China” se debe principalmente al contenido de caolín. Las compañías de cerámica llaman “Bone China” a todas las piezas cerámicas vitrificadas de color blanco. Las cerámicas “Bone China” americana y la europea son muy similares aunque su composición difiere en que la primera contiene más fundente, sin embargo, todas son vitrificadas, blancas, resistentes y casi nunca exceden del 1% de porosidad. Dicha cerámica tiene un número indeterminado de formulaciones y algunas de sus características como la de quemar en color blanco, vitrificar totalmente y tener una porosidad menor al 1% pueden ser compartidas por otras cerámicas que no necesariamente se comercialicen con este título. A simple vista no se distingue la diferencia entre una vajilla de cerámica “Bone China”, porcelana y de cerámica, por lo que es posible hacer pasar una por otra.
- b. Las vajillas craqueladas o reactivas son productos de cerámica y porcelana con un acabado meramente decorativo a través del esmalte, que también aplica Cinsa en la elaboración de sus productos, por lo que debe considerarse a estos productos como totalmente intercambiables y similares a los productos elaborados en México.
- c. “Craquelware” o craqueladas y “Reactive Glaze” se refiere a ciertas vajillas especiales que, independientemente de su cuerpo unitario y manifestación visual física, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con las de producción nacional.

**370.** La Secretaría determinó que las partes no presentaron elementos técnicos que acrediten que las características físicas y químicas de los productos de fabricación nacional no sean similares a los importados de China. En todo caso, los elementos que proporcionaron las partes, apoyan la evidencia del inicio del procedimiento, en el sentido 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.

**371.** Con base en lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría determinó que el producto de fabricación nacional y el importado de China tienen una composición química similar, con características físicas que varían, pero que no comprometen su uso. La Secretaría considera que las variaciones relativas a formas, diseños y accesorios no modifican la funcionalidad de las mercancías. También consideró que las pruebas aportadas por las partes interesadas, apoyan la similitud en cuanto a composición y características.

**b. Insumos y proceso productivo**

**372.** Cinsa señaló que los insumos y proceso de fabricación del producto investigado descrito en los puntos 11 y 12 de la presente Resolución son similares a los del producto nacional, conforme a lo siguiente:

- a. Insumos: caolines, arcillas, feldespatos, sílica, alúmina, dolomita, óxido de estaño, carbonato de bario, óxido de zinc, opacificante, carbonato de calcio, talco, wallstonita, esmaltes, tintas y calcomanías.
- b. Proceso productivo: mezcla, filtrado y extracción del material, formación de la pieza, esmaltado, cocción, decorado, cocción, empacado y almacén.

**373.** Las importadoras CMA, Zara Home, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash, Porcelanas Ánfora, Liverpool y Sears señalaron que los productos nacionales e importados no son similares debido a que los procesos de producción son diferentes:

- a. CMA y Zara Home señalaron que los moldes para fabricar piezas de formas geométricas no circulares u ovaladas son especiales y no existen en territorio nacional. Indicaron que estos productos tienen costos muy altos y atienden a consumidores diferentes de los que adquieren el producto nacional. Además, indicaron que los insumos que se utilizan en los productos de cerámica y porcelana no son los mismos, lo que incluso es reconocido en las propias Notas Explicativas de la TIGIE.
- b. CMA, Zara Home, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash indicaron lo siguiente:
  - i. el “stoneware” o cerámica “gres” y el “earthenware” de Cinsa y otros productores nacionales se produce a temperaturas de quema más bajas frente a la porcelana (incluida la “Bone China”). Debido a las diferencias en los insumos y proceso productivo la porcelana, el “earthenware” y el “stoneware” se distinguen por su porosidad y translucidez, y

- ii. la porcelana china utiliza mayor proporción de caolines, lo que da un color blanco a crema, mientras que en el “stoneware” es menor lo que da un color grisáceo o café. En la porcelana china el esmalte es transparente mientras que en el “stoneware” se aplican esmaltes de colores. La porcelana china se realiza a una sola quema de entre 1,350° a 1,450°C, en el “stoneware” en una o dos quemadas de entre 900° y 1,200° a 1,250°C, mientras que en el “earthenware” es de 1,000° o 1,200°C. La porcelana utiliza 40-50% caolín, 15-25% cuarzo, y 20-30% feldespato. El “stoneware” utiliza arcilla y el “earthenware” barro 25%, caolín 50%, cuarzo 35%, feldespato y talco.
- c. Porcelanas Ánfora señaló que existen diferencias entre la porcelana vitrificada, el “stoneware” y cerámica “gres”, pero no existen diferencias significativas entre la cerámica de China y la nacional, pues ambas comparten procesos productivos, materiales y bajas temperaturas de quema con variaciones poco significativas entre fabricantes.
- d. Liverpool y Sears señalaron que las vajillas “Bone China”, “Craquel Glaze”, “Reactive Glaze” o “Variegating Glaze” se realizan bajo procesos productivos diferentes a los de la producción nacional. Las importadoras proporcionaron mayores elementos en la respuesta a requerimiento que se indica más adelante.

**374.** Las empresas Varer, Vitromugs, Galería del Chocolate y The Magic Touch indicaron que realizaron importaciones de China para el mercado de promocionales:

- a. Varer indicó que el proceso de producción de los productos que importa es diferente al nacional porque no cuentan con decorado, por lo que el producto nacional tiene mayores costos.
- b. The Magic Touch y Vitromugs indicaron que la mercancía importada para promocionales tiene un recubrimiento de esmalte que permite plasmar tinta para fines publicitarios mediante un proceso de sublimación que consiste en cambiar la tinta del estado líquido al estado gaseoso. Indicaron que en México no se producen tazas con las características requeridas para realizar el proceso de sublimación, además de que el recubrimiento de polímero no se fabrica en México.
- c. Vitromugs señaló que importó mercancía diseñada por ella misma y como materia prima para ser procesada como producto promocional, la cual se distingue de las de fabricación nacional:
  - i. indicó que en México no hay la tecnología para fabricar tarros con focos y musicales, o los que cambian de color. Señaló que los “mug’s” requieren de tecnología especializada. Indicó que el proceso productivo consiste en las siguientes etapas: extrusión, forjado, pegado, vidriado, horneado y empaque, principalmente;
  - ii. indicó que el producto importado utiliza colores cerámicos, encapsulados, fritados o crudos, fundentes, óxidos matizantes, arcilla, feldespato, caolín, sílice, etc. El proceso productivo consiste de varios pasos intermedios desde la extrusión de las arcillas, horneado y empaque. Señaló que la fabricación de “mug’s” es tan especializada que se lleva a cabo en fábricas específicas en su ingeniería y “lay out”, y
  - iii. indicó que los tarros o “mug’s” se fabrican con recubrimientos de polímero en los que por transferencias térmicas se imprimen fotografías en su perímetro. Indicó que los “mug’s” pueden ser de acero o cerámica.

**375.** Cinsa señaló que fabrica productos para el segmento promocional. Al respecto, proporcionó un catálogo con imágenes de tarros con motivos navideños; un listado de producto fabricado y vendido (por nombre de producto y código) en el periodo analizado, que incluye tarros y tazas, entre otros productos; un listado por nombre y código de producto de productos fabricados por línea (incluye tarros y otros productos) con diferentes motivos; un listado de ventas a clientes que les solicitaron con fines promocionales y para celebraciones especiales; y un reporte de costos de fabricación por nombre y código de producto que incluye tazas, tarros y/o “mug’s”.

**376.** De acuerdo con los argumentos y medios de prueba que proporcionaron las partes en relación a los productos que se destinaron al segmento de promocionales, la Secretaría consideró lo siguiente:

- a. Las importadoras no proporcionaron elementos técnicos que demostrarían la imposibilidad de utilizar producto nacional como insumo en sus procesos de decoración. La Secretaría tampoco identificó una imposibilidad técnica.
- b. Cinsa proporcionó evidencia de que abasteció producto con fines promocionales. La Secretaría identificó que los clientes pertenecen al sector de la construcción y herramientas, principalmente.
- c. 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.

d. La Secretaría 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.

e. Por lo anterior, la Secretaría considera que, en general, las características sobre los procesos productivos e insumos de los productos que importaron las empresas de promocionales no determina que no sean productos similares.

**377.** Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash, Porcelanas Ánfora, Varer, Vitromugs y The Magic Touch 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.

**378.** CMA y Zara Home proporcionaron un documento y diagrama que describen el proceso de fabricación cuya fuente es Porcelanas Ánfora y las Guías Empresariales de Contacto Pyme, respectivamente. A partir de dichos elementos, la Secretaría considera que confirman que los procesos productivos del producto nacional e importado son similares:

a. El documento señala que la cerámica y porcelana están fabricadas por prácticamente los mismos compuestos, aunque no pueden ser considerados como sustitutos perfectos por sus diferencias en el proceso de producción y características de terminado, sin embargo, la única diferencia es que la porcelana consta de un paso adicional de horneado. El documento indica que existen diferencias entre la porcelana y la cerámica derivadas de su diferente proceso productivo, en términos de porosidad, resistencia a la temperatura y el rayado, sin embargo, a grandes rasgos estos productos pudieran considerarse sustitutos.

b. Las Guías Empresariales de Contacto Pyme señalan que el proceso de producción en la alfarería y cerámica es similar para los diferentes productos del giro, y que lo único en que divergen es en los acabados y los distintos tipos de arcilla utilizada.

**379.** La Secretaría requirió de elementos y medios de prueba a las importadoras sobre los insumos y proceso productivo de los productos que indicaron como no similares a los de fabricación nacional. En términos generales, las importadoras proporcionaron los siguientes elementos:

**i. Sobre las formas**

a. CMA y Zara Home señalaron que la fabricación de vajillas, platos y tazas de formas redondas se puede hacer a través de una máquina giratoria o de una prensa. Para otras formas (cuadradas, rectangulares, triangulares, etc., y de diseños variados como calabazas, monstruos, galletas de jengibre, árbol de Navidad, Santa Clos, Reno, etc.) sólo es a través de una prensa, equipo con el que no cuenta Cinsa. Solicitaron que se le requiera a la Cinsa que demuestre que cuenta con la maquinaria y equipo para hacer piezas diferentes a las redondas. Otras importadoras indicaron que el moldeado puede ser a mano y Liverpool y Sears indicaron que las vajillas de formas variadas requieren de moldes especiales.

**ii. Sobre el decorado**

b. CMA y Zara Home señalaron que las vajillas con líneas de metales preciosos se distinguen por su presentación y costo. Las líneas de metales preciosos se aplican manualmente con un pincel lo que encarece el proceso. Las vajillas que tienen motivos pintados a mano requiere de expertos que realicen ese trabajo, cuyo costo es mucho mayor que un proceso industrial. Igualmente, solicitaron que se le requiera a Cinsa información para corroborar que realiza esos procesos y que se verifique en una visita.

c. Liverpool y Sears señalaron que las vajillas pintadas a mano se pintan sobre el bizcocho seco, para luego vidriar el objeto, cocerlo y obtener la porcelana. En las vajillas de colores sólidos la coloración se obtiene al pintar directamente sobre el esmalte una vez cocida la pieza, puede ser lacado o esmalte en frío o en caliente. Los colores son hechos con diversos pigmentos de óxidos metálicos mezclados con vidrio. Las vajillas con filones de oro o platino utilizan la técnica del pequeño fuego, una vez vidriada la pieza se va reduciendo la temperatura de cocción y se incorporan la plata y el oro a temperaturas más bajas.

**iii. Sobre los insumos, etapas del proceso y cocción**

- d. Coppel y Chedraui señalaron que los productos que importaron se componen de barro refinado y vidriado. Dividieron el proceso productivo en 20 pasos a partir del mezclado de insumos hasta la obtención del producto final.
- e. Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash, indicaron que los insumos y procesos del producto importado de China pudieran ser semejantes al nacional, pero eso no los hace productos similares. Dieron las siguientes razones:
- i. las piezas de porcelana utilizan caolín, cuarzo, feldespato, sílica, óxidos metálicos, pinturas, esmalte y oro de amalgama en el caso de productos decorados. En la "Bone China" adicionalmente se utilizan cenizas de huesos. Indicaron que la porcelana se obtiene a partir de un proceso de cocción en dos etapas a temperaturas de 800-900°C para el bizcocho, esmaltado y vitrificación de 1,450°C cuando la pieza decorada en una tercera etapa, y
  - ii. en el caso de la cerámica se utilizan insumos como agua, sílice, plomo, estaño, óxidos metálicos, arena. La materia prima se muele, se mezcla, se presiona y se somete a cocción de 1,600° a 2000°C y control de calidad. En el caso de piezas con accesorios se complementan los insumos con bandas, popotes y tapas de silicón, madera, bambú, rack de metal y vidrio.
- f. Liverpool y Sears señalaron lo siguiente:
- i. la "Bone China" utiliza como insumo principal ceniza de huesos de animales, feldespato y caolín. Los huesos se trituran antes de ser desgelatinizados y luego se calcinan a una temperatura de hasta 1,250°C;
  - ii. las vajillas "Craquel Glaze" se obtienen cuando el esmalte y la arcilla (cuerpo) se expande y contrae a diferentes velocidades durante el proceso de cocción y enfriamiento. En la obtención del craquelado varían los métodos y técnicas, los niveles de cocción y la utilización de insumos;
  - iii. en las vajillas "Reactive Glaze" o "Variegating Glaze" los insumos que pueden utilizarse son óxidos de ZrO, L1<sub>2</sub>O, CaO, hierro rojo, P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>, estaño y TiO<sub>2</sub>, como ilmenita, rutilo pirita de hierro y dióxido de titanio. Pueden utilizarse procesos de color, óxido de saturación, multilayering, diferencias de fase, una combinación de los procesos anteriores, etc., y
  - iv. Liverpool indicó que las marcas "Haus" y "Köslitch" cuentan con las características anteriores por lo que no pueden ser fabricadas en México.

**380.** No proporcionaron pruebas de los señalamientos antes descritos: Zara Home, Coppel, Chedraui, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash. Proporcionaron medios de prueba: i) CMA proporcionó información de uno de sus proveedores de la cual se observa que el producto importado (loza) se compone de cuarzo, cuarcita, óxido de hierro, feldespato, arcilla-caolín-tatong-zimuje, la temperatura de cocción de 1,250° a 1,270°C y absorción de agua de 5-8% y unas fotos, y ii) Liverpool y Sears proporcionaron información documental a partir de diferentes páginas de Internet.

**381.** En relación a la información que proporcionaron Liverpool y Sears de diferentes páginas de Internet, la Secretaría observó que se refieren básicamente a la historia de la porcelana, surgimiento, desarrollo, insumos, proceso productivo, temperatura y, en su caso, las diferencias con otras cerámicas como la loza, el barro cocido, "gres" o porcelana blanda, en cuanto a características como impermeabilidad, transparencia, vitrificación, etc.; así como la descripción del proceso productivo de variantes de vajillas cerámicas como "Reactive Glaze" o "Variegating Glaze" y "Craquel Glaze".

**382.** La Secretaría considera que las pruebas proporcionadas por Liverpool y Sears confirmán que existen diferencias entre la cerámica de tipo porcelana frente a otros productos cerámicos como la cerámica "gres" y sus diferencias en cuanto a terminado final. Pero su alcance no permite determinar, que a partir de tales diferencias, el producto nacional y el importado de China no presenten procesos de producción e insumos parecidos que impidan tener características y composición semejante. Incluso, por ejemplo, en el caso de la llamada porcelana hueso o "Bone China", una de las fuentes (Wikipedia) indica que su producción es similar al del resto de las porcelanas, salvo porque necesita mayor atención por su baja plasticidad y una gama más estrecha de vitrificación.

**383.** Cinsa señaló que si bien vendió ciertos modelos en el mercado nacional, ello no significa que sean todos los que fabrica, en tanto que podría vender muchos más, sin embargo, está restringida por la competencia desleal de los productos chinos. Indicó que los productos promocionales o con motivos especiales sólo cambian en su decorado y se refieren a productos que fabrica del tipo de vajillas o piezas sueltas, tarros, tazas, entre otros productos. Indicó que fabrica producto para el segmento promocional por pedido y dentro de su línea de productos, aunque en los últimos años predominan los de línea. Señaló que las vajillas con motivos navideños son sólo decorados a base de calcas, las cuales Cinsa ha fabricado y está en condiciones de producir, pues basta con modificar el calcado.

