



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN**

**ANÁLISIS DE LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE
COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INFLUENCIA EN LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SACAPUNTAS.**

**DISEÑO DE UN SISTEMA O PROYECTO PARA UNA
ORGANIZACIÓN**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURÍA**

**PRESENTA:
ENRIQUE FERNANDO NAVA MARCIAL**

**ASESOR:
DRA. MARÍA HORTENSIA LACAYO OJEDA**



MÉXICO, D.F.

2013



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE GENERAL

Índice general.....	I
Índice de cuadros.....	V
Introducción.....	1
CAPÍTULO I LAS EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE SACAPUNTAS Y SU ENTORNO.	
1.1 Entorno interno.....	3
1.2 Entorno externo.....	4
1.3 Competencia.....	6
1.4 Proveedores.....	9
1.5 Políticas implementadas por el Gobierno.....	9
CAPÍTULO II LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: ORÍGENES Y EVOLUCIÓN.	
2.1 Orígenes de las teorías del comercio internacional.....	11
2.2 Desarrollo histórico de la teoría del comercio internacional.....	14
2.2.1. Las ventajas comparativas.....	14
2.2.2. El modelo Heckscher-Ohlin.....	17
2.2.3. Economías de escala.....	18
2.2.4. Diferenciación de productos.....	19
2.3 Evolución hacia las ventajas competitivas	20
2.3.1. Liderazgo de costo.....	20
2.3.2. Diferenciación.....	21
2.3.3. De las ventajas comparativas a las competitivas.....	22
2.4 El intercambio desigual.....	23
2.5 Comercio Justo.....	25
2.6 Organización Mundial de Comercio.....	27
CAPÍTULO III LEGISLACIÓN APLICABLE A LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL	
3.1 Ley de Comercio Exterior	29
3.2 Reglamento de la Ley de Comercio Exterior	31
3.3 Acuerdo <i>Antidumping</i>	34

CAPÍTULO IV LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL:

4.1 Elementos de las prácticas desleales de Comercio Internacional.....	37
4.2 Práctica desleal de <i>Dumping</i>	40
4.3 Metodología de la investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional.....	41
4.4 Resolución de Inicio.....	42
4.5 Resolución preliminar.....	43
4.6 Visitas de verificación.....	43
4.7 Audiencia pública.....	44
4.8 Resolución final.....	44
4.9 Importancia del análisis financiero.....	46
4.9.1 Beneficios o utilidades.....	46
4.9.2 Razones financiera de rentabilidad.....	47
4.9.3 Flujo de caja.....	48
4.9.4 Inversión, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital.....	48
4.9.5 Razones de liquidez, apalancamiento y actividad.....	49
4.9.6 Capacidad de reunir capital.....	52

CAPÍTULO V INVESTIGACIÓN SOBRE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SACAPUNTAS

5.1 Procedimiento para realizar una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional.....	55
5.2 Análisis del precio de exportación.....	55
5.2.1 Análisis de ajustes al precio de exportación.....	56
5.3 Análisis del valor Normal.....	57
5.3.1 Análisis de ajustes al valor normal.....	58
5.4 Cálculo del margen de discriminación de precios.....	59
5.4.1 Magnitud del margen de dumping.....	60
5.5 Similitud del producto.....	60
5.5.1 Usos y funciones del producto.....	61
5.6 Mercado nacional (producción nacional).....	62
5.7 Consumidores y canales de distribución.....	68

5.8 Análisis de daño y causalidad.....	69
5.9 Importaciones.....	72
5.10 Análisis de los precios nacionales y de importación.....	76
5.10.1 Subvaloración de precios.....	76
5.10.2 Depresión y contención de precios.....	77
5.11 Efectos sobre la producción nacional.....	80
5.12 Indicadores económicos.....	80
5.12.1 Participación en el mercado y ventas.....	80
5.12.2 Inventarios.....	83
5.12.3 Producción y utilización de la capacidad instalada.....	84
5.12.4 Empleo, salarios y productividad.....	85
5.13 Indicadores financieros.....	86
5.13.1 Beneficios o utilidades.....	86
5.13.2 Estructura de costos.....	87
5.13.3 Razones financieras de rentabilidad.....	88
5.13.4 Flujo de caja (cash flow).....	88
5.13.5 Inversión, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital.....	89
5.13.6 Razones de liquidez, apalancamiento y actividad.....	90
5.13.7 Métodos de evaluación financiera de las inversiones.....	92
5.13.8 Capacidad de reunir capital.....	93
5.14 Otros factores de daño.....	94
5.14.1 Volumen y precios de importaciones no investigadas.....	96
5.14.2 Contracción en la demanda y variaciones en la estructura de consumo.....	96
5.14.3 Prácticas restrictivas de comercio y la competencia entre productores y exportadores.....	96
5.14.4 Evolución de la tecnología.....	97
5.14.5 Resultados de la actividad exportadora y productividad nacional.....	97
5.15 Elementos adicionales.....	98

CAPÍTULO VI RESOLUCIÓN FINAL

6.1 Análisis de discriminación de precios.....	102
6.1.1 Análisis del precio de exportación.....	103
6.1.2 Análisis del valor normal.....	104
6.1.3 Deducciones.....	105
6.1.4 Cálculo del margen de discriminación de precios.....	106
6.2 Análisis de daño importante y causalidad.....	107
6.2.1 Similitud de producto.....	107
6.2.2 Mercado internacional.....	108
6.2.3 Mercado nacional.....	109
6.2.4 Consumidores y canales de distribución.....	111
6.2.5 Análisis de daño y causalidad.....	111
6.2.6 Importaciones objeto de dumping.....	111
6.2.7 Efectos sobre los precios.....	115
6.2.8 Efectos sobre la producción nacional.....	119
6.2.9 Otros factores de daño.....	130
6.2.10 Elementos adicionales.....	130
CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	132
RESOLUCIÓN.....	134
CONCLUSIÓN.....	135
BIBLIOGRAFÍA.....	136
GLOSARIO.....	138
SIGLARIO.....	146
ANEXO.....	147

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1 Participación de los productores nacionales de sacapuntas	4
CUADRO 2 Principales importadores por país de origen	5
CUADRO 3 Importaciones totales por país de origen y consumo nacional aparente.....	6
CUADRO 4 Importadores de china que fueron clientes de los productores nacionales	7
CUADRO 5 Población en edad escolar en México de 3 a 24 años.....	7
CUADRO 6 Prácticas desleales de comercio internacional (elementos).....	39
CUADRO 7 Etapas del procedimiento de una investigación contra prácticas desleales de comercio internacional <i>antidumping</i> o <i>antisubvención</i>	45
CUADRO 8 Grado de apoyo.....	66
CUADRO 9 Grado de apoyo eliminando empresas que no muestran interés.....	67
CUADRO 10 Industria o rama de producción nacional	68
CUADRO 11 Crecimiento absoluto de las importaciones.....	74
CUADRO 12 Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos	104
CUADRO 13 Valor normal.....	106
CUADRO 14 Margen de discriminación de precios	107
CUADRO 15 Similitud entre el sacapuntas nacional y el de China.....	108
CUADRO 16 Producción de los productores nacionales de sacapuntas	110
CUADRO 17 Importaciones vs. C.N.A. y producción nacional	115
CUADRO 18 Precios.....	117