**384.** Cinsa indicó que la marca no ampara elementos característicos de procesos, diseños o características especiales, cuya licencia sólo concede derechos de uso. Indicó que produjo en los años 2000, 2007 y 2008 vajillas con acabados en metales preciosos, sin embargo, las dejó de fabricar debido a las importaciones chinas a precios discriminados, no obstante, ello no significa que no se hayan fabricado productos similares a los importados.

**385.** Cinsa indicó que los productores nacionales no ofertan en el mercado nacional vajillas con la denominación comercial “Bone China”, “Craquelware”, “Reactive Glaze”, áureas y platinadas, sin embargo, los productores nacionales fabrican productos similares. Señaló que esos productos son totalmente intercambiables con los productos nacionales ya que la infinita variedad de diseños y decorados no alteran su uso y función de contener alimentos y bebidas; el proceso de producción es el mismo que el de los productos nacionales; su efecto es eminentemente visual o estético, aun cuando haya variaciones en su composición, incluso, aun cuando puedan tener costos y precios diferentes:

- a. Indicó que en la “Bone China” existen variantes de un país a otro en cuanto al proceso productivo, pero esencialmente es el mismo. En Inglaterra los ingredientes principales son la ceniza de hueso, caolín y algún mineral rico en feldespato como el “Cornish Stone”. La “Bone China” americana y la europea son muy similares aunque su composición difiere porque la primera contiene más fundente lo que permite cocerla a más baja temperatura.
- b. Señaló que el proceso de fabricación de las vajillas “Craquelware” o craqueladas es igual que cualquier otro para la fabricación de vajillas de porcelana o cerámica. La única diferencia es el tipo de esmalte que permite una mayor expansión de la base. No obstante, los esmaltes craquelantes tienen el mismo costo que los no craquelantes y presentan algunas variaciones que generan características visuales distintas.
- c. Indicó que en las vajillas “Reactive Glaze” el esmalte principal recibe una segunda capa de esmalte por goteo o serigrafía, el cual produce un patrón de brillo distinto después del quemado. El proceso de fabricación es igual que cualquier otro para la fabricación de vajillas de porcelana o cerámica. Por consiguiente, dicho producto es similar al de fabricación nacional, aun cuando haya variaciones en su composición, o incluso tener costos y precios diferentes. La blancura y dureza se debe principalmente al caolín.

**386.** De acuerdo con la información proporcionada por Cinsa y las partes interesadas, la Secretaría considera que no hay elementos técnicos en el expediente que acrediten, a partir del proceso productivo, los insumos, diseños, formas y/o accesorios, que los productos de cerámica de producción nacional no sean similares a los de cerámica importada de China, incluyendo a la porcelana en alguna de sus modalidades, como la llamada porcelana hueso o los terminados finales (con filos en metal, craqueladas, etc.). En todo caso, los elementos que proporcionaron las partes, 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 de otros aspectos señalados en la presente Resolución:

- a. Ambos productos pasan por 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.
- b. 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 para el servicio de mesa con diversas formas y diseños.
- c. 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.
- d. 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.
- e. 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.

- f. Las diferencias en los insumos y proceso productivo, el tipo de decorado, las etapas de cocción, no demuestran un uso diferente entre el producto importado y el nacional.
- g. Algunas de las partes comparecientes reconocieron que los insumos y proceso productivo pueden ser semejantes, e incluso las pruebas que proporcionaron lo apoyan.
- h. 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.
- i. La Secretaría considera que las diferencias en terminados no hacen a los productos no similares, pero pueden implicar mayores costos de producción, lo que podría reflejarse en los precios del producto terminado. No obstante, es necesario precisar que no procede la exclusión de productos de empresas o transacciones individuales por haberse realizado a precios superiores a los de la industria nacional, ya que los resultados del análisis sobreestimarian indebidamente los márgenes de dumping y de subvaloración. En este sentido, habiéndose determinado el alcance del producto investigado y la similitud de productos de fabricación nacional, la autoridad investigadora debe garantizar una comparación equitativa considerando todas las transacciones comparables, tanto en la determinación de los márgenes de dumping como en el análisis de daño.

**387.** La Secretaría determinó que el producto chino y el nacional tienen procesos productivos similares, y aunque la tecnología utilizada puede variar, no les confiere composición y características que impacten en la similitud.

#### **c. Usos y funciones**

**388.** De acuerdo con el punto 9 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.

**389.** Con base en lo descrito en el punto 10 de la presente Resolución, las vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica de producción nacional también 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.

**390.** Cinsa indicó que en la línea doméstica el consumidor adquiere sus productos en tiendas de autoservicio, tiendas departamentales, venta por catálogo, ferias, aboneros o cristalerías. Estos detallistas compran sus productos a manufactureros nacionales, importadores, o incluso ellos importan directamente; aunque en algunos casos entre estos hay un mayorista o medio-mayorista. En la línea institucional se adquiere la mercancía de proveedores especializados en este canal que compran sus productos a manufactureros nacionales, importadores o ellos importan directamente.

**391.** Cinsa señaló que gran parte de las importaciones de China se efectúan a través de cadenas de autoservicios o mayoristas. Indicó que cuatro de los mayores importadores son cadenas de autoservicio y clubes de precio que tienen cobertura nacional.

**392.** La Secretaría observó que ninguna de las partes comparecientes presentaron elementos que desvirtúen 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, de acuerdo a lo indicado en el punto 9 de la presente Resolución.

**393.** Algunas de las importadoras (por ejemplo, CMA y Zara Home) señalaron que 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. Asimismo, Sears y Liverpool 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 intercambiables comercialmente entre sí.

**394.** Otras importadoras (Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash) indicaron que las vajillas de cerámica tienen una utilización cotidiana y comercial a diferencia de las vajillas de porcelana que son usualmente utilizadas en restaurantes de categoría y en los hogares en situaciones especiales o festejos, pero que salvo en restaurantes y hoteles considerados de lujo, no es común atender con vajillas o artículos para el servicio de mesa de porcelana, lo que consideran que es evidencia que no tienen precisamente el mismo uso. La Secretaría considera que tal señalamiento no tiene sentido porque independientemente de si el producto se usa en el segmento doméstico o en el segmento institucional, su principal finalidad sigue siendo la misma, contener alimentos o bebidas y/o como elementos de decoración en el área de comedor. Además del listado de ventas de Cinsa, la Secretaría identificó clientes que pertenecen a ambos mercados (doméstico e institucional).

**395.** Galería del Chocolate y Vitromugs indicaron que los productos que importaron tienen un uso diferente al producto nacional:

- a. Galería del Chocolate señaló que los productos que importó consisten en tazas y galleteros que utiliza como piezas de empaque.
- b. Vitromugs indicó que la mercancía importada se utiliza como souvenirs y artículos promocionales, por lo tanto, no son comercialmente intercambiables con el producto nacional. Por una parte indicó que algunos "mug's" son simplemente portalápices, porta chocolates, portadulces, souvenirs, etc., que compiten con otros artículos promocionales, sin embargo, también señaló que sirven para contener bebidas, alimentos, dulces, lápices y clips.

**396.** La Secretaría considera que las tazas, tarros o "mug's" de producción nacional, también pueden ser utilizados como empaques, contenedores, o incluso, souvenirs, ya que tienen características similares a los objeto de investigación. En el expediente administrativo no existe información técnica que indique que por sus características y/o composición no pueden tener los mismos usos y funciones.

**397.** Por otra parte, la Secretaría consideró que las vajillas y piezas sueltas de cerámica catalogada como porcelana tienen el mismo uso y función que las de cerámica de producción nacional.

#### **d. Conclusión**

**398.** A partir de los resultados que se describen en los puntos 11, 12 y 342 a 397 de la presente Resolución, la Secretaría consideró que existen elementos suficientes para determinar preliminarmente que las vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa (incluye la porcelana) originarias de China y de fabricación nacional, en cualesquiera de sus modalidades, son productos similares al contar con características y composición semejantes, utilizan insumos similares y proceso productivo 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:

- a. 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 Fierro ( $Fe_2O_3$ ).
- b. Las características relativas de absorción de agua (%), choque térmico ( $\Delta T^{\circ}C$ ), despostillado al borde ( $lbf/in_2$ ), 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.
- c. Les aplican las mismas normas: ASTM C 373-88, ASTM C 554-88, ASTM C 368-88, ASTM C 556-88 y ASTM C 650-83.
- d. Ambas mercancías utilizan como principales insumos en su fabricación arcillas, caolines, feldespatos, cuarzos, esmaltes, tintas y calcomanías.
- e. Tienen procesos de producción similares que consisten en la mezcla, filtrado y extracción del material, formación de la pieza, esmaltado, cocción, decorado, cocción, empacado y almacén.
- f. Se utilizan para el servicio de mesa, como contenedores y como artículos decorativos.

#### **2. Delimitación del producto**

**399.** 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 presente etapa 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.

**400.** Liverpool, Sears, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash y Red Star señalaron que la Secretaría no definió con precisión los productos que forman parte de la cobertura del producto investigado conforme a lo siguiente:

- a. Indicaron que en la Resolución de Inicio se excluyeron únicamente los artículos de tocador a pesar de que Cinsa señaló más productos, tales como ceniceros, floreros, botes y botellas, entre otros. Cinsa reconoció que no produce los artículos complementarios del servicio de mesa, ni fabrica la totalidad de artículos que sirven para contener alimentos y bebidas, y aquellos que no tienen esa función.
- b. Señalaron que Cinsa únicamente produce piezas básicas como platos, tazas, tazones y algunos tarros. Indicaron que ello es evidente, ya que el propio Director de GIS, en el Foro de Cerámica Mexicana señaló que Cinsa importó tipos de vajillas de China porque no las fabrica en México, como las pintadas a mano y de colores sólidos. Al respecto, solicitaron que se requieran las órdenes de producción de Cinsa a fin de establecer lo que efectivamente produce.

- c. En general, las importadoras solicitaron la exclusión de la investigación de: i) las piezas complementarias para el servicio de mesa que no produce Cinsa; ii) las piezas que aun cuando sirven para contener alimentos y bebidas no son piezas de vajillas como botes y botellas, y iii) las que no sirven para contener alimentos y bebidas como ceniceros, floreros, jarrones y objetos para colocar veladoras.
- d. Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash, señalaron que en la investigación de tuercas de acero de China, la Secretaría determinó excluir una gama de tuercas especiales y formas variadas, por lo que debería de proceder de la misma manera en esta investigación.
- e. Red Star solicitó que se le requiera a Cinsa las cédulas de producción u otro elemento a fin de demostrar que produjo en el periodo investigado las mercancías objeto de investigación.
- f. Liverpool y Sears indicaron que si la Secretaría determinara no excluir los productos que no son objeto de la investigación, entonces debería realizar una visita de verificación.

**401.** Vitromugs, Galería del Chocolate y Varer indicaron que sus importaciones no se consideran piezas sueltas de vajillas, por lo cual no deberían ser incluidas dentro del alcance del producto investigado. En particular:

- a. Vitromugs señaló que la Resolución de Inicio es imprecisa, ya que la investigación es exclusivamente sobre vajillas y piezas sueltas de vajillas, pero se incluyó a todas las piezas de cerámica. Indicó que una pieza suelta de vajilla pertenece a un modelo de vajilla, pero el alcance del producto investigado no cubre a aquellas piezas que no forman parte de una vajilla. Debido a que el universo de productos es muy diferente y diverso, solicitó que dicha situación se aclare.
- b. Varer argumentó que de acuerdo con la definición del Solicitante, no deben estar incluidas en la investigación las piezas que no reúnan la característica de uniformidad en el concepto decorativo haciendo juego. Por lo anterior, solicitó que se excluyan las tazas, tarros o "mug's" que constituyen una unidad aislada en sí misma y que no están destinadas a formar un conjunto.

**402.** En relación con la visita de verificación solicitada por Liverpool y Sears, la Secretaría valorará la necesidad de realizar la visita de verificación a la Solicitante en la siguiente etapa de la investigación.

**403.** Con respecto a los argumentos anteriores, la Secretaría observó que si bien en la determinación final sobre tuercas de acero al carbón se reconoció que se importaron "tuercas especiales" no objeto de solicitud, también se demostró que dichos productos respondían a especificaciones técnicas más estrictas al destinarse a usos más especializados que las tuercas comunes, como en la fabricación de motores y autopartes, implementos agrícolas o en la industria ferrocarrilera, es decir, había diferencias importantes en cuanto a sus características y usos lo que no permitía considerarlos intercambiables.

**404.** La Secretaría solicitó a Cinsa que proporcionara elementos de prueba en relación con el señalamiento de los importadores de que no fabrica ciertos productos objeto de investigación. En respuesta, Cinsa proporcionó producción y ventas de los productos similares de fabricación nacional identificados por nombre y código de producto que son equivalentes a los señalados por los importadores. Asimismo, proporcionó los costos de producción (material y mano de obra) de productos similares identificados por nombre y código de producto. Cinsa señaló que la información por descripción y código de producto la obtuvo de su Sistema Oracle ERP (Sistema de planificación de recursos o por las siglas en inglés de Enterprise Resource Planning) el cual es verificable si así lo considera pertinente la autoridad.

**405.** La Secretaría también requirió a Cinsa la información sobre la producción nacional en que se sustentan los indicadores económicos y financieros que proporcionó en su respuesta al formulario de inicio, específicamente sobre: i) los tipos de vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa de producción nacional; ii) una relación de códigos de producto que utiliza en sus sistemas contables que permite identificar a los productos que conformaron esa información, y iii) la descripción de los códigos y la metodología para conformar dichos códigos. En respuesta, Cinsa proporcionó sus ventas de producto nacional terminado por descripción y código de producto que reporta el Sistema Oracle ERP.

**406.** La Secretaría solicitó, además, información a otras productoras de vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa, de lo que obtuvo información de la producción de 7 fabricantes, consistente en sus indicadores económicos y financieros del periodo analizado, así como descripción y catálogos de sus productos.

**407.** La Secretaría aclara que la investigación incluye a las vajillas y piezas sueltas para el servicio de mesa. Asimismo, es importante precisar 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 u ordenado con otras piezas, como asumen incorrectamente las importadoras.

**408.** En particular, como se indicó en el punto 4 de la Resolución de Inicio, las tazas y los tarros son productos objeto de investigación; por lo tanto, los “mug’s” también son investigados al representar una denominación de éstos. Lo anterior, aunque no formen parte de una vajilla.

**409.** A partir de la información proporcionada por Cinsa, las partes interesadas y las productoras nacionales no solicitantes, la Secretaría determinó preliminarmente:

- a. Excluir los productos que Cinsa señaló expresamente que no eran objeto de la investigación:

**Tabla 3: Productos no objeto de la investigación**

Nombre del producto	Descripción, uso y/o función <sup>1_/_</sup>
Anillos	Producto que mantiene la servilleta en forma rolada. Pueden tener forma triangular, redonda, cuadrada.
Bases	Producto que pones sobre la mesa, para evitar maltratar el mueble ocasionado por calor, no debe ser usado para servir comida.
Botellas	Vajilla de cristal, vidrio, barro cocido u otro material, con el cuello estrecho, que sirve para contener líquidos.
Botes	Recipientes comúnmente cilíndricos, puede contener basura, cereales, polvos con o sin tapa.
Ceniceros	Recipientes donde se dejan la ceniza y residuos de pipa, cigarros, puro.
Cucharas	Utensilio que se compone de una parte cóncava prolongada en un mango, y que sirve, especialmente, para llevar a la boca los alimentos líquidos o blandos. También se puede utilizar para mezclar, servir y revolver alimentos o líquidos.
Cuchillos	Instrumento para cortar donde la navaja es la cerámica, sea recubierta o completa, o donde el mango es el cerámico.
Delantales	Prenda de diversas formas, atada a la cintura, que cubre la parte delantera del cuerpo.
Floreros	Recipientes para poner flores.
Frascos	Vaso de cuello recogido que sirve para contener líquidos, sustancias en polvo, comprimidos, etc. Siempre lleva tapa.
Fruteros	Que sirve para llevar o para contener fruta.
Manteles	Pieza de tela que cubre la mesa para comer.
Portacucharas	Producto que se usa para evitar manchar la superficie del mueble de la cocina, al cocinar, no se usa para cocinar.
Portapalillos	Producto que contiene los palillos de madera, plástico, sobre la mesa.
Portavasos	Productos que sirven para colocar bajo un vaso y evitar que se manchen los muebles por calor o frío.
Servilleteros	Producto para contener servilletas al centro de una mesa.
Tapas	Producto que sirve para tapar los refractarios, canisters, canastillas, botes contenedores. La base puede ser aluminio, acero inoxidable, cerámica, plástico, etc.
Tortilleros	Recipientes que mantienen las tortillas calientes, normalmente en forma redonda.
Vasos	Producto para contener líquidos para una persona, sin asa, mango, oreja, agarradera.
Piezas o moldes para preparar cocer, freír, vaporizar y elaborar alimentos líquidos y sólidos como fondue.	Tales como: “Fondue” para derretir queso, chocolate y ser cubierta de pan o fruta. El producto consta de un recipiente de acero inoxidable o cerámica para derretir y unos 4 a 6 platitos hondos para servicio individual. “Buffeteras” son de cerámica por la resistencia al calor, la cocción es muy parecida a la de la porcelana. Son aptas para el uso en hornos de microondas y lavavajillas. Los materiales que se utilizan conservan el sabor y calor de los alimentos algunas les incluyen bases de metal y tapa de vidrio.

<sup>1\_/\_</sup> Con base en información proporcionada por Cinsa, las importadoras y de acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua.

- b. La Secretaría determinó excluir los portarrollos, en virtud de que Cinsa indicó que no fabricaba un producto similar y tampoco se identificó producción nacional del resto de las empresas que comparecieron.

**410.** Por lo que se refiere al resto de los productos que las partes interesadas solicitaron que se excluyeran de la investigación, la Secretaría consideró que al haber un producto similar de fabricación nacional, resulta improcedente dicha petición. La información disponible en el expediente indica que Cinsa y las productoras que apoyan la investigación fabrican piezas de cerámica similares:

- a. De vajillas con diversas formas, acabados y motivos, se identificó producción nacional por parte de Cinsa, Talavera de la Luz, Talavera de la Reyna, Taller experimental de Cerámica, Talavera la Corona, Talavera la Concepción y Cerámica Artesanal de Michoacán.
- b. De tazas o "mug's" se identificó producción nacional por parte de Cinsa, Talavera de la Luz, Talavera la Corona, Talavera la Concepción y Cerámica Artesanal de Michoacán.
- c. De piezas complementarias (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, recipientes, base para pastel, plato con figuras, flanera, cafetera con taza, salsera, aceitera, vinagrera, charola, ramekin, quesera con tapa, mermeladeras, jarra, mantequillera, jarrones, objetos para colocar veladoras en las mesas y botaneros, entre otras) se identificó producción nacional por parte de Cinsa, Talavera de la Luz, Talavera de la Reyna, Talavera la Corona, Talavera la Concepción y Cerámica Artesanal de Michoacán.
- d. Para acreditar la fabricación de los productos indicados en los incisos anteriores Cinsa proporcionó información consistente en nombre, código de producto y costos de producción, información sustentada en su Sistema Oracle ERP. El resto de productoras proporcionaron catálogos, nombre y descripción de sus productos.

### **3. Rama de producción nacional**

**411.** 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.

**412.** De acuerdo con lo señalado en los puntos 80 a 82 de la Resolución de Inicio y la información proporcionada por Cinsa consistente en su producción y cartas de la CANACINTRA y de la Sociedad Mexicana de Cerámica, se indicó que la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica se conformaba por Cinsa (66%), Fábrica de Loza El Ánfora, S.A. de C.V., actualmente Porcelanas Ánfora (27%), Lencería Jalisciense (2%) y otros (5%).

**413.** En general, la partes comparecientes argumentaron que Cinsa no es representativa de la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica, ya que existen otros productores que no fueron considerados por la Secretaría y que en conjunto disminuyen su participación en la producción nacional. Señalaron que la Secretaría debió allegarse de información de tales productores previo al inicio de la investigación.

**414.** Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash, argumentaron que la Secretaría violó los artículos 5.2, 5.3 y 5.4 del Acuerdo Antidumping al haberse basado únicamente en la información del Solicitante y no haber obtenido información de otras personas que pudieron haber fabricado el producto similar:

- a. La Secretaría se basó únicamente en la información de un único productor (Cinsa) y las afirmaciones de CANACINTRA y la Sociedad Mexicana de Cerámica.
- b. La Secretaría estaba obligada a cerciorarse previo al inicio de la investigación de la existencia de otros productores y requerirles información. A este señalamiento se sumó Liverpool y Sears en el sentido de que la Secretaría debió determinar el porcentaje exacto que representa Cinsa en la producción nacional en el periodo investigado y analizado.
- c. Las importadoras señalaron que la falta de indagatoria de la Secretaría previo al inicio de su investigación es contraria a las recomendaciones de los Grupos Especiales en los paneles de Acero Hueco de Suecia, México vs. Estados Unidos de cemento, México vs. Guatemala de cemento, en México-Tuberías de Acero de Guatemala, en las cuales recomendaron que la autoridad debe de allegarse de información sobre la rama previo al inicio de la investigación.

- d. Cinsa no es representativa de la rama de producción nacional de porcelana, sino Porcelanas Ánfora quien es el único productor de porcelana, el cual es el bien idéntico y por tanto el representante de esa parte de la mercancía investigada. En caso de que la Secretaría considerara que porcelana y cerámica son similares, debe preguntar si Porcelanas Ánfora apoya la investigación.
- e. La Secretaría debió requerir a Locería Jalisciense previo al inicio de la investigación qué tipo de productos fabrica, a efecto de determinar si se encuentran dentro de la cobertura del producto, en caso contrario la carta de apoyo que aportó no tiene valor.
- f. Cinsa y Porcelanas Ánfora representan mucho menos del 66% y 27% de la producción nacional, respectivamente, y junto con Locería Jalisciense no alcanzan el 25% de la producción total. Señalaron que los artesanos-productores del municipio de Dolores Hidalgo producen al menos 2,600,000 kilogramos mensuales, lo que representa una producción superior al 75% de la producción nacional total, y varias veces más que la producción de Cinsa. Por consiguiente, dichos productores son los que constituyen la parte principal de la producción nacional y no Cinsa.
- g. Para probar la falta de representatividad de Cinsa proporcionaron cartas de:
  - i. el Ayuntamiento de Dolores Hidalgo del 22 de octubre de 2012 firmada por la Directora de Desarrollo Económico, y
  - ii. Artesanos Dolorense, sin fecha, firmada por su representante legal.

**415.** Cinsa señaló que las pruebas que aportó para acreditar su representatividad son medios demostrativos de la composición y participación en la producción nacional de las mercancías objeto de investigación, son pertinentes por ser documentos privados que cobran eficacia probatoria plena al ser expedidos por entidades privadas constituidas conforme a la ley y porque se refieren específicamente a los productos similares. Señaló que la afirmación de las importadoras sobre el desconocimiento de Porcelanas Ánfora como productor es incorrecta, ya que tanto en la solicitud como en la Resolución de Inicio se reconoce a dicha empresa como fabricante.

**416.** Cinsa señaló que las cartas del Ayuntamiento de Dolores Hidalgo y de los Artesanos Dolorense no demuestran que no sea representativa de la producción nacional, principalmente por lo siguiente: i) la información y datos no precisa que se refiera a los productos investigados, y ii) existen inconsistencias en los datos, ya que la relación entre kilogramos y piezas arroja un peso promedio de 1.625 kilogramos por pieza, lo que no es creíble.

**417.** Liverpool y Sears señalaron que debe considerarse la producción nacional total de vajillas a fin de calcular y determinar el porcentaje de la producción nacional total que representa Cinsa. Indicaron que la Secretaría debe allegarse de información de fuentes imparciales mediante requerimientos a los productores nacionales y demás entidades de los sectores privado y público.

**418.** Liverpool y Sears cuestionaron la veracidad de la información proporcionada por Cinsa debido a que las cifras de participación en la producción nacional son las mismas que en las investigaciones de 1992 y 2000. Cuestionaron que no hubiese cambio en las participaciones si Cinsa no produjo durante casi dos años (entre 2001 y 2003) y a partir de 2007 la política comercial de GIS (al que pertenece Cinsa) fue convertirse fundamentalmente en importador de vajillas.

**419.** CMA y Zara Home indicaron que la Secretaría debe cerciorarse del apoyo u oposición de las productoras de vajillas a la solicitud de investigación y si éstas realizaron o no importaciones investigadas.

**420.** Porcelanas Ánfora manifestó su oposición respecto al inicio de la investigación, en su carácter de productor nacional de productos similares:

- a. Manifestó que no apoya la investigación solicitada por Cinsa y su objeción a que Cinsa haya presentado la solicitud por y a nombre de Porcelanas Ánfora.
- b. Indicó que está relacionado con la importadora Imcosa a través de su empresa matriz. Señaló que la única empresa que adquirió la mercancía importada fue Imcosa y Porcelanas Ánfora es la única empresa productora de mercancía similar a la investigada y la única empresa que produce vajillas y piezas sueltas de porcelana en México.

**421.** Al respecto, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash, señalaron que las vajillas y piezas para el servicio de mesa de porcelana debían ser excluidas de la investigación porque la solicitud no se presentó en nombre de la rama de producción nacional de porcelana, la cual es representada únicamente por Porcelanas Ánfora.

**422.** La Secretaría consideró que la solicitud fue hecha en nombre de la rama de producción nacional de vajillas y piezas para el servicio de mesa, producto similar a las vajillas y piezas para el servicio de mesa de cerámica investigadas (en la cual se incluye a la porcelana), por las siguientes consideraciones.

**423.** Contrario a lo afirmado por las importadoras, la Secretaría sí realizó el análisis sobre la legitimación y representatividad de la Solicitante, tal como se aprecia en los puntos 3, 23 y 79 al 88 de la Resolución de Inicio. Para pronta referencia a continuación se trasciben los puntos citados:

Solicitante

3. Cinsa es una empresa constituida conforme a las leyes mexicanas. Su actividad principal es la fabricación, producción, importación, exportación, compra, venta, distribución y comercialización de toda clase de productos, artefactos y artículos de metal laminado, pintados o esmaltados, de aluminio, de plástico y cualesquier otros productos similares, especialmente artículos de cocina de acero porcelanizado, así como las vajillas y piezas sueltas de cerámica...

...

D. Legitimidad procesal

23. De conformidad con el punto 88 de la presente Resolución, la Secretaría determina que la Solicitante está legitimada para solicitar el inicio de la investigación conforme a los artículos 5.4 del Acuerdo Antidumping y 50 de la LCE.

...

Representatividad de la rama de la producción nacional

79. 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.

80. Cinsa indicó que representa el 66% de la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica. Indicó que existen otros productores nacionales: Fábrica de Loza El Ánfora, S.A. de C.V. (27%), Locería Jalisciense (2%), y otros que en conjunto representaron el (5%) de la producción nacional.

81. De acuerdo con las cartas de la CANACINTRA del 14 de noviembre de 2011 y de la Sociedad Mexicana de Cerámica del 28 de septiembre de 2011, la Secretaría observó que Cinsa representó el 66% de la producción nacional de vajilla y pieza suelta de cerámica en 2011. Por otra parte, Cinsa también presentó una carta de Locería Jalisciense del 11 de noviembre de 2011 donde manifestó su apoyo a la solicitud de investigación antidumping en contra de las importaciones de vajillas y piezas sueltas importadas de China.

82. De acuerdo con la información proporcionada por Cinsa, CANACINTRA y la Sociedad Mexicana de Cerámica, la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica se encuentra conformada como se indica en la Tabla 4. De manera inicial, la Secretaría estimó la producción nacional a partir de la información proporcionada de las fuentes señaladas.

**Tabla 4: Producción nacional**

Empresa	Participación	Posición
CINSA, S.A. de C.V.	66%	Solicitante
Locería Jalisciense, S.A. de C.V.	2%	Apoya
Fábrica de Loza El Ánfora	27%	N.D.
Otros	5%	N.D.
Total	100%	

Fuente: Respuesta al formulario de CINSA.

N.D. No disponible.

83. Cinsa indicó que realizó importaciones del producto investigado, de lo cual, no debe derivarse que haya perdido su carácter o interés jurídico ni económico como productor nacional. Señaló que importó el producto investigado con el propósito de minimizar sus pérdidas, mantener la viabilidad del negocio y atender los canales de distribución que, en otras circunstancias, se verían perdidos de manera sistemática y permanente.

84. Cinsa señaló que por las circunstancias antes indicadas sus importaciones no pueden ser causa del daño alegado, sino consecuencia de las condiciones de competencia causadas por las mercancías originarias de China. Indicó que sus importaciones representaron en promedio 5% del total importado de China en el periodo 2009 a 2011, en tanto que en 2011 representaron el 3%. Señaló que también realizó importaciones de otros países que representaron menos del 1% en relación con las importaciones totales en el periodo analizado. También indicó que las importaciones del producto investigado mantuvieron su tendencia creciente aun sin considerar las importaciones realizadas por Cinsa y la pérdida de mercado nacional es sustancial ante la importante presencia del producto investigado.

85. De acuerdo con la información del SIC-MEX, se observó que en el transcurso del periodo analizado Cinsa redujo sus compras de producto chino al pasar de participaciones en el volumen total de China del 3, 8 y 3% en 2009, 2010 y 2011, respectivamente, a ser nulas en el primer trimestre de 2012. Por otra parte, las importaciones de China (sin considerar las realizadas por la Solicitante) mantuvieron un comportamiento creciente tanto en términos absolutos como en relación con el CNA en el periodo analizado.

86. Con base en las ventas al mercado interno por cliente proporcionadas por Cinsa y la base de pedimentos de importación señalada en el punto anterior, la Secretaría observó que la Solicitante disminuyó sus ventas a diecisiete de sus clientes. Estos clientes realizaron importaciones del producto investigado con tasas crecientes durante todo el periodo analizado. Cabe señalar que las importaciones realizadas por dichos clientes representaron alrededor de diez veces el volumen de sus compras de producto nacional.

87. Con base en lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría consideró de manera inicial que las importaciones de Cinsa no explican el crecimiento absoluto y relativo -con respecto al CNA- de las importaciones originarias de China y que éstas no son la causa del daño alegado.

88. Con base en lo señalado en los puntos 79 a 87 de la presente Resolución la Secretaría consideró que Cinsa es representativa de la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas para el servicio de mesa de cerámica, es decir, que se satisfacen los requisitos establecidos en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE, así como 60, 61 y 62 del RLCE.

**424.** Como puede observarse de los puntos de la Resolución de Inicio antes señalados, la Secretaría realizó un análisis exhaustivo sobre la legitimación y representatividad de Cinsa.

**425.** No existe en los artículos 5.2, 5.3 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 de la LCE, ni en algún otro artículo de la legislación de la materia, disposición alguna que prohíba a la Secretaría basar su determinación de que una solicitud ha sido hecha "por o en nombre de la rama de producción nacional" únicamente en elementos de prueba aportados por la Solicitante.

**426.** De hecho las únicas disposiciones referentes a la calidad de las pruebas presentadas con una solicitud son las establecidas en los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping, con arreglo a las cuales:

- a. "No podrá considerarse que [...] basta una simple afirmación no apoyada por las pruebas pertinentes" a efectos de una solicitud.
- b. Las autoridades deben examinar "la exactitud e idoneidad de las pruebas presentadas con la solicitud".

**427.** Esas disposiciones atienden a la calidad de las pruebas y no a su fuente. Es así que si en la solicitud de inicio obran pruebas, como lo fue, de que Cinsa es productora nacional y representa más del 50% de la rama de producción nacional total, no era necesario que la Secretaría realizara una investigación por su cuenta, a efecto de corroborar la información y pruebas que ya existían en el expediente, a saber:

- a. La declaración de Cinsa de que representa el 66% de la producción nacional de la mercancía idéntica o similar a la investigada.
- b. Cartas de la CANACINTRA y de la Sociedad Mexicana de Cerámica, relativas a la participación de Cinsa y de los demás productores nacionales en la producción nacional.