CUADRO 19 Diferencial de precios (nacional vs. China).....	118
CUADRO 20 Diferencial de precios (nacional vs. China con margen de <i>dumping</i>).....	119
CUADRO 21 Indicadores de Productos Chateau	121
CUADRO 22 Consumo nacional aparente y producción nacional.....	123
CUADRO 23 Indicadores de la industria nacional.....	125
CUADRO 24 Estado de costos ventas y utilidades de la industria nacional.....	126
CUADRO 25 Estado de resultados de Tajalápiz.....	127
CUADRO 26 Balance general de Tajalápiz.....	128
CUADRO 27 Razones financieras de Tajalápiz.....	129
CUADRO 28 Escenarios para la aplicación de una cuota Lesser Duty Rule.....	131

INTRODUCCIÓN

La política comercial de México en relación al comercio internacional pretende potenciar la productividad y competitividad de la economía mexicana para lograr un crecimiento económico sostenido y acelerar la creación de empleos; las principales estrategias a desarrollar son: la mejora regulatoria, el combate a los monopolios y la promoción de una política de competencia.

Para generar las condiciones que aseguren un clima de negocios favorable, y que los consumidores puedan acceder a bienes y servicios bajo condiciones de equidad, es necesario llevar a cabo acciones encaminadas a eliminar distorsiones en materia de competencia que permitan erradicar las prácticas desleales de comercio internacional.

Por ello es de gran importancia contar con una regulación eficiente que fomente la competitividad de las empresas y los sectores; que elimine las barreras que limitan el intercambio internacional de bienes y servicios, así como también las disparidades en las disposiciones de los distintos acuerdos comerciales y los trámites excesivos, procurando con ello un impacto positivo en el crecimiento económico y por consiguiente en el bienestar social.

El propósito de esta investigación es exponer la metodología para realizar una investigación de daño en la modalidad de *Dumping* en el caso de las empresas nacionales productoras de sacapuntas. La información utilizada contiene datos proporcionados por las empresas involucradas en la investigación y empresas importadoras, e incluye desde datos generales, hasta análisis económicos y financieros, así como también se recopiló y analizó información de fuentes como la Secretaría de Economía (SE), el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), entre otros.

Esta investigación muestra la metodología y las bases jurídicas que se utilizan para determinar si existe daño a través del *dumping* a las empresas productoras de sacapuntas en México.

La investigación se organiza de la siguiente manera: en el Capítulo I contiene el entorno de la industria productora de sacapuntas y se describen las tres principales empresas productoras de sacapuntas. Incluye el entorno externo e interno, la competencia, los proveedores y las políticas que ha implementado el gobierno en materia de prácticas desleales de comercio internacional. En el Capítulo II se hace mención al comercio internacional su origen, evolución y algunas de sus principales teorías; el Capítulo III analiza la legislación aplicable en el marco jurídico en el que se fundamentan las investigaciones de prácticas desleales de comercio internacional. El Capítulo IV explica la metodología para realizar una investigación de daño en la modalidad de *dumping*; hace referencia a las etapas que integran la investigación y describe de manera detallada cada una. En el Capítulo V se describen los puntos y el procedimiento que se realiza para la investigación, ya que las investigaciones constan de una resolución de inicio, preliminar y final, en este capítulo se explica a detalle la forma en que se desarrollan cada uno de los puntos.

En el Capítulo VI se presenta todo el desarrollo de la resolución final de la investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional; es importante destacar que sólo se presenta dicha resolución, ya que el inicio y la preliminar son muy similares y estaríamos repitiendo prácticamente todo. En la etapa final se concentra toda la información que las partes interesadas presentaron y la que la Secretaría de Economía se allegó para la determinación final.

CAPÍTULO I LAS EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE SACAPUNTAS Y SU ENTORNO¹

1.1 ENTORNO INTERNO

En el presente capítulo se describirá el entorno de la industria productora de sacapuntas y se describen las tres principales empresas productoras de sacapuntas. Además, incluye el entorno externo e interno al que se debe de enfrentar la industria nacional de sacapuntas, la competencia, los proveedores y las políticas que ha implementado el gobierno en materia de prácticas desleales de comercio internacional.

La producción nacional de sacapuntas está conformada por tres empresas: Tajalápiz Los Reyes, Michoacán, S.A. de C.V., Comercial y Manufacturera, S.A. de C.V. y Productos Chateau, S.A. de C.V.

1.- Tajalápiz Los Reyes, Michoacán, S.A. de C.V., con domicilio en San Francisco de los Reyes, Tlalpujahua C.P. 61070, Michoacán, México, cuya actividad principal consiste en la elaboración de sacapuntas escolares de plástico marca Reymi, reglas y juegos de geometría en madera, no cuenta con empresas subsidiarias y no pertenece a ninguna cámara o asociación. En 2009 contaba con una capacidad instalada para producir 300,000 kilogramos de sacapuntas, tuvo una producción de 23,998 kilogramos y contó con 50 empleados para la producción de sacapuntas.²

2.- Comercial y Manufacturera, S.A. de C.V., con domicilio en Centlápatl No. 178 San Martín Xochináhuac C.P. 02210 México, D.F., cuya actividad principal consiste en la fabricación de juegos de mesa y artículos escolares, no cuenta con empresas subsidiarias y está afiliada a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y a la Asociación Mexicana del Juguete, A.C. (AMIJU) En 2009 contaba con una

¹ Este apartado ha sido desarrollado tomando como guía el análisis del sector de Michael E. Porter, *Estrategia Competitiva, Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*, México, Patria, 2007, pp. 19-39.

² Respuesta al formulario oficial de investigación presentado por Tajalápiz, México, 2010, folio 1613.

capacidad instalada para producir 88,500 kilogramos de sacapuntas, tuvo una producción de 43,280 kilogramos y contó con 35 empleados para la producción de sacapuntas.³

3.- Productos Chateau, S.A. de C.V., con domicilio en Calz. Ermita Iztapalapa No. 250-301 Col. Sinatel, C.P. 09470 México, D.F., la actividad o giro principal de la empresa es la fabricación, distribución, compra venta de artículos de plástico y metal, no cuenta con empresas subsidiarias y no pertenece a ninguna cámara o asociación. En 2009 contaba con una capacidad instalada para producir 98,085 kilogramos de sacapuntas, tuvo una producción de 67,247 kilogramos y contó con 40 empleados para la producción de sacapuntas.⁴

Las cuales en conjunto representan el 100 por ciento de la producción nacional, como se observa en el cuadro 1.