**428.** Adicionalmente no obra en el expediente administrativo prueba alguna que hiciera pensar a esta autoridad que la información proporcionada por Cinsa no era adecuada a efecto de verse obligada a realizar una investigación por su cuenta.

**429.** Contrario a lo que afirman las empresas importadoras, en la solicitud de inicio y en la respuesta a la prevención sí existían pruebas de lo manifestado por la Solicitante en relación con su participación dentro de la rama de producción nacional, por lo que la Secretaría no basó su decisión de considerar a Cinsa como representativa en meros alegatos sin sustento. Lo que ya quedó demostrado en los dos puntos anteriores.

**430.** Asimismo, contrario a lo que afirman Liverpool y Sears la Secretaría no tienen la obligación de verificar previo al inicio de la investigación si la información proporcionada por la Solicitante es verdadera, máxime cuando no existe en el expediente información alguna que haga dudar de su veracidad, tal y como quedó establecido en el punto 427 de la presente Resolución.

**431.** Todo lo anterior encuentra apoyo en el criterio sostenido por el Grupo Especial de la OMC que analizó el caso "Méjico - Medidas compensatorias definitivas sobre el aceite de oliva procedente de las Comunidades Europeas", en el cual se establece lo siguiente:

7.225 En relación con el primero de esos argumentos, no encontramos en el párrafo 4 del artículo 11, ni en general en el Acuerdo SMC, ninguna disposición que prohíba a la autoridad investigadora basar su determinación de que una solicitud ha sido hecha "por o en nombre de la rama de producción nacional" únicamente en elementos de prueba aportados por el solicitante. De hecho, no hay en el párrafo 4 del artículo 11 ni en ninguna otra parte del Acuerdo SMC ninguna referencia en absoluto a fuentes concretas de información que hayan de utilizarse o no puedan utilizarse como base para esa determinación. Las únicas estipulaciones referentes a la calidad de las pruebas presentadas con una solicitud son las prescripciones generales de los párrafos 2 y 3 del artículo 11 del Acuerdo SMC (ninguna de las cuales han citado en sus alegaciones las Comunidades Europeas), con arreglo a las cuales "[n]o podrá considerarse que [...] basta una simple afirmación no apoyada por las pruebas pertinentes" a efectos de una solicitud, y las autoridades deben examinar "la exactitud e idoneidad de las pruebas presentadas con la solicitud". Esas disposiciones atienden fundamentalmente a la calidad y fiabilidad de las pruebas, y no a su fuente precisa.

7.226 En lo que respecta a la calidad de las pruebas que han de utilizarse en general para las determinaciones sobre la legitimación, reconocemos que cabe la posibilidad de que, en función de la naturaleza concreta de la información facilitada por un solicitante en un caso determinado, la autoridad investigadora necesite obtener información adicional que complemente o confirme la primera para contar con una base suficiente para su determinación. Por el contrario, si la propia solicitud contiene datos fácticos que confirman las afirmaciones del solicitante, cabe que no se necesite más información. Consideramos pertinentes las constataciones formuladas en anteriores diferencias según las cuales aunque el solicitante sólo necesita proporcionar en una solicitud los datos que "razonablemente tenga a su alcance" y la cantidad y calidad de esos datos no tienen que ser como las que se requerirían para efectuar una determinación preliminar o definitiva, es posible no obstante que esos datos no constituyan pruebas suficientes para justificar la iniciación y la autoridad investigadora puede tratar de obtener, pero no está obligada a hacerlo, información adicional que complemente la presentada con la solicitud.<sup>258</sup>

...

7.229 Con respecto al segundo argumento de las Comunidades Europeas, relativo a las pruebas en que se basó la Secretaría de Economía, México nos ha confirmado que la Secretaría de Economía se basó exclusivamente en la información facilitada por Fortuny para llegar a su determinación, a los efectos de la iniciación, de que esa empresa era la única empresa mexicana productora de aceite de oliva.<sup>260</sup> Lo que la Secretaría de Economía tuvo en cuenta, en concreto, fue la información presentada con la solicitud de Fortuny de 12 de marzo de 2003 y anexa a ella y la información adicional facilitada por dicha empresa el 9 de mayo de 2003 en respuesta a la prevención de la Secretaría de Economía previa a la iniciación.

...

7.237 En consecuencia constatamos, como cuestión de hecho, que no había pruebas concretas, en ninguna de las informaciones de que dispuso la Secretaría de Economía en el momento en el que adoptó la decisión de iniciar la investigación, de que hubiera otros productores de aceite de oliva distintos de Fortuny (con la excepción de pequeños productores artesanales) en México. Además, consideramos que la información era creíble. En particular, aunque todos los testimonios habían sido facilitados por Fortuny, incluían documentos de fuentes externas, oficiales, y especialmente una publicación oficial dedicada al examen de la rama de producción mexicana de aceituna y aceite de oliva. Tras analizar la totalidad de los datos de que dispuso la Secretaría de Economía en el momento de la iniciación<sup>270</sup>, constatamos que podía concluir, razonable y adecuadamente, a efectos de la determinación sobre la legitimación, que no había otros productores nacionales de aceite de oliva y que, por lo tanto, Fortuny constitúa la rama de producción nacional completa.

7.238 Por las razones expuestas, constatamos que las Comunidades Europeas no han establecido que México actuó de forma incompatible con las obligaciones que le impone el párrafo 4 del artículo 11 del Acuerdo SMC al constatar que la solicitud había sido hecha "por o en nombre de" la rama de producción nacional.

[Se omiten notas al pie de página]

**432.** No obstante, en esta etapa de la investigación y en virtud de los argumentos esgrimidos por las partes interesadas, con la finalidad de allegarse de mayor información, la Secretaría realizó requerimientos a asociaciones y posibles fabricantes de productos similares de los que tuvo conocimiento conforme a las siguientes fuentes: i) información de la solicitud de inicio; ii) respuesta a los formularios de las partes interesadas; iii) páginas de Internet de empresas en el sector de vajillas y productos cerámicos; iv) sitios de Internet de asociaciones en el sector de vajillas y productos cerámicos, y iv) sitio de Internet de la Secretaría del sector Pyme y del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

**433.** De la búsqueda realizada, la Secretaría determinó requerir información sobre la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica a: i) la Sociedad Mexicana de Cerámica; ii) la Sociedad Mexicana de Cerámica, Zona Centro, A.C.; iii) la CANACINTRA; iv) El Ayuntamiento de Dolores Hidalgo; v) los Artesanos Dolorense, y iv) 26 posibles productores del producto similar.

**434.** En respuesta al requerimiento los Artesanos Dolorense:

- a. Señalaron que la estimación de la producción que proporcionó en la carta referida en el punto 414 de la presente Resolución, incluyó vajillas de cerámica blanca y tipo talavera, piezas de cerámica de ornato como macetas, figuras, alhajeros, platos de cerámica, tazas, etc. Indicaron que la gama de producción es tan amplia que la lista sería difícil de completar.
- b. Indicaron que las condiciones de competencia deben ser igualitarias y la Resolución que en su caso emita la autoridad sea en aras de la equidad social, el crecimiento y la productividad de los artesanos y empresas del ramo cerámico de México.
- c. Indicaron que no podía proporcionar la información de sus agremiados ni la producción de vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa, en tanto que la primera es reservada y la segunda no está dentro de su objeto social.
- d. Señalaron no conocer la posición de sus agremiados respecto al inicio de la investigación debido a su desconocimiento del procedimiento iniciado.

**435.** El Ayuntamiento de Dolores Hidalgo indicó que la producción de las familias de artesanos dolorense ha disminuido debido a la competencia desleal de productos cerámicos de otros países de baja calidad y menor precio. Solicitó el apoyo para la defensa y protección de la producción de artesanías de cerámica y barro. Indicó que una eliminación de cuotas compensatorias (sic) tendría consecuencias en la producción de artesanías dolorense. También presentó dos cartas de los Artesanos Dolorense firmadas por su Presidente, en donde se autoriza al Ayuntamiento a que represente los intereses en caso de una eliminación de una cuota compensatoria (sic), y otra, en la cual, se expresa el apoyo de dicha Asociación y de sus empresas asociadas a la investigación presentada por Cinsa, al considerar que las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica se realizaron en condiciones de dumping.

**436.** La CANACINTRA señaló que Cinsa es la única productora de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica afiliada a dicha Cámara a través de su Delegación de Coahuila. Al respecto, proporcionó la información de su producción para el periodo analizado. La Secretaría observó que la información de producción que proporcionó la CANACINTRA es consistente con la que proporcionó directamente la Solicitante.

**437.** Por lo que se refiere al requerimiento de la Sociedad Mexicana de Cerámica Zona Centro A.C. éste no fue entregado debido a que la dirección disponible no estaba actualizada. La Sociedad Mexicana de Cerámica no respondió el requerimiento.

**438.** La Secretaría considera que la respuesta al requerimiento de los Artesanos Dolorense no permite confirmar las afirmaciones de las importadoras sobre la falta de representatividad de la Solicitante en la producción nacional, ya que la estimación de la carta proporcionada por Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash incluye una amplia gama de productos cerámicos. Es decir, no corresponde al producto similar. Por otra parte, la Secretaría considera que las manifestaciones hechas por el Ayuntamiento de Dolores Hidalgo no son claras y no permiten corroborar lo manifestado en la carta que proporcionó del 22 de octubre del 2012.

**439.** La Secretaría realizó diversos requerimientos y recibió respuesta de 15 empresas: 10 manifestaron ser productoras de vajillas y/o piezas sueltas de vajillas de cerámica, 1 es importadora (Productora de Monitos) y 3 fabricaron productos diferentes a los investigados (Talavera Tres Coronas, General de Cerámica y Arte San Gabriel) y una no realizó actividad empresarial de ningún tipo.

**440.** En general, las productoras que expresaron su apoyo a la investigación manifestaron que las importaciones chinas se efectúan en condiciones de discriminación de precios y causan daño a la producción nacional (caída en las ventas, capacidad instalada y empleo).

**441.** Con base en la información proporcionada por las partes y las productoras del producto similar, la Secretaría observó que 10 apoyan expresamente la investigación, una se opone (Porcelanas Ánfora) y una es indiferente.

**442.** 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 lo anterior, la Secretaría contó con cifras de producción de 8 empresas.

**443.** A partir de la información disponible que consta en el expediente administrativo, la Secretaría estimó las participaciones de las productoras en la producción nacional, conforme se describe en la Tabla 4.

**Tabla 4: Producción nacional en 2011**

Empresa	Participación (%)	Posición
Cinsa	65.2	Solicitante
Porcelanas Ánfora	28.3	Se opone
Productoras no solicitantes	6.5	Apoyan

**444.** La Secretaría considera que la información con la que contó en la presente etapa de la investigación, es suficiente para confirmar lo resuelto en la Resolución de Inicio sobre la representatividad de Cinsa, así como la información contenida en la carta de la Sociedad Mexicana de Cerámica, de septiembre de 2011, así como de la estimación de CANACINTRA en la carta del 14 de noviembre de 2011, ambas proporcionadas por Cinsa en su solicitud de inicio, en virtud de que:

- a. Las cifras proporcionadas directamente por las productoras del producto similar confirman prácticamente la participación de Cinsa en la producción nacional, la cual se ubica en 65% (con una diferencia menor a 1 punto porcentual).
- b. La participación de Porcelanas Ánfora en la carta referida es del 28% (con una diferencia de un punto porcentual).
- c. Alrededor del 6% lo representarían las micro y pequeñas empresas productoras. Es decir, pasó del 5% descrito por la Asociación al 6% estimado con la información proporcionada por las empresas.

**445.** En virtud de lo anterior, la Secretaría confirma que la investigación cuenta con el apoyo del 72% de la producción nacional.

**446.** Cinsa señaló que el haber realizado importaciones del producto investigado no implica que haya perdido su interés y carácter como productor nacional. Señaló que importó el producto investigado con el propósito de minimizar sus pérdidas, mantener la viabilidad del negocio y atender los canales de distribución que, en otras circunstancias, se verían perdidos. Indicó que sus importaciones representaron en promedio 5% del total importado de China en el periodo 2009 a 2011 y 3% en 2011, por el contrario, las importaciones investigadas mantuvieron su tendencia creciente provocando una pérdida sustancial del mercado para la producción nacional. Por lo anterior, señaló que sus importaciones no pueden ser causa del daño alegado.

**447.** En general, las importadoras Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash, CMA, Zara Home, Liverpool, Sears, Coppel, Chedraui y Vitromugs, señalaron que Cinsa no está legitimada como Solicitante debido a que es importadora del producto investigado, conforme a lo siguiente:

- a. Objetaron que la Secretaría haya aceptado la solicitud de investigación a pesar de que Cinsa reconoció haber realizado importaciones del producto investigado, y la propia evidencia de tales importaciones en las estadísticas del SIC-MEX.
- b. Las importaciones de Cinsa no han sido esporádicas, ya que se comporta como importador desde 2003 cuando solicitó la eliminación de las cuotas compensatorias en la investigación primigenia, siendo uno de los principales importadores en el periodo analizado, lo que reconoció la propia Solicitante. Indicaron que incluso Cinsa importará próximamente un volumen representativo de la mercancía investigada.
- c. La propia Secretaría reconoció que las importaciones de Cinsa fueron significativas, sin embargo, equivocadamente las consideró no representativas, lo cual es infundado e insostenible, ya que la legislación no establece una distinción a ese respecto.
- d. Para la legislación basta con que un productor nacional haya sido importador en el periodo analizado para que ya no pueda ser considerado parte de la rama de la producción nacional porque contribuye al daño alegado. En su lugar se debe considerar al resto de los productores como los únicos legitimados para solicitar una investigación, entre ellos, a Porcelanas Ánfora.
- e. Si Porcelanas Ánfora no puede ser considerada como parte de la rama de producción nacional por estar vinculada a un importador, entonces tampoco Cinsa. Por el contrario, si las importaciones de Cinsa no la descalifican como representativa de la rama, entonces tampoco se podrá descalificar a Porcelanas Ánfora.
- f. Las importaciones de Cinsa pudieron haberse realizado en condiciones de dumping y a precios subvaluados. Además existe la posibilidad de que Cinsa esté vinculado con el productor chino debido a sus operaciones en dicho país.

**448.** Cinsa señaló que sus importaciones no la impiden para considerarla representativa de la rama de producción nacional, además demostró que tales adquisiciones no fueron causa del daño alegado. Indicó que no es extraño excluir a una empresa importadora mientras su interés principal radique en la defensa de sus importaciones. El término podrá excluir de la definición de la rama a ciertos productores importadores o vinculados, conlleva a tomar en consideración el interés principal.

**449.** Al respecto, Cinsa señaló que la posición de Porcelanas Ánfora es como importador al oponerse a la investigación, dada su relación con una de las importadoras, por lo que procede no considerarla como productor nacional, lo que lleva a que la participación de la Solicitante en la producción nacional aumente significativamente. Indicó que de aplicarse una cuota compensatoria, Cinsa tendría que sujetarse al pago de la misma al igual que el resto de las importadoras, por consiguiente no recibe un trato especial como suponen erróneamente los importadores.

**450.** La Secretaría considera conveniente aclarar que en el inicio de la investigación no descalificó a Porcelanas Ánfora como productor nacional, ya que en el expediente administrativo no constaba información que le permitiera presumir que la misma estuviera relacionada con uno de los importadores, que hubiera realizado importaciones, o que tuviera un interés contrario a la investigación.

**451.** La Secretaría considera que no existen elementos u ordenamiento legal que impida considerar a Cinsa como productor nacional solicitante de la investigación por haber realizado importaciones del producto investigado. En particular por lo siguiente:

- a. A efecto de analizar el argumento de las empresas importadoras, es necesario acudir al texto de los artículos citados, a la interpretación que se ha hecho del mismo, ya sea por los tribunales competentes, así como a la doctrina que sobre el mismo exista. Al respecto en el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping se establece:

**4.1** A los efectos del presente Acuerdo, la expresión "rama de producción nacional" se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos. No obstante:

i) cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping, la expresión "rama de producción nacional" podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores;

...

[Énfasis añadido].

- b. Por su parte en el artículo 40 de la LCE se establece lo siguiente:

**Artículo 40.-** Para la determinación de la existencia de daño, se entenderá por rama de producción nacional el total de los productores nacionales de las mercancías idénticas o similares, o aquéllos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total.

Sin embargo, cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores de la mercancía objeto de discriminación de precios o de subvenciones, la expresión rama de producción nacional podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores.

...

[Énfasis añadido]

- c. De la interpretación literal del texto de los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE se desprende que la Secretaría tienen la facultad discrecional para determinar si es procedente o no excluir de la rama de producción nacional a productores que sean importadores de la mercancía investigada. En este sentido el término "podrá", implica que la exclusión no es obligatoria, por lo que las autoridades pueden decidir, caso por caso, si excluyen o no a esos productores.

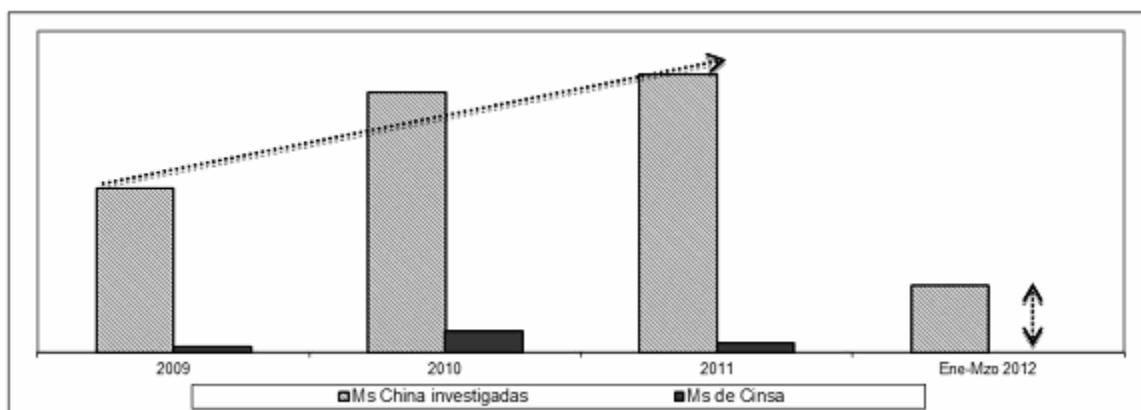
- d. En el caso CE – Elementos de fijación (China), el Grupo Especial encargado de esa controversia determinó que no existen elementos en el artículo 4.1 i) del Acuerdo Antidumping que limiten la facultad de las autoridades investigadoras para excluir o no a los productores vinculados, como consta en el siguiente párrafo:

7.244 ... A nuestro juicio, no hay nada ... en el párrafo 1 del artículo 4, que limite la facultad de las autoridades investigadoras para excluir o no a productores nacionales vinculados o importadores. ... Al no haber ningún criterio en el Acuerdo Antidumping que pueda servir para evaluar la decisión de no excluir a productores vinculados, rechazamos la afirmación de China de que la Unión Europea actuó de manera incompatible con... el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping al no excluir de la rama de producción nacional a productores vinculados. (Se omiten notas al pie).

- e. Como puede observarse tanto en el texto del artículo 40 de la LCE, como en el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping, y la interpretación del Grupo Especial antes transcrita, excluir a un productor nacional que sea importador, es una facultad totalmente discrecional de la Secretaría.

- f. No es obstáculo a lo anterior los criterios que las importadoras refieren en apoyo a su argumento, ya que éstos se refieren a disposiciones jurídicas distintas a las aquí analizadas así como a circunstancias diferentes, sin que las empresas importadoras hayan hecho algún razonamiento lógico jurídico sobre el por qué esos criterios serían aplicables al caso concreto.
- g. Por lo anterior se concluye que la Secretaría no estaba obligada per se a excluir a Cinsa del concepto de rama de producción nacional, sino que por el contrario, procedía hacer el estudio del caso, y determinar lo procedente, tal y como se hizo en los puntos 79 a 88 de la Resolución de Inicio.
- h. Asimismo, de acuerdo con la información del SIC-MEX, en el periodo analizado Cinsa redujo sus compras de producto chino al pasar de participaciones en el volumen total de China del 3, 8 y 3% en 2009, 2010 y 2011, respectivamente, a ser nulas en el primer trimestre de 2012. Por otra parte, las importaciones de China (sin considerar las realizadas por la Solicitante) mantuvieron un comportamiento creciente tanto en términos absolutos como en relación con el CNA en el periodo analizado. Véase Gráfica 1.

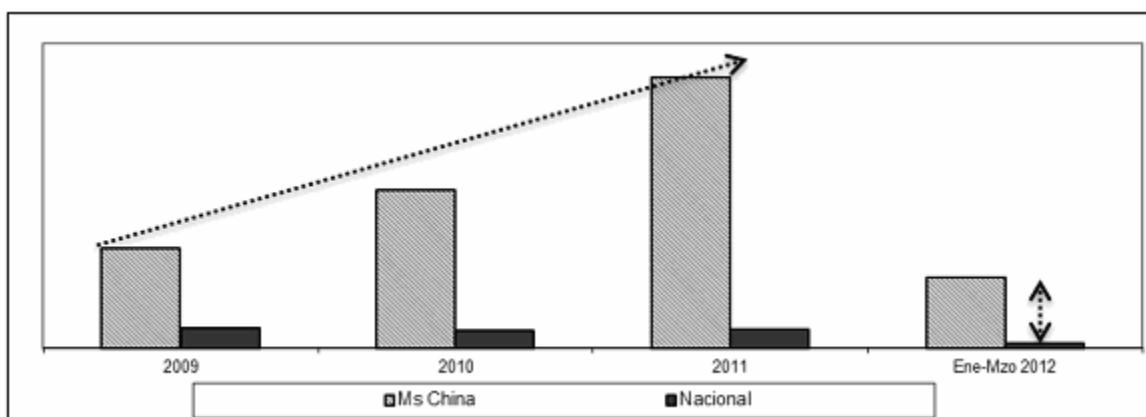
**Gráfica 1: Importaciones investigadas vs importaciones de Cinsa (Kgs)**



Fuente: SIC-MEX y Cinsa.

- i. Con base en las ventas al mercado interno por cliente proporcionado por Cinsa y la base de pedimentos de importación, la Secretaría observó que la Solicitante disminuyó sus ventas a 16 de sus clientes. Estos clientes realizaron importaciones del producto investigado con tasas crecientes durante todo el periodo analizado. Cabe señalar que las importaciones realizadas por dichos clientes representaron alrededor de 10 veces las compras de producto nacional, lo que muestra una significativa asimetría entre los volúmenes de venta de producto nacional y los volúmenes de importación de China. Véase la Gráfica 2.

**Gráfica 2: Compras de clientes de Cinsa de producto importado vs compras nacionales (Kgs)**



Fuente: SIC-MEX y Cinsa.

j. De lo descrito en los incisos anteriores, la Secretaría consideró que el daño a la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa y la distorsión en precios internos, estarían más asociados a los importantes volúmenes de importación objeto de dumping que a las realizadas por Cinsa, además de lo señalado en el apartado de efectos sobre la producción nacional.

**452.** Con base en lo descrito en los puntos 411 a 451 de la presente Resolución, la Secretaría consideró que existen elementos suficientes para determinar 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 afectada, 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

**453.** 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. Señaló que de 2008 a 2010 el volumen de las exportaciones chinas aumentó 11%.

**454.** De acuerdo con estadísticas del Trademap, China es el principal exportador de vajillas y piezas sueltas 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.

**455.** De acuerdo con 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%).

**456.** 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.

**457.** Cinsa indicó que a nivel mundial existen antecedentes de las prácticas desleales de exportadores chinos de vajillas y piezas sueltas. Señaló que en relación con el producto objeto de investigación, Ecuador inició un procedimiento de salvaguarda y la Unión Europea un antidumping, en tanto que Argentina y Colombia han impuesto medidas antidumping a mercancías similares:

- a. De acuerdo con el Diario Oficial de la Unión Europea del 16 de febrero de 2012, la Comisión Europea publicó el inicio la investigación antidumping en contra de las importaciones de artículos de mesa y cocina de cerámica originarios de China. La Comisión indicó que publicará su determinación final dentro de los 15 meses a partir de la publicación del inicio.
- b. El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones de Ecuador, mediante la Resolución 455, y sesión del Consejo del 6 de noviembre de 2008, señala la existencia una desorganización de mercado por las importaciones de vajillas originarias de China que causa daño a la producción nacional de productos similares de Ecuador.
- c. 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 4.65 dólares de los Estados Unidos por kilogramo por un plazo de 5 años.
- d. 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 (1.71 dls/Kg) y porcelana (2.88 dls/Kg) originarias de China. Estos derechos estarán vigentes por un periodo de 3 años.

**458.** Lo descrito en los puntos anteriores muestra que China es el principal exportador del producto objeto de investigación. También se observó que no solamente ha ocurrido en prácticas desleales en México sino en otros países como Argentina y Colombia.

## 5. Mercado nacional

**459.** 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 9%. La producción nacional aumentó 1% en 2010, pero disminuyó 5% en 2011. En el primer trimestre de 2012 mostró una recuperación del 42%.

**460.** 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%.

**461.** 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

**462.** Cinsa señaló que gran parte de las importaciones de China se efectúan a través de cadenas de autoservicio o mayoristas. Indicó que cuatro de los mayores importadores son cadenas de autoservicio y clubes de precio que tienen cobertura nacional.

**463.** Cinsa indicó que las vajillas y piezas sueltas de cerámica (incluidas las de porcelana) se destinan al uso doméstico e institucional. También indicó que los canales de distribución del producto nacional e importado de China son esencialmente los mismos y abarcan todo el país, sólo cambia la mezcla, ya que el producto chino generalmente se vende menos en el mercado institucional y está más dirigido a la línea doméstica. En particular, los canales a través de los cuales se distribuye el producto similar e investigado tienen las siguientes características:

- a. **Autoservicio:** Es el canal más informado y el que tiene mayor perspectiva de crecimiento, cuentan con sus propios departamentos de importaciones con personal destinado a buscar nuevos productos y a precios muy competitivos.
- b. **Mayoristas:** Este canal es de los más grandes a nivel nacional. Abarca a cristaleros, vendedores en tianguis, aboneros, etc., concentra la venta en el segmento de bajo poder adquisitivo. Aproximadamente el 50% importa productos de China a bajo costo para temporadas importantes.
- c. **Institucional:** Este canal se enfoca directamente a hoteles, restaurantes y cafeterías, manejando principalmente vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana.
- d. **Venta directa:** Los fabricantes o comercializadores realizan ventas especiales. Como parte de su promoción se entregan vajillas como premio a su fuerza de ventas o a clientes que compran cierta cantidad de producto. Se está volviendo común ver vajillas de marcas importadas en autoservicios y tiendas de prestigio que se ofrecen como regalo.

**464.** Porcelanas Ánfora indicó los canales de comercialización por el uso del producto y describió sus principales características:

- a. **Uso doméstico:**
  - i. **tiendas departamentales:** Mercado muy pequeño, representado por las tiendas Liverpool, Palacio de Hierro, Sears y Saks, es dominado por las vajillas de porcelana importadas, más finas y de mayor precio. Prácticamente no hay vajillas de cerámica en este canal. Los artesanos de Puebla entran en este segmento con la Talavera hecha a mano en un precio muy alto;
  - ii. **autoservicios:** Volumen amplio representado a nivel nacional por Wal-Mart, Soriana, Chedraui, Comercial Mexicana, y a nivel regional por HEB, Garis, Futurama y Casa Ley. Se comercializan tanto vajillas de cerámica como de porcelana. El segmento de población que acude a este canal para surtir su hogar son consumidores de poder adquisitivo bajo y medio. Cinsa compite (o trata de competir) en este mercado. Algunos artesanos de Dolores Hidalgo han logrado vender tazón pozolero pintado a mano en este segmento al usar un precio muy bajo pero compensar con un alto volumen;
  - iii. **mayoristas:** Es un canal de gran volumen. Los mayoristas atienden localidades más dispersas. Se comercializan vajillas de porcelana y de cerámica barata. Los consumidores que acuden a sus puntos de venta representan al segmento más bajo y vulnerable de la población;
  - iv. **ventas por catálogo:** Empresas como Avon, Tupperware, Fuller, Jaffra y Omnilife venden grandes volúmenes de vajillas de cerámica y de porcelana mediante redes muy amplias de vendedoras por catálogo, y
  - v. **ventas de promocionales:** Los volúmenes son muy altos pero irregulares al ser promociones muy puntuales y lo importante es cumplir con los tiempos y precios pactados. Los artesanos de Dolores Hidalgo se han especializado en tarros baratos, donde China no logra tener un precio menor a ellos.

**b. Uso institucional:**

- i. distribuidores de equipo para hoteles y restaurantes: Representan el fuerte del mercado. Casi no utilizan vajillas de cerámica por la baja resistencia al impacto. Las empresas que dominan son Cristalería Mónaco, ProEpta, Nutrifácil y otras, y
- ii. clientes en directo: los clientes de alto volumen como Posadas, Camino Real, Vips y Toks compran en directo con las fábricas, ya sea de importación o nacionales.

**465.** De acuerdo con lo anterior, Porcelanas Ánfora señaló que la porcelana tiene un mejor nivel de calidad que la cerámica. Las tiendas departamentales, autoservicios y el segmento institucional son sus principales destinos, mientras que la cerámica se enfoca en los canales de bajo precio.

**466.** Porcelanas Ánfora señaló que atiende principalmente al segmento institucional nacional de restaurantes y hoteles con vajillas de porcelana las cuales se distribuyen a través de mayoristas. Indicó que el segmento de uso doméstico se atiende con las importaciones de China, aunque también dedica una menor parte de su producción para este segmento por las razones estratégicas.

**467.** Liverpool y Sears indicaron que los productos que importaron de cerámica y porcelana se destinaron únicamente al segmento del consumo doméstico, por lo cual consideran que no concurren a los mismos puntos de venta que las vajillas nacionales.

**468.** Al respecto, Cinsa proporcionó sus ventas por segmento de mercado, de lo cual se observó que la Solicitante atiende ambos mercados. Asimismo, señaló que cualquier vajilla o pieza suelta con la denominación que sea, se destina a cualquiera de los dos canales de distribución conocidos, el de la línea doméstica y el de la línea institucional, lo cual, es aplicable para las vajillas fabricadas por Cinsa o las denominadas como "Bone China", "Craquelware", "Reactive Glaze", áureas y platinadas.

**469.** Waldo's indicó que las mercancías nacional e importada se venden y exhiben independientemente de su origen (nacional o importada) y que una vez que entran al piso de venta no hay distinción. Regalos Siglo XXI señaló que la producción nacional cuenta con sus propios canales de distribución y vende sus productos a los mismos clientes, por lo que sería imposible comprar producto de Cinsa para vender en los mismos canales de comercialización.

**470.** Vitromugs, Varer y The Magic Touch, indicaron que los productos que importaron se distribuyen en la industria de los promocionales y que no se destinan a la venta directa en los mismos canales que utiliza el producto nacional, tales como tiendas de autoservicio, supermercados, etc.

**471.** Cinsa proporcionó sus ventas de producto nacional por cliente del periodo analizado. La Secretaría identificó los clientes por segmento comercial con base en la clasificación indicada por Cinsa y las partes comparecientes. Para identificar el segmento comercial, la Secretaría se basó en el nombre o razón social del cliente en cuestión, y cuando no fue suficiente, buscó su giro en páginas de Internet.

**472.** De acuerdo con lo anterior, la Secretaría observó que en 2011 el principal destino de las ventas nacionales de la Solicitante fueron los autoservicios, seguido de mayoristas, departamental, institucional, entre otros (en el ramo de la construcción, tecnología, bebidas, alimentos, plásticos, refrigeración, gas, herramientas, servicios, etc.).

**473.** Cinsa proporcionó elementos para demostrar que abasteció producto con fines promocionales al sector de la construcción y herramientas, principalmente. Por consiguiente, el señalamiento de que Cinsa no realizó venta directa en los mismos canales que las empresas de promocionales no sería válido. Cabe señalar que desde el inicio de la investigación, la Solicitante indicó que realiza venta directa que fabricantes o comercializadores de otros productos realizan como parte de su promoción.