CUADRO 1

Participación de los productores nacionales de sacapuntas		
Empresa	Producción en 2009	Part. %
Tajalápiz Los Reyes, Michoacán, S.A. de C.V.	23,962	17.8
Comercial y Manufacturera, S.A. de C.V.	43,280	32.2
Productos Chateau, S.A. de C.V.	67,247	50.0
Total de producción en 2009	134,489	100

Fuente: Secretaría de Economía, Respuesta a requerimientos de información de las tres empresas productoras, México, 2010, folios 5145, 5155 y 5233.

1.2 ENTORNO EXTERNO

Además de los productores nacionales de sacapuntas, existe un gran número de importadores de productos provenientes de diferentes países que compiten directamente con los sacapuntas nacionales, y muchos de ellos han incrementado el volumen de sus importaciones año con año, pero principalmente los importadores de productos chinos, por ejemplo Goba Internacional, S.A. de C.V., en 2009 incrementó sus importaciones en

³ Respuesta a requerimiento de información presentado por Comercial y Manufacturera, México, 2010, folio 5155.

⁴ Respuesta a requerimiento de información presentado por Cheteau, México, 2010, folio 5233.

425 por ciento con respecto a 2008 y Camacho Loza Horacio en 146 por ciento en el mismo periodo, como se puede observar en el cuadro 2.

CUADRO 2

PRINCIPALES IMPORTADORES POR PAÍS DE ORIGEN SACAPUNTAS(KG) FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01
--

EMPRESA	PAÍS	VOLUMEN			VARIACIÓN (%) Vol.		
		2007	2008	2009	b/a	c/b	c/a
		a	b	c			
SOURT PRO INTERNATIONAL SA DE CV	CHINA		28,146	34,517	N.A.	22.6	N.A.
GOBA INTERNACIONAL SA DE CV	CHINA		6,169	32,404	N.A.	425.3	N.A.
CAMACHO LOZA HORACIO	CHINA		9,738	23,968	N.A.	146.1	N.A.
MAPED SILCO SA DE CV	HONG KONG	1,289	6,694	15,316	419.32	128.8	1088.2
VENEGAS ARELLANO NORMA	COREA DEL SUR	4,330	2,978	3,355	-31.22	12.7	-22.5
INDUSTRIAS CURTIS SA DE CV	COREA DEL SUR	877	1,595	800	81.87	-49.8	-8.8
INDUSTRIAS KORES DE MEXICO SA DE CV	BRASIL	4,387	5,934	11,482	35.26	93.5	161.7

Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México de la (SIC-MEX), México, 2010.

Es así que se puede apreciar en el cuadro 2 que las tres principales empresas importadoras de sacapuntas, adquieren sus sacapuntas de China y han aumentado considerablemente sus compras, pasando de 44,053 kilogramos en 2008 a 90,889 en 2009; es decir duplicaron sus importaciones de sacapuntas chinos en un año.

Los sacapuntas nacionales y los sacapuntas chinos compiten directamente entre sí en todo lo largo y ancho del territorio nacional, sin embargo, por los precios tan bajos a los que se venden los sacapuntas chinos, la República Popular China se ha convertido en el principal exportador de sacapuntas a México, y como consecuencia ha aumentando su participación en el consumo nacional aparente (CNA) de 2007 a 2009, ya que en 2007 participaba con el 41 por ciento y en 2009 con un 58 por ciento, un incremento de 17 puntos porcentuales, y de esa forma ha desplazado a la producción nacional, como se puede ver en el cuadro 3.

CUADRO 3

IMPORTACIONES TOTALES POR PAÍS DE ORIGEN Y CONSUMO NACIONAL APARENTE SACAPUNTAS(KG) FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01						
PAIS	VOLUMEN			PARTICIPACIÓN (%) Vol.		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
CHINA	198,505	338,531	265,603	65	80	83
HONG KONG	12,191	7,561	15,318	4	2	5
COREA DEL SUR	18,269	13,194	12,862	6	3	4
BRASIL	4,997	6,083	11,487	2	1	4
ALEMANIA	8,258	8,493	4,931	3	2	2
TAIWAN	15,658	14,010	4,287	5	3	1
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	29,761	21,716	2,472	10	5	1
OTROS PAÍSES	16,960	14,247	3,475	6	3	1
TOTAL	304,599	423,835	320,435	100	100	100
CONCEPTO				VARIACIÓN PORCENTUAL		
				08/07	09/08	09/07
CONSUMO NACIONAL APARENTE (CNA)	483,851	560,772	454,924	16	-19	-6
PRODUCCIÓN NACIONAL	179,252	136,937	134,489	-24	-2	-25
	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL CNA			VARIACIÓN EN PUNTOS PORCENTUALES		
				08-07	09-08	09-07
IMPORTACIONES DE CHINA / CNA	41	60	58	19	-2	17
PRODUCCIÓN NACIONAL / CNA	37	24	30	-13	5	-7

Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) y respuesta a requerimientos a empresas productoras, México, 2010, folios 5145, 5155 y 5233.

1.3 COMPETENCIA

Existen importadores como Productos Dietrix, S.A. de C.V., Mercería La Bodega, S.A. de C.V. y Loubet Peña Laura Elena que en tiempos pasados fueron clientes de los productores nacionales, pero dados los precios tan bajos a los que se pueden importar los sacapuntas chinos, decidieron convertirse en importadores y de esa manera se convirtieron en competencia para los productores nacionales, ver cuadro 4 de clientes.

CUADRO 4

IMPORTADORES DE CHINA QUE FUERON CLIENTES DE LOS PRODUCTORES NACIONALES SACAPUNTAS(KG) FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01
--

EMPRESA	VOLUMEN			VARIACIÓN (%) Vol.		
	2007	2008	2009	b/a	c/b	c/a
	a	b	c			
PRODUCTOS DIETRIX SA DE CV		3,482	13,546	N.A.	289	N.A.
MERCERIA LA BODEGA SA DE CV		6,169	32,404	N.A.	425	N.A.
LOUBET PEÑA LAURA ELENA		9,738	23,968	N.A.	146	N.A.

Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México de la (SIC-MEX), México, 2010.

Todos los importadores, así como algunos clientes de los productores nacionales que ahora importan sacapuntas, gozan de amplia cobertura de ventas en sus zonas geográficas e incluso algunos con cobertura en toda la República Mexicana, como es el caso de Productos Dietrix, el cual surte a todas las cadenas de tiendas de autoservicio Soriana, Comercial Mexicana, Wall-Mart y otras.

El mercado principal de los sacapuntas, nacionales o importados, son los niños y jóvenes en edad escolar desde preescolar hasta licenciatura, que de acuerdo a cifras obtenidas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) tan sólo en el año 2010 ascendía a 47,276,312 estudiantes, ver cuadro 5.

CUADRO 5

POBLACIÓN EN EDAD ESCOLAR EN MÉXICO DE 3 A 24 AÑOS

Grupos de edad	1970	1990	2000	2005	2010
3 a 5 años	5,052,664	6,472,877	6,696,125	6,506,759	6,535,234
6 a 12 años	10,038,284	14,701,697	15,494,206	14,968,088	15,516,889
13 a 15 años	3,494,653	6,157,413	6,296,758	6,537,062	6,570,144
16 a 19 años	3,953,334	7,640,671	7,902,101	7,921,850	8,761,774
20 a 24 años	4,032,341	7,829,163	9,071,134	8,964,629	9,892,271
Total	26,571,276	42,801,821	45,460,324	44,898,388	47,276,312

Fuente: INEGI, *Censos de población y vivienda* 1970, 1990, 2000, 2005 y 2010 <http://www.inegi.org.mx>, México, 2011.

Dadas las importaciones masivas de sacapuntas originarias de la República Popular China, se ha observado un cambio año con año en la forma del etiquetado de la bolsa, dichos cambios influyen en gran medida por indicación de los importadores mexicanos, y el fondo de cambiar el formato de impresión en la bolsa de empaque es significativamente similar, por no decir idéntica, al empaque de la marcas mexicanas y registradas por los productores nacionales, lo cual evidentemente origina confusión en el público consumidor.

Existen marcas mexicanas que tienen como empaque principal una bolsa que se llama surtido, que consiste en 25 sacapuntas por bolsa conteniendo cada una de ellas 5 sacapuntas de cada uno de los siguientes modelos:

5 sacapuntas en forma de cuadro de plástico de diversos colores

5 sacapuntas en forma redonda de plástico de diversos colores

5 sacapuntas en forma de corazón de plástico de diversos colores

5 sacapuntas en forma de conejo de plástico de diversos colores

5 sacapuntas en forma de oso de plástico de diversos colores

Este tipo de empaque originó que los importadores solicitaran a sus productores chinos un empaque similar, sin embargo no sólo se copió un empaque similar, sino que algunos modelos creados por los productores mexicanos, tales como el oso y el conejo fueron copiados íntegramente, es decir el productor en china no sólo copió el empaque nacional, creando una confusión entre el consumidor, sino también hicieron réplicas exactas de algunas formas creadas por los productores.

Cabe hacer mención especial que un cliente nacional, quien actualmente es importador directo de sacapuntas, en su empaque de venta combina un sacapuntas mexicano y un sacapuntas originario de la República Popular China, y más aún en el empaque se señala

textualmente lo siguiente: *“Hecho en México, Empacado y Distribuido por Productos Dietrix, S.A. de C.V.”.*

Los productos sustitutos de los sacapuntas de plástico son los sacapuntas metálicos, sacapuntas con juguete, sacapuntas eléctricos, navaja de rasurar y navaja con filo. Sin embargo, éstos productos no compiten directamente con los sacapuntas de plástico, ya que en algunos casos el precio es considerablemente superior, y en otros, como en el caso de las navajas, no son recomendables sobre todo para los niños.

1.4 PROVEEDORES

Las materias primas para la elaboración de los sacapuntas son poliestireno cristal y pigmentos ferrosos para el cuerpo de plástico, fleje de acero al carbón con especificación internacional A.I.S.I. 1095 calibre 23 cortado a 6.6 mm para la elaboración de la navaja y alambre de acero recocido con especificación internacional A.I.S.I. 1010 especial para forja de tornillo con diámetro de 2 mm. En el mercado nacional se pueden encontrar una gran cantidad de proveedores de éstas materias primas, y por lo tanto, no existe ningún problema para los productores nacionales en poder negociar un precio competitivo.⁵

1.5 POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR EL GOBIERNO

En el aspecto político, en los últimos meses el Gobierno Federal ha dado instrucciones para que se esté monitoreando constantemente las importaciones provenientes de China, ya que el 14 de octubre de 2008 entro en vigor el acuerdo sobre las medidas de transición que fueron negociadas con China, y que consistió en que 204 fracciones arancelarias sujetas a una medida de remedio comercial se fueron desgravando a lo largo de cuatro años, para culminar el 11 de diciembre del 2011. Además de esto, la Secretaría de Economía está llevando a cabo un programa de desgravación arancelaria, y el 1° de

⁵ Respuesta al formulario oficial de investigación presentado por Tajalápiz, México, 2010, folio 1613.

enero de 2012 en muchas fracciones arancelarias se redujeron los aranceles y en otras inclusive de cero arancel, por lo tanto, el Gobierno Federal ha ofrecido a todas las ramas de la industria nacional investigaciones sobre prácticas desleales de comercio internacional como remedio comercial.

Como se puede observar, la industria nacional de sacapuntas está pasando por una etapa muy complicada como consecuencia de las importaciones de sacapuntas provenientes de China, ya que éstas son el principal obstáculo para que la industria pueda crecer y desarrollarse en un entorno de competencia equitativa, se espera que con las medidas impuestas por el Gobierno Federal se puedan dar unas mejores condiciones de competencia leal.

CAPÍTULO II LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: ORÍGENES Y EVOLUCIÓN.

El comercio internacional es en esencia el intercambio de bienes, servicios y conocimientos entre las naciones que integran el planeta lo que realmente lo mueve. El comercio internacional es una fuerza que apunta al desarrollo económico y promueve el bienestar de las naciones y de su población; los bienes que se transan están constituidos por bienes terminados, intermedios y materias primas que sirven para elaborar otros productos. Para ello es necesario plantear cómo surgen las diversas teorías que se han formado a través del propio desarrollo y evolución del comercio internacional.

2.1 ORÍGENES DE LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Los orígenes de las teorías del comercio internacional surgen desde los mercantilistas; no obstante, para fines de esta investigación partiremos por definir el comercio internacional; “es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países,”⁶ es decir, es la comercialización de bienes y servicios entre los diferentes países del mundo, y tiene como finalidad el crecimiento económico de éstos.

Por lo tanto, podemos afirmar que el comercio internacional se presenta porque “los países abarcan superficies de la tierra con diferencias en clima, tierras, recursos y otras condiciones y factores que caracterizan a las regiones como propicias para producir a un costo menor determinadas mercancías en relación con otras regiones,”⁷ por consiguiente,

⁶ Con base en Ricardo Torres Gaytán, *Teoría del comercio Internacional*, México, Siglo XXI, 10ª ed, 1982 p. 11

⁷ Con base en Ellsworth Clark Leith, *Comercio Internacional*, México, FCE, 2ª ed, 1989, p.102, citado por Norma Soto Castañeda, *Evolución, desarrollo y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Francia en el marco del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea. (1995-2002)*, Tesis de Maestría en Administración de Negocios Internacionales, México, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, 2006, p. 9

las diferentes condiciones de producción entre los distintos países y regiones, las diferencias en los gustos y en los patrones de consumo de las personas y la existencia de economías de escala permiten el desarrollo de los intercambios comerciales internacionales.