**474.** La Secretaría observó que 4 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.

**475.** Asimismo, a partir del listado de pedimentos del SIC-MEX, la Secretaría identificó 16 clientes de Cinsa que adquirieron tanto producto nacional como importado, ubicados básicamente en el canal de tiendas 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.

**476.** La Secretaría contó con información de los canales de distribución a los que destinaron el producto nacional las productoras no partes a las que se requirió información. Todas las empresas que contestaron manifestaron que distribuyen su producto a través de la venta directa, tres además en el segmento institucional y una adicionalmente a mayoristas. Una indicó que vende ocasionalmente a tiendas departamentales.

**477.** Con base en los puntos del 462 a 476 de la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que a partir de los argumentos y medios de prueba proporcionados por la Solicitante y las partes interesadas, las vajillas y piezas sueltas para el servicio de mesa importadas de China y las de producción nacional utilizan los mismos canales de distribución y consumidores.

#### **6. Análisis de daño y causalidad**

**478.** Con fundamento en los artículos 3 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas que presentaron las partes interesadas a fin de determinar si existen elementos suficientes que sustentan que las importaciones de vajillas y piezas sueltas de cerámica y 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:

- a.** El volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto sobre los precios de productos similares nacionales.
- b.** La repercusión de esas importaciones en los indicadores de la rama de producción nacional de los productos similares.

**479.** El análisis de daño de los indicadores económicos y financieros versará sobre la información proporcionada por Cinsa y las empresas que proporcionaron información completa. Estas empresas representaron el 71% de la producción nacional. 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. El comportamiento de los indicadores en un determinado año o periodo se analizó, salvo indicación en contrario, con respecto al mismo periodo del año inmediato anterior. Cuando la Secretaría se refiera a las importaciones investigadas, éstas serán únicamente las de China sin considerar las realizadas por Cinsa, salvo indicación en contrario.

**480.** Liverpool y Sears señalaron que la Resolución de Inicio es omisa en cuanto a las importaciones que realizó Cinsa y su relación en el análisis de causalidad. Indicaron que la Secretaría no tomó en cuenta esa información a pesar de conocerla.

**481.** Vitromugs señaló que la exclusión de las importaciones realizadas por Cinsa del análisis no tiene justificación alguna en la legislación en la materia. Indicó que el Acuerdo Antidumping y la LCE disponen que en la existencia de daño 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. Indicó que Cinsa pudo haber realizado importaciones con significativos márgenes de dumping o estar vinculado con el productor chino de la mercancía. Por lo tanto, Cinsa debería aportar más elementos y pruebas al respecto.

**482.** CMA, Zara Home, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI, Importadora Flash y Red Star señalaron que Cinsa no hace un ejercicio ni presenta pruebas para sustentar que sus propias importaciones no contribuyeron al daño, todo el análisis de exclusión se centra en la participación de Cinsa del total importado de China y en una reducción de sus compras de productos chinos. Indicaron que si la participación de las importaciones (5% o 3% respecto del total de importaciones) fuera una razón válida para excluirlas del análisis de daño, entonces también debería eliminar aquellas con volúmenes menores o iguales y precios iguales o superiores a los de Cinsa, inclusive las de aquellas empresas que hubiesen reducido sus importaciones.

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

**484.** La Secretaría considera que no fue omisa en cuanto a las importaciones de Cinsa, tal como se demuestra en los puntos 83 a 87 de la Resolución de Inicio. Además, no excluyó del análisis las importaciones realizadas por Cinsa, ya que están incluidas en el análisis de importaciones totales y del CNA.

**485.** Por otra parte, con la finalidad de atender lo establecido en el artículo 62 primer párrafo del RLCE, la Secretaría separó del análisis las importaciones realizadas por la Solicitante de las objeto de dumping. Este proceder de la autoridad se justifica para no sobreestimar el volumen de las importaciones en condiciones de dumping y su efecto sobre los precios y el daño alegado por Cinsa.

**486.** Al respecto, Cinsa señaló que realizó importaciones debido a la penetración y las condiciones en que ingresa el producto chino al mercado nacional y a otros países. Señaló que el volumen de ventas y el margen generado por la manufactura nacional no son suficientes para soportar todos los costos y gastos de operación. Por consiguiente, con el propósito de minimizar pérdidas y mantener la viabilidad del negocio, Cinsa se ve en la necesidad de hacer tales importaciones para mantener atendidos los canales de distribución que de otra manera se perderían.

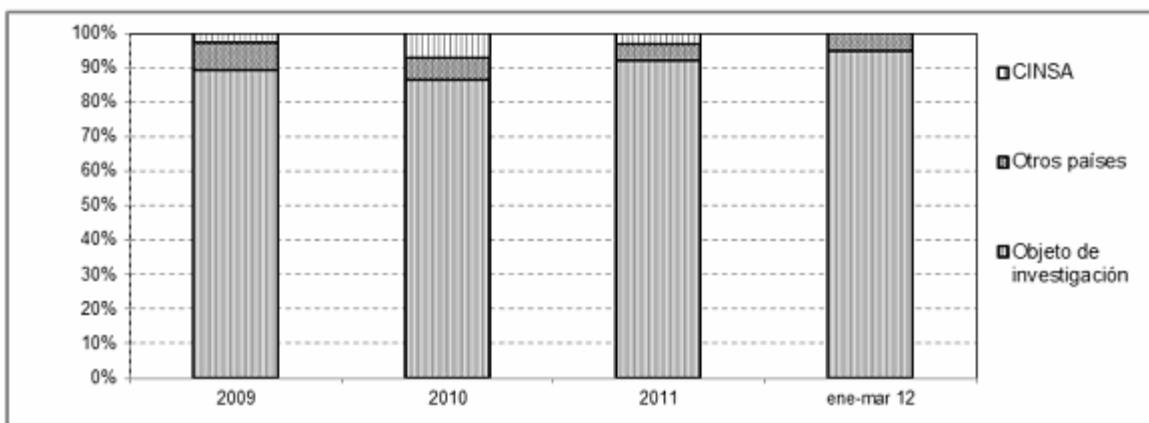
**487.** Cinsa indicó además que las importaciones crecientes de China le orillaron a importar para tratar de compensar la pérdida de mercado, mantener la presencia de la marca Santa Anita y absorber al menos parcialmente los gastos fijos de la compañía. Señaló que en tales circunstancias sus importaciones no pueden ser causa del daño alegado, sino consecuencia de las condiciones de competencia causadas por las mercancías originarias de China.

**488.** Cinsa señaló que las importaciones que realizó se comercializaron con su propia marca. Indicó que 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 suma, Cinsa señaló que el hecho de haber realizado importaciones no significa que se haya autodañado.

**489.** La Secretaría observó que las importaciones de Cinsa representaron en las importaciones totales el 3, 7 y 3%, de 2009 a 2011, respectivamente, en tanto que en el primer trimestre de 2012 fueron nulas. Una participación similar se observa en relación a las importaciones de China. Con respecto al CNA, las importaciones de Cinsa representaron el 2, 6 y 3% en los mismos años, respectivamente.

**490.** De acuerdo con lo anterior, si bien las importaciones de Cinsa muestran presencia en prácticamente todo el periodo analizado, éstas no explicarían de manera principal el comportamiento de las importaciones totales de China, ya que la mayor parte de las importaciones de China, más del 90%, fue realizado por el resto de importadores. Véase la Gráfica 3.

**Gráfica 3: Importaciones (Kgs)**



**Fuente:** SIC-MEX y Cinsa.

**491.** En términos absolutos, las importaciones de Cinsa se incrementaron 794 toneladas entre 2009 y 2011, mientras que las importaciones investigadas de China aumentan en el mismo periodo en 21,463 toneladas. Es decir, el incremento de las importaciones de Cinsa únicamente representó 4% del crecimiento observado en las importaciones objeto de investigación.

**492.** La Secretaría consideró que los importantes volúmenes de importación objeto de investigación a un nivel de precios bajo explicarían más el efecto sobre los precios nacionales, ya que las importaciones realizadas por Cinsa registraron bajas tasas de participación en comparación con las investigadas. Véase la Gráfica 1.

#### **a. Importaciones objeto de dumping**

**493.** 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 registraron un aumento significativo, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno.

**494.** 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.

**495.** CMA y Zara Home señalaron que de acuerdo con datos del Trademap, la participación de las importaciones chinas se mantuvo relativamente constante de 2009 a 2011, en una fracción arancelaria disminuyó ligeramente, mientras que en la otra el incremento fue de sólo 5%. Además, la información del Servicio de Administración Tributaria (SAT) muestra que de 2010 a 2011 las importaciones chinas disminuyeron. Con base en lo anterior, las importadoras señalaron que no hay una relación directa entre las importaciones chinas y el daño alegado.

**496.** 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 porcelanas fue de sólo 2.3% y en la de cerámicas del 4.7%.

**497.** De acuerdo con el punto 103 de la Resolución de Inicio, en el periodo analizado, Cinsa identificó operaciones de importación de productos no investigados clasificados en las fracciones arancelarias 6911.10.01 y 6912.00.01. Conforme a lo indicado en el punto 104 de dicha Resolución, la Secretaría identificó y excluyó las operaciones de productos específicos.

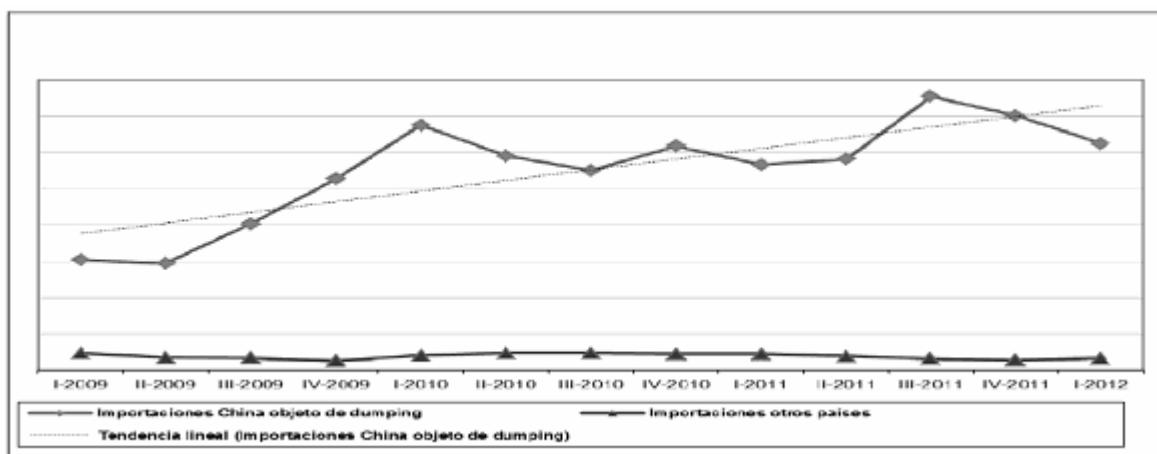
**498.** Para la presente etapa de la investigación, la Secretaría también excluyó del volumen de importaciones objeto de dumping los productos indicados en la Tabla 3 del punto 409 de la presente Resolución, a partir de la descripción de producto del listado de pedimentos de importación del SIC-MEX (China y el resto de países). La Secretaría también consideró información en ese sentido de 5 importadoras de las 12 a las que solicitó información.

**499.** 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.

**500.** 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 objeto de dumping originarias de China, las cuales representaron 90% de las importaciones totales en el periodo analizado.

**501.** Las importaciones originarias de China -objeto de dumping- incrementaron 59% en 2010, 7% en 2011 y 10% en el primer trimestre de 2012. Las importaciones de otros países incrementaron 28% en 2010 pero disminuyeron 20 y 26% en 2011 y el primer trimestre de 2012. Véase la Gráfica 4.

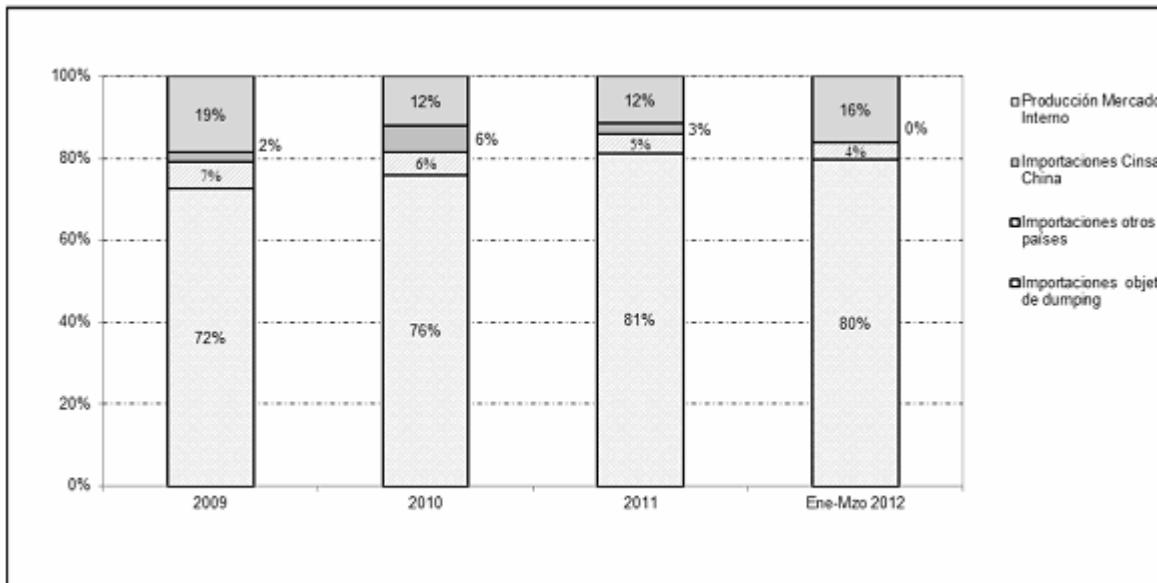
**Gráfica 4: Importaciones objeto de dumping y de otros países**



**Fuente:** Listado de pedimentos de importación de la Secretaría de Economía.

**502.** En relación con el CNA, las importaciones objeto de dumping incrementaron su participación 9 puntos porcentuales al pasar de 72% en 2009 al 81% en 2011. En el primer trimestre de 2012 registraron una participación de 80%. Véase la Gráfica 5.

**Gráfica 5: Participación en el CNA**



**Fuente:** SIC-MEX, Cinsa y respuestas a requerimientos.

**503.** Las importaciones objeto de dumping se ubicaron por arriba de la producción nacional en el periodo analizado a una tasa creciente: pasaron de representar 3 veces la producción nacional en 2009, a 5, 6 y 4 veces en 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012.

**504.** De acuerdo con los puntos del 493 al 503 de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que existen elementos suficientes que indican 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.

#### **b. Efectos sobre los precios**

**505.** 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.

**506.** 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.

**507.** La Secretaría obtuvo los precios de las importaciones investigadas de acuerdo con lo señalado en el punto 498 de la presente Resolución. El precio promedio de las importaciones de otros países disminuyó 0.4% en 2010, mientras que en 2011 se incrementó 20%. En el primer trimestre de 2012 el precio incrementó 39%.