Con base en lo anterior, las principales teorías que tratan acerca del comercio internacional se fundamentan en las ideas que tuvieron los mercantilistas desde el siglo XVI y hasta mediados del siglo XVIII, quienes fueron los primeros en la historia del desarrollo económico en atribuirle la importancia al comercio exterior, al establecer en qué medida las relaciones comerciales con el exterior afectan las actividades internas, al considerar que cada país busca la mayor ganancia frente a los demás.⁸

El mercantilismo es un conjunto de ideas económicas que consideran que la prosperidad de una Nación-Estado depende del capital que pueda tener, y que el volumen global de comercio mundial es inalterable. El capital, que está representado por los metales preciosos que el estado tiene en su poder, se incrementa sobre todo mediante una balanza comercial positiva con otras naciones (o, lo que es lo mismo, que las exportaciones sean superiores a las importaciones). El mercantilismo sugiere que el gobierno dirigente de una nación debería buscar la consecución de esos objetivos mediante una política proteccionista sobre su economía, favoreciendo la exportación y desfavoreciendo la importación, sobre todo mediante la imposición de aranceles. La política económica basada en estas ideas a veces recibe el nombre de sistema mercantilista.⁹

⁸ Con base en Miltiades Chacholiades, *Economía internacional*, México, McGraw-Hill Interamericana, 2ª ed, 1986, p. 71, citado por Norma Soto Castañeda, *Evolución, desarrollo y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Francia en el marco del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea. (1995-2002)*, Tesis de Maestría en Administración de Negocios Internacionales, México, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, 2006, p. 9

⁹ Con base en DDATA, *Mercantilismo*, <<http://ddata.over-blog.com/2/64/74/65/Mercantilismo.pdf>>, (30 de junio de 2012), 21 pp.

Después de los mercantilistas, y a diferencia de éstos, surge la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. El objetivo de Smith era mostrar cómo todos pueden ganar con el libre comercio en oposición al proteccionismo, la ventaja **absoluta** se puede entender como producir con menos requerimientos de trabajo una unidad del bien o vista de manera inversa, producir más con un menor o igual costo, por lo tanto, si cada país se especializa en los productos que mejor hace, se liberan recursos y se reducen los costos de producción en cada país por lo que la producción *per cápita* se eleva.¹⁰

Sin embargo, Smith no fue lo suficientemente lejos como para evaluar el caso en el que un país tiene una desventaja absoluta en todas las líneas de producción, ya que su análisis no explica por ejemplo: el comercio intraindustrial, las economías a escala o los beneficios del comercio para un país que tiene desventaja absoluta en todos los sentidos.¹¹

Finalmente, Adam Smith ofrece la primera explicación económica de por qué se establecen relaciones de comercio entre países, y ello se debe a los diferentes costos de fabricación por producto determinado. De esta forma, cada país se especializará en aquellos bienes que es capaz de fabricar a menores costos, en comparación con los que tienen el resto de los países, implicando por ende la necesidad de la división internacional de la producción, es decir del trabajo, propiciando una conveniencia del intercambio entre los países, a través de expandir los mercados, creando así la doctrina del liberalismo económico.¹²

¹⁰ Con base en Ismene Ithai Bras (coord.), *Diplomado en Economía Internacional*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 4, 7, 9, 11 y 14 de octubre de 2011, (CD-Rom)

¹¹ *Idem.*

¹² Con base en Norma Soto Castañeda, *Evolución, desarrollo y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Francia en el marco del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea. (1995-2002)*, Tesis de Maestría en Administración de Negocios Internacionales, México, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, 2006, pp. 13-14

Cabe mencionar que en el siguiente apartado analizaremos la teoría de las ventajas comparativas expuesta por David Ricardo para enfatizar la especialización en la producción.

2.2 DESARROLLO HISTÓRICO DE LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Como consecuencia de los planteamientos realizados por Adam Smith y ya que ningún país es capaz de producir todo lo que necesita, todos los países tienen la necesidad de comercializar los productos que otros países fabrican con una mayor eficiencia. Por lo tanto, diversos autores como por ejemplo David Ricardo se preocuparon por desarrollar teorías que explicaran de una manera más amplia la forma en que se da el comercio internacional.¹³

2.2.1 LAS VENTAJAS COMPARATIVAS.

Poco después de que Smith dio a conocer su teoría, David Ricardo desarrolló un principio de comercio para mostrar que todas las naciones pueden beneficiarse con el comercio, aun cuando tuvieran menor productividad en todas las ramas de la industria, por lo tanto, si un país no puede competir en ningún ramo en productividad, aún puede haber ganancias con el comercio. La nación menos eficiente debe especializarse en la exportación de los bienes en los que es comparativamente menos ineficiente (donde la ventaja absoluta es menor) y la nación más eficiente debe especializarse en el bien en el que es comparativamente más eficiente, donde la ventaja absoluta es mayor.¹⁴

El modelo ricardiano se explica y se entiende mejor, por medio de los precios relativos de los bienes. Una diferencia en los precios relativos de los bienes entre dos países constituye la base de las actividades comerciales entre ellos con beneficios mutuos. Aquel país que tenga menor precio relativo de un bien (x) comparado con otro país, tiene

¹³ *Ibid*, p. 15

¹⁴ Con base en Ismene Ithai Bras (coord.), *Diplomado en Economía Internacional*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 4, 7, 9, 11 y 14 de octubre de 2011, (CD-Rom)

ventaja comparativa en dicho bien (x) y por consiguiente debe especializarse en la producción y exportación del bien (x) de su ventaja comparativa. Pero a medida que el país se especializa en la producción del bien (x) de su ventaja comparativa, y aumente su producción, incurrirá en costos de oportunidad crecientes, lo que hará que los precios relativos del bien (x) tiendan a igualarse en ambos países.

Para demostrar el principio de la ventaja comparativa, David Ricardo formuló un modelo simplificado con base en los siguientes supuestos:

- El mundo se compone de dos naciones, cada una de las cuales utiliza un solo insumo para producir dos mercancías.
- En cada nación, el trabajo es el único insumo (teoría del valor), por lo que cada país posee una dotación fija de trabajo, al cual se le emplea plenamente y es homogéneo.
- El trabajo puede trasladarse en forma libre entre las diferentes industrias de una nación, pero no puede hacerse entre las naciones.
- El nivel de la tecnología es fijo en ambas naciones, donde cada nación puede usar diferentes tecnologías, sin embargo, todas las empresas emplean un método de producción común para elaborar cada mercancía.
- Los costos no varían de acuerdo con el nivel de producción, sino que son proporcionales al monto de trabajo empleado.
- En todos los mercados impera la competencia perfecta, debido a que ningún productor ni consumidor es en lo individual suficientemente grande para influir en el mercado, todos son tomadores de precios. La calidad de los productos no varía entre las naciones, lo que implica que todas las unidades de cada producto sean idénticas.

- Entre las naciones existe libre comercio, es decir no hay barreras gubernamentales al comercio.
- Los costos de transporte son iguales a cero. Así, los consumidores se mostrarán indiferentes al hecho de que un producto sea de elaboración nacional o importada cuando los precios nacionales de los dos productos son idénticos.
- Las compañías toman decisiones de producción en un intento por maximizar sus utilidades, mientras que los consumidores maximizan su satisfacción por medio de sus decisiones de consumo.
- Cuando los consumidores toman sus decisiones de consumo y las compañías sus decisiones de producción, toman en cuenta el comportamiento de todos los precios.
- El comercio está equilibrado (las importaciones se pagan con las exportaciones), lo que elimina los flujos de dinero entre las naciones.¹⁵

Con base en los principios anteriores, David Ricardo crea la teoría de las ventajas comparativas donde se establece que en un país las condiciones de mercado darán más recursos a aquellos sectores donde sean más productivos; y por lo tanto, puede importar de otros países otros productos donde tengan costos menores, y el país que importa todavía es más productivo en la producción de otros bienes;”¹⁶ por lo tanto, tenemos dos países que producen dos productos y tienen una diferencia en la productividad al realizar los dos productos, para el país que tiene una mayor productividad es conveniente importar un producto en el cual el costo de producción fuera relativamente mayor, con respecto a otro país que lo fabrica a un costo más bajo, a pesar de que el primer país tenga la capacidad de fabricarlo.

¹⁵ Soto Castañeda, *op. cit.*, pp. 16-17

¹⁶ *Ibid*, p. 18

2.2.2 EL MODELO DE HECKSCHER-OHLIN.

Es la teoría de Heckscher-Ohlin (Teoría H-O) la que estudia más a detalle las bases de la ventaja comparativa y el efecto que el comercio internacional tiene sobre los ingresos de la fuerza de trabajo en los países. La teoría H-O se basa en varios supuestos, entre ellos:

- Rendimientos constantes a escala.
- Utilización de la misma tecnología.
- El bien X es intensivo en trabajo.
- El bien Z es intensivo en capital.
- Movilidad perfecta de los factores de producción de cada país.
- Utilización plena de todos los recursos.
- Competencia perfecta.

Esta teoría explica las razones de las diferencias de los precios relativos de los bienes y por consiguiente su ventaja comparativa, con base en la cantidad que tenga cada país de los factores de producción.¹⁷

De lo anterior surge el enunciado del teorema H-O “Un país exportará el bien cuya producción exija el uso intensivo del factor relativamente abundante y de bajo costo con que cuenta el país e importará el bien cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso y costoso de que dispone el país”.¹⁸

En otras palabras, es la diferencia en la cantidad y en los precios relativos de los factores lo que en última instancia se convertirá en la causa del comercio internacional. Sin embargo, la teoría H-O deja algunos vacíos en la explicación del comercio internacional,

¹⁷ Con base en Ismene Ithai Bras (coord.), *Diplomado en Economía Internacional*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 4, 7, 9, 11 y 14 de octubre de 2011, (CD-Rom)

¹⁸ *Idem*.

porque esta teoría se basa en algunos supuestos que no tienen validez, en especial los que hacen referencia a los rendimientos constantes a escala y a la competencia perfecta.¹⁹

2.2.3 ECONOMÍAS DE ESCALA

El análisis del comercio internacional basado en la competencia perfecta, elimina los beneficios del monopolio. Sin embargo, cuando hay rendimientos crecientes a escala, o economías de escala, las grandes empresas tienen como consecuencia una ventaja sobre las pequeñas, por lo que los mercados tienden a estar dominados por una empresa (monopolio) o por unas pocas empresas (oligopolio). Lo anterior significa que cuando aparecen las economías de escala, los mercados se hacen imperfectamente competitivos.²⁰

En la práctica se presentan muchos casos en que al aumentar la producción, se aumenta el costo promedio o unitario, pero menos que proporcionalmente al aumento de la producción, o dicho de otra forma, el costo promedio disminuye al aumentar la producción. Esto es lo que se llama economías de escala, estas economías de escala tienen diferentes causas o provienen de diferentes factores, siendo tal vez el más importante la presencia de costos fijos que son independientes del nivel de producción, por lo que originan un menor costo promedio.²¹

Es necesario aclarar la diferencia que existe entre economías de escala o rendimientos crecientes a escala y economías externas. Las primeras se refieren a la disminución de los costos promedios de producción a medida que aumenta la productividad de la empresa, es decir, estas economías son de carácter interno de la empresa, en tanto que

¹⁹ *Idem.*

²⁰ *Idem.*

²¹ *Idem.*

las economías externas se refieren a la disminución de los costos promedios de cada empresa debido al aumento de la productividad de toda la industria.²²

Las economías de escala operan en el comercio intraindustrial (aquel en el que distintos países se intercambian productos diferenciados en una misma industria), mientras que el comercio interindustrial (productos de distintas industrias entre diversos países) se puede explicar por las ventajas comparativas, ésta es una postura relevante para los países desarrollados, cuyo comercio es principalmente intraindustrial, mientras que el comercio norte-sur se sigue explicando por la ley de la ventaja comparativa. El comercio interindustrial debería privilegiarse en virtud de que los países complementan sus producciones, sin embargo, casi la mitad de comercio consiste en intercambio intraindustrial.²³

2.2.4 DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS

Las economías de escala tienden practicar el oligopolio y dentro de éste, el oligopolio con productos diferenciados, ya que una gran parte de la producción de las economías modernas se efectúa basada en productos diferenciados más que en productos diferentes. Por ejemplo, un automóvil Chevrolet, no es lo mismo que un automóvil Toyota o Renault, a pesar de que son productos de la misma industria automovilística, pero diferenciados. Un gran porcentaje del comercio internacional entre países se basa hoy día en el intercambio de productos diferenciados (de la misma industria) y otro gran porcentaje se basa al intercambio de productos diferentes (de diferentes industrias como café y tela).²⁴

En el primer caso, intercambio de bienes de la misma industria se llama comercio intraindustrial y un ejemplo lo tenemos en el mercado europeo de automóviles: Francia

²² *Idem.*

²³ *Idem.*

²⁴ *Idem.*

vende autos Renault a España e Italia; Italia vende autos Fiat a Francia y España. Este tipo de comercio se lleva a cabo por lo general entre países con el mismo nivel de desarrollo (países industrializados). En el segundo caso, intercambio de bienes de diferentes industrias con productos diferentes (café-tela), se llama comercio interindustrial y por lo general se lleva a cabo entre países con diferente grado de desarrollo (de países subdesarrollados a países industrializados y viceversa). El comercio intraindustrial surge con el fin de aprovechar las importantes economías de escala; la competencia internacional obliga a las empresas de los países industrializados a fabricar una sola variedad del mismo producto en vez de muchas variedades, con el fin de mantener costos promedios o unitarios a un nivel bajo.²⁵

2.3 EVOLUCIÓN HACIA LAS VENTAJAS COMPETITIVAS

La ventaja competitiva nace principalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor. Hay dos tipos básicos de ventaja competitiva: liderazgo de costo y diferenciación.