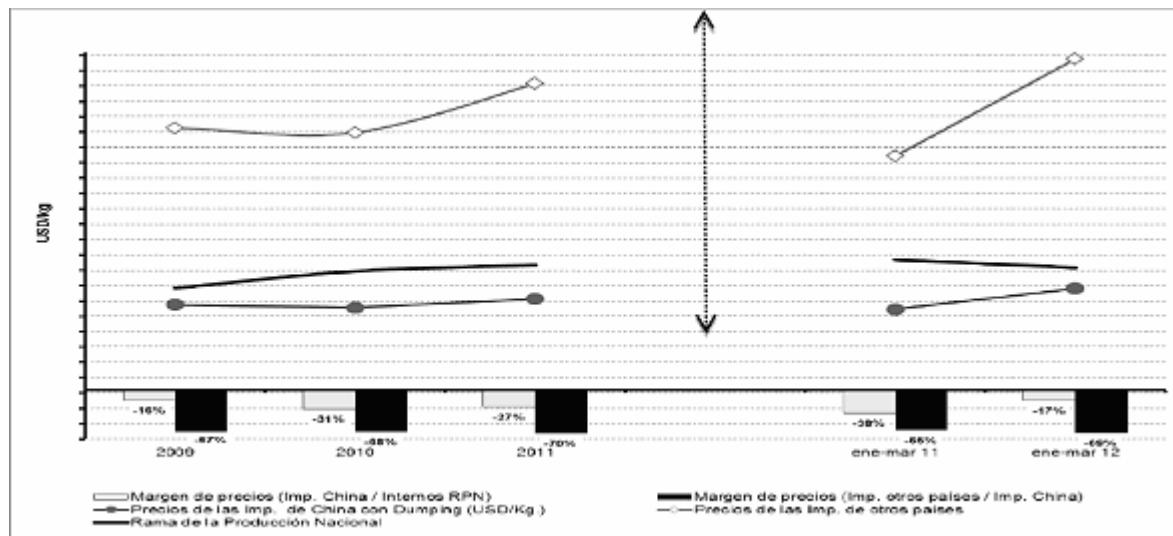
**508.** El precio promedio de las importaciones objeto de dumping aumentó 1, 10 y 26% en 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012. En 2010 y 2011 el precio promedio de producto nacional aumentó 17 y 5%, pero disminuyó 6% en el primer trimestre de 2012.

**509.** La Secretaría observó que si bien el precio de las importaciones objeto de dumping 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 objeto de dumping, 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).

**510.** El precio de las importaciones objeto de dumping se ubicó por debajo del producto nacional en 16, 31, 27 y 17% en 2009, 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. En relación con las importaciones de otros países, se ubicaron a niveles aún mayores de subvaloración: 67, 68, 70, y 69% en los mismos periodos. Véase la Gráfica 6.

**Gráfica 6. Precios de importaciones objeto de dumping vs nacional y otros países**



**Fuente:** SIC-MEX, Cinsa y respuesta a requerimientos.

**511.** Coppel y Chedraui señalaron que en la fracción 6912.00.01 la tendencia general de los precios de importación en el periodo analizado ha sido a la alza, lo que es contrario a lo señalado por Cinsa. Indicaron que en el periodo investigado adquirieron producto de Cinsa a precios significativamente menores a los precios del producto importado de porcelana y cerámica, por lo que los precios de China no pueden ser la causa del daño alegado.

**512.** Cinsa señaló que aunque alguno de los importadores hubiese importado ciertas piezas a precios relativamente altos de ninguna manera garantiza que todas las piezas se importen al mismo nivel de precios, actualmente o en el futuro inmediato y que tales piezas se puedan distinguir e identificar del resto de piezas o vajillas, puesto que, no existen definiciones técnicas de los términos señalados.

**513.** Coppel y Chedraui indicaron que sus precios de compra de producto importado fueron superiores a los nacionales. La Secretaría observó que la mayor parte de las importaciones realizadas por dichas empresas fue a precios inferiores a los nacionales.

**514.** Empresas como 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".

**515.** 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) serían mayores a los precios de los productos de fabricación nacional, ya que el análisis descrito en los puntos anteriores muestra significativos márgenes de subvaloración.

**516.** De acuerdo con lo señalado en el punto 341 de la presente Resolución, la Secretaría agregó a los precios de importación el margen de dumping más bajo calculado de 2.02 dólares por kilogramo. De acuerdo con dicha información, se observó que considerando dicho margen de dumping calculado para las exportadoras comparecientes, los precios de importación se habrían ubicado por arriba del precio nacional en 93, 64, 72 y 96% en 2009, 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente.

**517.** De acuerdo con los puntos 505 al 516 de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar, que las importaciones objeto de dumping se llevaron a cabo con niveles significativos de subvaloración con respecto a los precios nacionales y de otras fuentes de abastecimiento. Este bajo nivel de precios explicó un elevado crecimiento en el volumen de importación y una participación creciente de éste en el mercado nacional en el periodo analizado.

**c. Efectos sobre la producción nacional**

**518.** 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.

**519.** 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.

**520.** Cinsa indicó que los resultados adversos en sus indicadores están relacionados con las prácticas de discriminación de precios de China y que aun sin considerar sus propias importaciones, las tendencias adversas y pérdidas de ventas potenciales se mantienen.

**521.** Liverpool y Sears señalaron que en la Resolución de Inicio la Secretaría no analizó los 15 factores que establece el Acuerdo Antidumping, ya que faltaría el volumen de producción, los factores que afectan los precios internos, la magnitud del margen de dumping y el crecimiento. Cinsa señaló que las afirmaciones de las importadoras son equivocadas, ya que tanto en la solicitud de inicio como la propia autoridad consideraron todos los factores de los que se tuvo conocimiento y que pudieron influir en el desempeño de la rama de producción nacional.

**522.** La Secretaría considera que el señalamiento de Liverpool y Sears es infundado. En los puntos 119 a 120 de la Resolución de Inicio la Secretaría analizó el comportamiento de la producción; en los puntos 112 a 115 se analizó el efecto de los precios de importación sobre los precios internos y su asociación con las prácticas de dumping, es decir, con el margen de dumping señalado en el punto 63 de dicha Resolución; el crecimiento se analiza en todo el apartado de análisis de daño (véase puntos 64 a 137 de la Resolución de Inicio).

**523.** Para la presente etapa, 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 9%, con una disminución en la misma proporción en relación al primer trimestre de 2010.

**524.** 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 52%.

**525.** En relación con el CNA, la producción nacional disminuyó su participación en el periodo analizado, al pasar de 19% en 2009 al 12% en 2010 y se mantuvo sin cambio en 2011. En el primer trimestre de 2012 muestra una recuperación al ubicarse en 16%. Si bien existe un aumento de 3 puntos porcentuales con relación al primer trimestre de 2010 en donde se ubicó en 13%, con respecto a 2009 se observa una pérdida de 3 puntos.

**526.** Imcosa señaló que no resulta creíble que las importaciones investigadas sean la causa de la caída en producción y ventas de la Solicitante. Indicó que el incremento del CNA confirma la tendencia creciente del mercado nacional que tiene que ser abastecido por importaciones que la producción nacional no está en posibilidades de atender, lo que incluso, explicaría las propias importaciones de Cinsa. Señaló que no existe vínculo entre la caída de la producción, participación en el CNA, ventas, utilización de la capacidad instalada y empleo, con las importaciones chinas en la medida que todos estos indicadores muestran crecimiento en el primer trimestre de 2012, y ello no obstante que las importaciones investigadas muestran un crecimiento en dicho trimestre.

**527.** Cinsa señaló que la supuesta imposibilidad de reflejar un daño por el crecimiento de algunos indicadores en el primer trimestre de 2012 no toma en cuenta el desempeño integral de la rama de producción nacional durante todo el periodo analizado desde 2009.

**528.** La Secretaría considera que la disminución en la participación de la producción nacional se explica principalmente por el aumento de las importaciones investigadas y no por otros factores. Por un lado, el consumo nacional mostró un crecimiento acumulado del 52% entre 2009 y 2011, sin embargo las importaciones investigadas aumentaron 70%, equivalente a 18 puntos porcentuales por arriba del consumo.

**529.** Es decir, de 2009 a 2011 el CNA se incrementó 21,851 toneladas que 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. No obstante, la industria nacional cuenta con capacidad ociosa para atender una parte importante del mercado nacional. En el primer trimestre de 2011 a 2012 se observó un comportamiento similar, el CNA incrementó 1,343 toneladas que fueron principalmente abastecidas por las importaciones objeto de investigación en 1,155 toneladas y el resto fue atendido por la producción nacional porque las importaciones de otros países cayeron.

**530.** De lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría consideró de manera preliminar que la pérdida de participación de la producción nacional en el periodo de 2009 a 2011 se explica en mayor medida por las importaciones investigadas. La misma observación aplica para el primer trimestre de 2012.

**531.** Coppel y Chedraui indicaron que los ciclos económicos determinan las ventas de las mercancías investigadas a lo largo del año, por lo que se deben de considerar para poder determinar el verdadero impacto sobre las ventas totales de las empresas que se dedican a la venta de tales productos. Indicaron que no puede tomarse un promedio anual o un año completo sobre el importe o volúmenes de venta, ya que existen meses a lo largo del año en donde las ventas se reducen considerablemente para todos aquellos comerciantes de dichos productos.

**532.** Cinsa señaló que el señalamiento de las importadoras carece de sustento dado que el análisis de daño cubre 3 años, además de que confunden ciclos con estacionalidad del producto.

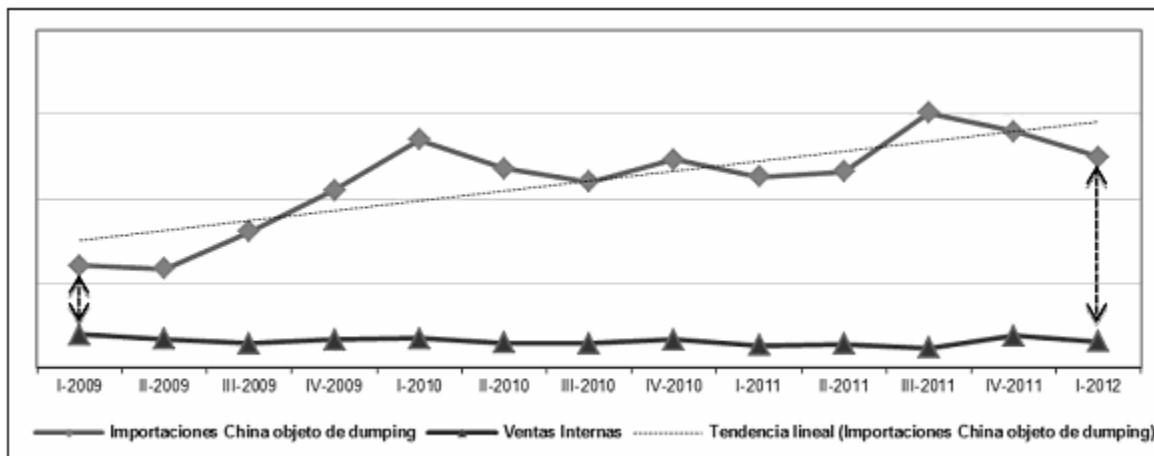
**533.** En relación a los señalamientos de Imcosa, Coppel y Chedraui, sobre la falta de causalidad porque en un trimestre se observa el crecimiento de algunos indicadores, o porque no se tomaron en cuenta períodos parciales dentro de un año, la Secretaría considera que son equivocados. Las importadoras omiten que el análisis de daño cubre todo el periodo analizado (desde 2009 hasta el primer trimestre de 2012), y que el mismo considera el análisis de una serie de indicadores en conjunto y no de manera aislada, como equivocadamente sugieren.

**534.** La Secretaría reconoce que puede haber cambios en la demanda a lo largo del año por las propias características del producto investigado. Sin embargo, estos se compensan considerando en el análisis períodos comparables y años completos. La oferta de producto nacional y la de importaciones enfrentan por igual los cambios en la demanda.

**535.** Además de la pérdida de participación de la producción nacional en el CNA, la Secretaría considera si existe un nexo causal entre las importaciones investigadas, las ventas, la utilización en la capacidad instalada, el empleo y otros indicadores, a los que se da análisis y respuesta en los siguientes puntos.

**536.** 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 6, 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 dos veces por arriba de las ventas internas, hacia el primer trimestre de 2012, la brecha es prácticamente de 7 veces sobre las ventas internas. Véase Gráfica 7.

**Gráfica 7: Importaciones objeto de dumping vs. ventas internas**



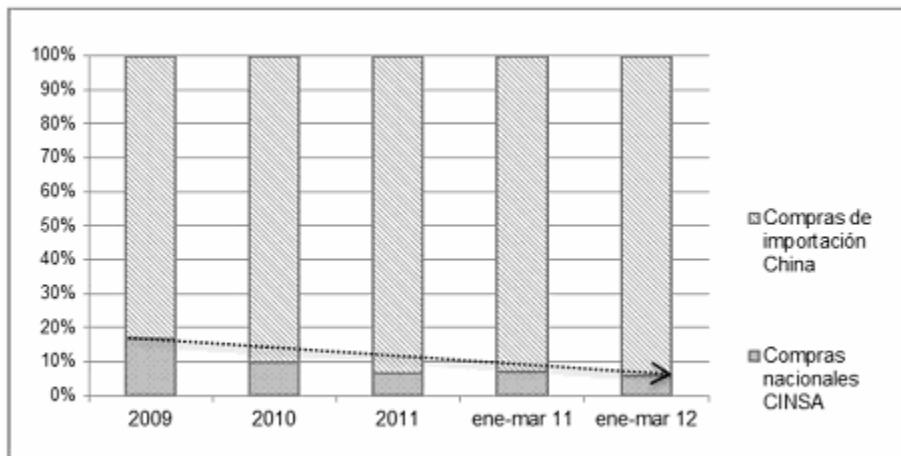
**Fuente:** SIC-MEX, Cinsa y respuestas a requerimientos.

**537.** Cinsa indicó que tuvo que modificar su política de descuentos por causa de las importaciones en condiciones desleales. En respuesta a un requerimiento, Cinsa proporcionó la proporción de descuentos otorgados para el producto nacional. De acuerdo con dicha información, se observó que Cinsa incrementó sus descuentos en el periodo analizado.

**538.** Cinsa proporcionó información de sus ventas por clientes en el periodo analizado. De acuerdo con el listado de pedimentos del SIC-MEX la Secretaría identificó 16 clientes que a su vez realizaron importaciones de los productos investigados. La Secretaría observó elementos que indican desplazamiento del producto nacional a favor del producto importado de acuerdo con lo siguiente:

- a. 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%.
- b. 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. Véase Gráfica 8.

**Gráfica 8: Participación de las compras de importación vs nacional**



**Fuente:** SIC-MEX y Cinsa.

- c. La pérdida de participación del producto nacional en las compras de sus clientes estaría asociada a las condiciones de precios en que se realizaron las importaciones investigadas. En 2009 el producto importado se compró prácticamente al mismo precio que el producto nacional; sin embargo, en 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, el producto importado se compró a precios inferiores que los de producción nacional en 10, 22 y 9%, respectivamente.

**539.** De las importadoras que comparecieron al procedimiento, tres indicaron que intentaron adquirir el producto nacional. En general, señalaron que tuvieron contacto con empresas nacionales, pero que no se cuenta con el producto requerido, básicamente en relación a su variedad, diseño o por no contar con los moldes. En respuesta a requerimiento una de las importadoras indicó que su comunicación fue sólo telefónica, la otra que no había recibido respuesta y la última indicó que no contaba con pruebas de sus señalamientos.

**540.** 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. Indicaron además que Cinsa no tiene planes de ampliar su capacidad instalada.

**541.** Al respecto, 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 18, 17, 16 y 19% en 2009, 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente.

**542.** Algunas de las importadoras (Imcosa, Coppel, Chedraui, CMA y Zara Home) argumentaron que las propias importaciones de la Solicitante impidieron que ésta utilizara en mayor medida su capacidad instalada, siendo su propia causa de desplazamiento y del daño alegado.

**543.** Al respecto, la Secretaría observó que la industria nacional tiene un amplio margen para incrementar su nivel de producción y atender el mercado nacional, dada la importante capacidad ociosa observada en el periodo analizado. Es decir, las importaciones realizadas por Cinsa no compensan la capacidad ociosa.

**544.** Por lo anterior, no es procedente el argumento de las importadoras de que las propias importaciones de Cinsa desplazaron una parte importante de la utilización de la capacidad instalada, ya que éstas tuvieron un efecto significativamente menor que el desplazamiento causado por las importaciones investigadas. Lo

anterior, sin dejar de lado que en el primer trimestre de 2012 no se registraron importaciones por parte de Cinsa.

**545.** Por lo que se refiere a los inventarios, éstos se incrementaron a lo largo del periodo analizado 12% en 2010 y 2011, y 37% en el primer trimestre de 2012. El aumento de los inventarios en 2010 y 2011 estaría asociado a la disminución de las ventas internas de 7 y 8%. En 2012, si bien las ventas internas aumentaron 17%, la producción nacional aumentó 52%. Es decir, en el primer trimestre de 2012 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 como se indica en el punto 501 de la presente Resolución.