2.3.1 LIDERAZGO DE COSTO

La ventaja de liderazgo de costo requiere de costos generales muy bajos, una fuente de mano de obra barata y procedimientos de entrenamiento eficientes debido a la alta rotación de personal, un productor de costo bajo debe encontrar y explotar todas las fuentes de ventajas de costo, ya que si una empresa puede lograr y sostener el liderazgo de costo general, será entonces un ejecutor sobre el promedio en su sector industrial, siempre y cuando pueda mantener sus precios cerca o en el promedio del sector industrial

²⁵ *Idem.*

a precios equivalentes o menores que sus rivales, la posición de costo bajo de un líder se traduce en mayores retornos, sin embargo, un líder en costo no puede ignorar las bases de la diferenciación si su producto no se percibe como comparable o aceptable para los compradores, un líder en costo se verá obligado a descontar los precios muy por debajo de sus competidores para lograr ventas. Esto puede anular los beneficios de su posición favorable en los costos.²⁶

2.3.2 DIFERENCIACIÓN

En una estrategia de diferenciación, una empresa busca ser única en su sector industrial junto con algunas dimensiones que son ampliamente valoradas por los compradores, ya que selecciona uno o más atributos que muchos compradores en un sector industrial perciben como importantes, y se pone en exclusiva a satisfacer esas necesidades. Por lo tanto, es recompensada su exclusividad con un precio superior. Los medios para la diferenciación son peculiares para cada sector industrial y la diferenciación puede basarse en el producto mismo, el sistema de entrega por el medio del cual se vende, el enfoque de mercadotecnia y un amplio rango de muchos otros factores. Una empresa que puede lograr y mantener la diferenciación será un ejecutor por encima del promedio en su sector industrial, si el precio superior excede los costos extra en lo que se incurre para ser único. Asimismo, un diferenciador debe siempre buscar las formas de diferenciar que lleven a un precio superior mayor que el costo de diferenciar y un diferenciador no puede ignorar su posición en costos, porque su precio superior sería anulado por una posición en costos marcadamente inferior. Así, un diferenciador intenta la proximidad en costo, relativa a sus competidores, reduciendo el costo en todas las áreas que no afectan la diferenciación.²⁷

²⁶ Con base en Ismene Ithai Bras (coord.), *Diplomado en Economía Internacional*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 4, 7, 9, 11 y 14 de octubre de 2011, (CD-Rom)

²⁷ *Idem.*

2.3.3 DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS A LAS COMPETITIVAS

Las ventajas comparativas consideran elementos olvidados por los autores liberales como: economías de escala (disminución de los costos promedios de producción a medida que aumenta la productividad de la empresa, de carácter interno de la empresa), diferenciación de productos (diferenciados y diferentes) y competencia imperfecta. El comercio intraindustrial se basa en la ventaja competitiva. Distintas empresas del mismo ramo en los países industrializados fabrican una sola variedad del mismo producto y lo mejoran constantemente en lugar de muchas variedades, con la idea de mantener costos promedios o unitarios a un nivel bajo.

Las economías de escala son sustanciales para la visión de la ventaja competitiva, ya que éstas han llevado a la ruptura de la competencia perfecta. En términos empresariales las ventajas competitivas se basan en generar estrategias que establezcan una posición provechosa y sostenible frente al fenómeno competitivo, ya que no todos los sectores industriales ofrecen iguales oportunidades para la ganancia, por lo tanto, las ventajas competitivas buscan:

- Aumentar las ventas, lo que se traduce en crecimiento.
- Reducir costos, es decir ser más eficientes.
- Lograr diferenciarse de la competencia, aumentar calidad.
- En última instancia, las empresas intentaran emplearse para sobrevivir.

Cuando una empresa busca alguno de estos factores entonces hace un análisis sobre sí misma y todos sus procesos para encontrar aquella o aquellas características que la diferencia respecto a la competencia, esto es lo que en principio le permite tener capacidad para alcanzar metas y objetivos superiores durante cierto plazo específico que en principio debe ser sostenible.

Pero en el fondo debe estar el cliente como fuente principal en tres aspectos: satisfacción, calidad y modo en cómo se pone a disposición del cliente el producto, por lo tanto, las empresas tienden a establecer alianzas estrategias o sociedades colaborativas para complementar sus propias estrategias y fortalecer su competitividad. Estas estrategias en términos cooperativos van más allá de las relaciones inter-compañías, aunque no se puede decir que sean exactamente fusiones.

La estrategia competitiva busca tener la comprensión clara de la estructura del sector, de sus cambios y de la competencia.

Los principales elementos de competencia son:

- Nuevas incorporaciones.
- Nuevos productos o servicios sustitutos.
- Negociación con proveedores.
- Negociación con compradores.
- Rivalidad con los compradores.
- Rentabilidad en tres aspectos: precios que pueden cobrar las empresas, costos que hay que soportar, inversiones necesarias para mantenerse en la competencia.²⁸

2.4 EL INTERCAMBIO DESIGUAL

Ya se ha hablado de las diferentes teorías del comercio internacional que describen el funcionamiento del mismo, sin embargo, en la realidad del comercio internacional algunos países obtienen mayores ganancias y ventajas que otros, lo que genera un intercambio desigual. Por lo tanto, el intercambio desigual entre países se da principalmente por el

²⁸ *Idem.*

grado de desarrollo que tienen unos con respecto a otros, de tal suerte que los países con más desarrollo tienden a ser más beneficiados que otros con menos desarrollo, como consecuencia, los que más se benefician lo consideran un intercambio desigual favorable, y para los que menos beneficio obtienen será un intercambio desigual desfavorable.

Para algunos autores el intercambio desigual se da por diferentes razones, por ejemplo para Ruy Mauro Marini²⁹ surge por dos razones principales: el aumento en la productividad y el incremento del trabajo que propicia una mayor explotación del mismo, que permite crear productos en el mismo tiempo pero con menos valor, lo que da como consecuencia un costo unitario menor y genera una mayor plusvalía, que es mayor a la de sus competidores.

Por su parte, para Arghiri Emmanuel³⁰ el intercambio desigual se da por el tipo de país que exporta, ya que la diferencia entre los precios la determina el lugar de procedencia del producto, es decir el intercambio desigual se dará dependiendo del país, sobre todo los países en desarrollo y los de menos desarrollo recibirán menos de sus importaciones y darán más en sus exportaciones, esto debido a las diferencias salariales entre países, ya que del salario dependerá el valor que tengan las mercancías, pero también dependerá de la cantidad de trabajo que se aplique a cada producto. Por lo tanto, las diferencias salariales implican un intercambio desigual ya que la mano de obra de los países industrializados es mejor pagada que la de aquéllos en desarrollo, contribuyendo de esta manera a la mayor explotación de los países en desarrollo.