**546.** 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. 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.

**547.** Los resultados operativos de la rama de producción nacional fueron negativos durante el periodo analizado:

- a. En 2010 disminuyeron 43% debido a que los ingresos por ventas cayeron 2% mientras que los costos de operación cayeron 5%, respectivamente. Por lo anterior, el margen operativo negativo pasó de 8% negativo a 5% negativo.
- b. En 2011 los resultados operativos negativos aumentaron 151% debido a que los ingresos por ventas disminuyeron 8% mientras que los costos de operación disminuyeron 1%. Debido a ello; el margen operativo negativo cayó 8 puntos porcentuales al pasar de 5 a 13%; ambos negativos.
- c. En el primer trimestre de 2012 los resultados operativos negativos disminuyeron 17%, debido a que los ingresos por ventas aumentaron 12% mientras que los costos de operación aumentaron 7%, por lo que el margen operativo pasó de 21% negativo en el primer trimestre de 2011 a 16% negativo en el primer trimestre de 2012.

**548.** El rendimiento sobre la inversión calculado a nivel operativo (o ROA por sus siglas en inglés) fue positivo en todo el periodo analizado, pasó de 26% en 2009 a 59, 77 y 9% en 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente. La contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión orientado al mercado interno fue negativa en el periodo analizado: -3% en 2009 y 2010, -9 y -2% en 2011 en el primer trimestre de 2012.

**549.** De acuerdo con lo señalado en el punto 547 de la presente Resolución, los resultados operativos negativos en el periodo analizado, afectaron el comportamiento del margen operativo como resultado de la baja en los ingresos por ventas, lo que repercutió en una contribución negativa al ROA.

**550.** La Secretaría analizó el estado de cambios en la situación financiera únicamente de Cinsa, debido a que no se contó con dicha información de las demás productoras. De acuerdo con lo anterior, en 2010 se observa un incremento en el flujo de caja operativo de 433% debido al aumento en 15% de las utilidades antes de impuestos, en 2011 disminuyó 175% debido a una mayor aplicación de capital de trabajo.

**551.** Por otra parte, la capacidad de reunir capital mide la capacidad que tiene un productor de allegarse de los recursos financieros necesarios para la realización de la actividad productiva y la autoridad investigadora analiza dicha capacidad a través del comportamiento de los índices de circulante, prueba de ácido, apalancamiento y deuda.

**552.** El nivel de apalancamiento permanece en porcentajes aceptables, en tanto la deuda o razón de pasivo total a activo total reportó manejables de 38, 45, 39 y 34% en 2009, 2010, 2011 y el primer trimestre de 2012, respectivamente.

**553.** De acuerdo con lo señalado en los puntos del 551 y 552 de la presente Resolución la capacidad de reunir capital permanece en niveles adecuados, por lo que los niveles de liquidez, solvencia, deuda y apalancamiento ninguna forma comprometen la operación de la rama de producción nacional.

**554.** Respecto al señalamiento presentado por la empresa CMA, sobre: “[...] la información financiera de la Solicitante está agregada en el Sector Hogar del grupo empresarial al que pertenece (GIS). El Sector Hogar incluye al sector manufactura de cerámica, el cual, según se desprende de la información financiera disponible al público, ha presentado resultados favorables los últimos años en indicadores [...]”.

**555.** Al contrario de lo señalado por CMA, el sector cerámica tiene resultados adversos que de ninguna manera se pueden considerar buenos resultados, como se señala en el punto 547 de la presente Resolución.

**556.** En relación al argumento de la empresa Imcosa respecto a que le resultan inexplicables las cifras que reportó Cinsa correspondientes a gastos de mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, costo de la mercancía vendida, gastos de operación, utilidad de operación y utilidad antes de impuestos para 2010 y 2011, sobre todo cuando hubo una disminución de producción y ventas.

**557.** Al respecto, es necesario señalar que como consecuencia de algunas inconsistencias en la información presentada por la Solicitante, la Secretaría requirió la aclaración pertinente a Cinsa quien presentó el anexo con las aclaraciones correspondientes, por lo que la información de dicho estado de costos, ventas y utilidades, para los años de 2010 y 2011, sobre los cuales versa el análisis de la autoridad investigadora, no son iguales.

**558.** Respecto al señalamiento de Imcosa, en cuanto a la diferencia entre los gastos de operación para la mercancía nacional y los gastos de operación del producto importado, así como, el efecto que pudiera tener dicha diferencia sobre el margen de ganancia de la empresa Solicitante, en la siguiente etapa de la investigación la Secretaría indagará a que se debe el diferencial mencionado. No obstante, parecería evidente que la diferencia en gastos de operación se puede explicar por el prorrato de dichos gastos en función del volumen de venta.

**559.** En cuanto al señalamiento de Imcosa, referente a que Cinsa no incurre en partidas integrantes del costo integral de financiamiento, es necesario tomar en cuenta que el análisis que realiza la autoridad investigadora es a nivel operativo.

**560.** Sears argumentó que las empresas Cinsa Enasa Productos para el Hogar, S.A. de C.V., Cinsa y Santa Anita En Casa, S.A. de C.V., tienen por objeto social producir y fabricar vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, al respecto la Secretaría requirió a la Solicitante información relativa a la empresa que fabrica la mercancía similar a la investigada. En respuesta, Cinsa aclaró ser la empresa productora de la mercancía mencionada, en tanto la empresas Cinsa Enasa Productos para el Hogar, S.A. de C.V., tiene como actividad principal la prestación de servicios de asesoría técnica y administrativa y Cinsa Santa Anita En Casa, S.A. de C.V., tiene como actividad principal la comercialización de artículos para cocina en acero porcelanizado y vajillas de cerámica.

**561.** En relación al señalamiento realizado por la empresa Liverpool y Sears, relativo a que no queda claro si la productora de vajillas es Cerámica Manufactura o Cinsa, la Secretaría aclara a la empresa Liverpool que de acuerdo con información que obra en el expediente de la investigación administrativa, Cinsa es la empresa productora de la mercancía objeto de solicitud a través de su planta denominada Cerámica Manufactura.

**562.** De acuerdo con lo señalado en los puntos del 478 al 561 de la presente Resolución, la Secretaría considera que existen elementos suficientes de que las importaciones crecientes en condiciones de dumping causaron daño a rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica.

#### **d. Otros factores de daño**

**563.** 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 afectar a la producción nacional.

**564.** Cinsa indicó que el daño en sus indicadores económicos y financieros 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.

**565.** Cinsa señaló que 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. Indicó que 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.

**566.** En general, Porcelanas Ánfora, CMA, Zara Home, Liverpool, Sears, Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash indicaron que el daño alegado se debe a la presencia de factores diferentes de las importaciones investigadas, los cuales se pueden conjuntar en los siguientes temas: i) las importaciones de Cinsa antes y durante el periodo analizado; ii) el crecimiento histórico de las importaciones; iii) uso frívolo y malicioso del sistema de defensa comercial; iv) nula inversión de Cinsa en maquinaria, equipo y modernización; v) situación macroeconómica y crisis; vi) oferta nacional insuficiente, y vii) baja capacidad instalada. Asimismo, señalaron que en la Resolución de Inicio no se analizaron los 8 factores establecidos en el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE.

**567.** Cinsa señaló que la presencia de las importaciones chinas en condiciones de dumping deviene desde que adoptaron las primeras medidas antidumping. Ese tipo de prácticas orillaron a Cinsa a efectuar importaciones y, en su momento, promover la eliminación de las medidas. Estas circunstancias explican que incluso ahora la empresa Porcelanas Ánfora se oponga a la investigación, dado que su principal interés es el de la importación. Indicó que los argumentos de las importadoras demuestran que los productos chinos han

desplazado a la producción nacional. Asimismo, señaló que los datos macroeconómicos que indican las importadoras se refieren a un conjunto mucho más amplio de productos que no representan el desempeño de la rama de producción nacional.

**568.** Las importadoras presentaron argumentos respecto a hechos previos al periodo analizado conforme a lo siguiente: i) las importaciones que empezó a realizar Cinsa a partir de su desistimiento del examen de cuotas compensatorias de la investigación primigenia; ii) la fallida estrategia de Cinsa como importador que lo llevó a reducir sus importaciones hasta ser nulas en el primer trimestre de 2012 para solicitar y justificar una nueva investigación; iii) la posible venta de la empresa antes del periodo analizado la cual no se concretó, y iv) el crecimiento de las importaciones chinas desde antes (2006) de la eliminación de las cuotas compensatorias en 2007.

**569.** La Secretaría considera 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, la caída de la producción, ventas, empleo y las pérdidas sostenidas.

**570.** La Secretaría considera 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 ésta investigación; ii) el crecimiento de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios 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.

**571.** De acuerdo con lo señalado en los puntos 540 al 544 de la presente Resolución, la Secretaría observó que las importaciones que realizó Cinsa en el periodo analizado no serían suficientes para ocupar la capacidad no utilizada de la empresa, frente al propio desplazamiento que causaron las importaciones investigadas.

**572.** La Secretaría considera 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 de China existe evidencia suficiente de que se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis (véanse los puntos 232 al 341 de la presente Resolución) en el periodo investigado y que éstas causaron daño a la producción nacional.

**573.** La Secretaría considera 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.

**574.** En relación a la insuficiente oferta, variedad de producto y capacidad instalada que indicaron las importadoras, la Secretaría considera que tales señalamientos no tienen sustento en virtud de la baja utilización de la capacidad instalada que no pasó del 19% en todo el periodo analizado. La Secretaría considera que no sería económicamente razonable para Cinsa ampliar la capacidad instalada ni realizar mayor inversión en un escenario con importantes y crecientes volúmenes de importación a precios en condiciones de dumping donde los márgenes calculados van del 158.95% al 542.98%. Asimismo, es importante señalar que la capacidad instalada al inicio del periodo se ubicaba 3 puntos porcentuales por debajo del CNA y hacia el final del periodo a 35 puntos por debajo.

**575.** La Secretaría considera que el señalamiento de que no se analizaron los factores indicados en el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping no tiene sustento. Tal como se indica en los puntos 64 a 139 de la Resolución de Inicio se analizó el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping 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.

## I. Conclusiones

**576.** Con base en el resultado del análisis de los argumentos y pruebas descritos en la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que existen pruebas fácticas suficientes que sustentan que las importaciones de los productos objeto de investigación en condiciones de dumping

causaron daño a la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de cerámica para el servicio de mesa. Entre los elementos que llevan a esta determinación preliminar y, sin que sea limitativo de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, se encuentran los siguientes:

- a. Las importaciones investigadas de China se efectuaron con un margen de dumping superior al considerado de minimis en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping. Entre 2009 y el primer trimestre de 2012 dichas importaciones representaron hasta el 90% del total de las importaciones, un nivel muy superior a los de insignificancia, según el mismo artículo.
- b. 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.
- c. Las importaciones de origen chino se ofrecieron a precios significativamente inferiores a los de la producción nacional (de hasta -31%) y también por debajo de los de las importaciones de otros países (de hasta 70%).
- d. Los márgenes de subvaloración que observaron las importaciones de China explicarían el incremento de su participación en el mercado nacional.
- e. 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.
- f. Los resultados operativos negativos que afectaron el comportamiento del margen operativo como resultado de la baja en los ingresos por ventas.
- g. Los clientes de la producción nacional desplazaron sus compras de producto nacional a favor del producto importado.
- h. No se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones investigadas en condiciones de dumping.

#### **J. Cuota compensatoria**

**577.** CMA, Zara Home, Coppel y Chedraui, señalaron que en el caso de imponerse cuotas compensatorias, 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 inefficientes. Indicaron que las vajillas y piezas sueltas de porcelana deben excluirse de la aplicación de las mismas, para evitar que la industria nacional logre su objetivo de acaparar el mercado nacional con los productos de fabricación nacional y los que ella misma importa de China, situación que provocaría un monopolio a favor de Cinsa.

**578.** Imcosa, Crown Baccara, Regalos Siglo XXI e Importadora Flash señalaron que una cuota compensatoria debe ser de una cuantía que impida a Cinsa ejercer un poder monopólico y se cause un daño al consumidor nacional. Las cuotas compensatorias inferiores al margen de dumping pueden ser determinadas con base en el margen promedio de subvaloración o un precio de importación no lesivo. El precio de importación no lesivo puede ser un precio interno que permita recuperar sus costos y lograr una ganancia razonable. Asimismo, indicaron que si la Secretaría concluye que las importaciones realizadas por Cinsa no contribuyeron al daño a la producción nacional, la Secretaría también debe proceder a excluir de la investigación al proveedor chino de Cinsa y no sujetarlo a cuotas compensatorias.

**579.** Al respecto, la Secretaría considera que no es procedente excluir del pago de cuotas compensatorias al proveedor de Cinsa o cualquier otro que haya realizado sus exportaciones en condiciones de dumping.

**580.** De acuerdo con lo señalado en los puntos 341 y 478 al 576 de la presente Resolución, y con fundamento en el artículo 7.1 del Acuerdo Antidumping la Secretaría considera procedente aplicar una medida compensatoria provisional a efecto de impedir que se siga causando daño a la rama de producción nacional durante la investigación.

**581.** Asimismo, de conformidad con los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 62 de la LCE, tomando en cuenta los argumentos y pruebas aportados por las partes interesadas y, en particular las condiciones de competencia en el mercado mexicano, la Secretaría consideró procedente aplicar una cuota compensatoria provisional menor a los márgenes de dumping calculados en esta etapa de la investigación, en la cuantía suficiente para evitar que se siga causando daño a la rama de producción nacional.

**582.** Para tal efecto, la Secretaría determinó que una cuota compensatoria variable en función de un precio no lesivo para la industria nacional permitiría cumplir con dicho objetivo. En este sentido, calculó un

precio meta con el que la producción nacional podría competir con las importaciones originarias de China en condiciones equitativas, para lo cual, con base en la información de Cinsa, determinó el punto de equilibrio para el periodo investigado. Esto es, el punto donde el ingreso total compensa exactamente los costos totales, considerando un nivel de producción real. A partir de lo anterior, se obtuvo un precio de \$2.58 dólares por kilogramo, que ya incluye un margen de utilidad razonable.

**583.** 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 \$2.58 dólares de los Estados Unidos 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.

**584.** 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 \$2.58 dólares de los Estados Unidos por kilogramo, no estarán sujetas al pago de cuotas compensatorias.

**585.** Por lo expuesto y con fundamento en los artículos 7 y 9.1 del Acuerdo Antidumping y 57 fracción I de la LCE, es procedente emitir la siguiente

#### RESOLUCIÓN

**586.** Continúa el procedimiento de investigación antidumping y se impone una cuota compensatoria provisional 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:

- A.** 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 \$2.58 dólares de los Estados Unidos 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.
- B.** 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 \$2.58 dólares de los Estados Unidos por kilogramo, no estarán sujetas al pago de cuotas compensatorias.

**587.** Con fundamento en el artículo 87 de la LCE, las cuotas compensatorias se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento correspondiente.

**588.** Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria en todo el territorio nacional.

**589.** Los interesados podrán garantizar el pago de la cuota compensatoria provisional que corresponda, mediante alguna de las formas previstas en el CFF, lo anterior de conformidad con los artículos 7.2 del Acuerdo Antidumping y 65 de la LCE.

**590.** De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a la presente Resolución deban pagar la cuota compensatoria provisional, no estarán obligados al pago de la misma si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto de 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) publicado 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.

**591.** Con fundamento en el párrafo tercero del artículo 164 del RLCE, se conceden 30 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el DOF, para que las partes interesadas que lo consideren conveniente, presenten ante esta Secretaría los argumentos y pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

**592.** La presentación de dichos argumentos y pruebas se debe realizar ante la Oficialía de Partes de la UPCI, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja (área de ventanillas), colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal. Dicha presentación debe hacerse en original y 3 copias, más el correspondiente acuse de recibo.

**593.** De acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, las partes interesadas deberán remitir a las demás, la información y documentos probatorios que tengan carácter público, de tal forma que éstas los reciban el mismo día que la Secretaría.

**594.** Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del SAT para los efectos legales correspondientes.

**595.** Notifíquese la presente Resolución a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

**596.** La presente Resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el DOF.

México, D.F., a 4 de abril de 2013.- El Secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo Villarreal**.- Rúbrica.