²⁹ Con base en Ruy Mauro Marini, *Dialéctica de la dependencia*, México, Era, 2ª ed, 1979 pp. 24-26, citado por Norma Soto Castañeda, *Evolución, desarrollo y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Francia en el marco del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea. (1995-2002)*, Tesis de Maestría en Administración de negocios internacionales, México, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma, 2006, p. 33

³⁰ Con base en Arghiri Emmanuel, *El intercambio desigual*, México, Siglo XXI, 1972 pp. 163-167, citado por Norma Soto Castañeda, *Evolución, desarrollo y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Francia en el marco del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea. (1995-2002)*, Tesis de Maestría en Administración de negocios internacionales, México, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma, 2006, p. 35

Lo mencionado por Ruy Mauro Marini como por Alghiri Emmanuel indican los elementos fundamentales de la desigualdad, para el primero es el aumento de la productividad y la explotación de la mano de obra, para el segundo es la diferencia salarial y la procedencia de las mercancías, es decir del país proveniente, lo que implica por ende esta desigualdad, sin embargo, lo que realmente propicia el comercio desigual es el empleo de la tecnología en el proceso productivo, porque su empleo genera diferencias de valor en las mercancías. Sin embargo, y pese a la desigualdad del comercio internacional se continuarán generando intercambios entre los países, aunque algunos obtengan mayores ventajas y ganancias.³¹

2.5 COMERCIO JUSTO

Se trata de un sistema comercial alternativo basado en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional prestando especial atención a criterios sociales y medioambientales, asimismo, contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones en el comercio y garantizando los derechos de los productores, trabajadores y consumidores. Piensa básicamente en el comercio en el sentido sur-norte.

Los pilares del comercio justo son:

- Comercialización: trato preferencial a los grupos productores más desfavorecidos buscando un desarrollo integral y sostenible de los mismos.
- Sensibilización: promover transformaciones personales y colectivas para conseguir un comercio internacional justo.

³¹ Con base en Norma Soto Castañeda, *Evolución, desarrollo y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Francia en el marco del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea. (1995-2002)*, Tesis de Maestría en Administración de negocios internacionales, México, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma, 2006, pp. 32-37

- Denuncia y presión política: configurar una opinión pública que exija a los gobiernos y a las empresas una política para transformar las relaciones comerciales norte-sur.

Los principios del comercio justo son:

- Los productores forman parte de cooperativas u organizaciones voluntarias y funcionan democráticamente.
- Libre iniciativa y trabajo, en rechazo a los subsidios y ayudas asistenciales (de allí la frase del comercio justo: «Comercio, no ayuda»).
- Rechazo a la explotación infantil.
- Igualdad entre hombres y mujeres.
- Se trabaja con dignidad respetando los derechos humanos.
- El precio que se paga a los productores permite condiciones de vida dignas.
- Los compradores generalmente pagan por adelantado para evitar que los productores busquen otras formas de financiarse.
- Se valora la calidad y la producción sustentable.
- Cuidar del medio ambiente
- Se busca la manera de evitar intermediarios entre productores y consumidores.
- Se informa a los consumidores acerca del origen del producto.
- El proceso debe ser voluntario, tanto la relación entre productores, distribuidores y consumidores.³²

³² Con base en Ismene Ithai Bras (coord.), *Diplomado en Economía Internacional*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 4, 7, 9, 11 y 14 de octubre de 2011, (CD-Rom)

2.6 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades. La OMC fue establecida en 1995 y se encarga de administrar los acuerdos comerciales negociados por sus miembros (denominados Acuerdos Abarcados). Además de esta función principal, la OMC es un foro de negociaciones comerciales multilaterales; administra los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países); supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

Las 10 ventajas del sistema de comercio de la OMC son:

- El sistema contribuye a promover la paz.
- Las diferencias se tratan de forma constructivista.
- Las normas facilitan la vida a todos.
- La mayor libertad de comercio redundará en un menor costo de vida.
- Ofrece más posibilidades de elegir productos y características.
- El comercio incrementa los ingresos.
- El comercio estimula el crecimiento económico.
- Los principios básicos dan más eficacia al sistema.
- La protección de los gobiernos frente a los grupos de presión es mayor.

- El sistema promueve el buen gobierno.³³

Como conclusión podemos decir que las nuevas tecnologías están facilitando en gran medida el comercio exterior. Los sistemas informáticos y de gestión permiten hacer seguimiento de los envíos, acceder a todos los datos relevantes de un contenedor y compartir y administrar la documentación necesaria de forma fácil. El comercio internacional también se está viendo fomentado por la mayor facilidad de encontrar clientes en el exterior, gracias al mayor alcance de los portales corporativos en Internet.

Sin embargo, se han estado utilizando varios instrumentos para manipular el comercio internacional, éstos incluyen el arancel, las salvaguardias, las cuotas compensatorias y las barreras no arancelarias, que en muchos casos los gobiernos las utilizan como una medida proteccionista.

³³ *Idem.*

CAPÍTULO III LEGISLACIÓN APLICABLE A LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL³⁴

El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional está integrado por disposiciones de derecho interno y derecho internacional en una estrecha interrelación.

Los instrumentos jurídicos que regulan los aspectos sustantivos de la práctica desleal de *dumping* son: la Ley de Comercio Exterior (LCE); el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE); el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, conocido como Acuerdo *Antidumping* (AA); y otros tratados internacionales que contengan disposiciones sobre la materia.

3.1 LEY DE COMERCIO EXTERIOR

La Ley de Comercio Exterior se publicó en el Diario Oficial de la Federación (D.O.F.) del 27 de julio de 1993, fue reformada según publicación del D.O.F. del 22 de diciembre de 1993; abrogó tanto la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior (D.O.F., 13 de enero de 1986); como la ley que establece el régimen de exportación del oro (D.O.F., 30 de diciembre de 1980).

El objeto de la Ley de Comercio Exterior se señala en su Artículo 1º: “La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, defender la planta

³⁴ El presente apartado ha sido elaborado con base en las siguientes fuentes de información: Malpica de la Madrid, Luis, *El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, p. 19; Saldaña Pérez, Juan Manuel, *Comercio Internacional, Régimen Jurídico Económico*, p. 104 y Báez López, Gustavo, *El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional: Las medidas antidumping*, p. 42

productiva de prácticas desleales del comercio internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población”.

El título V de la ley se refiere a las prácticas desleales de comercio internacional (artículos 28-44), la ley considera como prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o de procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria (artículo 28). Dentro de las prácticas desleales, la ley examina la discriminación de precios, las subvenciones, el daño y amenaza de daño a la producción nacional.³⁵

El artículo 29 indica que se realizará una investigación para determinar la existencia de discriminación de precios, del daño y de la relación causal, del artículo 30 al 36 tratan sobre la discriminación de precios, del valor normal y del precio de exportación, los artículos 37 y 38 indican que es una subvención y que se debe de deducir para neutralizar la subvención. Del artículo 39 al 44 indican el daño a una rama de producción nacional, para la existencia del daño se deben de considerar el volumen de las importaciones del país investigado, el efecto sobre los precios y el efecto causado o que puedan causar tales importaciones sobre la rama de la producción nacional de que se trate, considerando los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción nacional, tales como la disminución real o potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad instalada; los factores que repercuten en los precios internos; en su caso, la magnitud del margen de discriminación

³⁵ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardias*, México, (documento interno), 2007, pp. 7-48.

de precios; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión.

Para la amenaza de daño se deben de considerar una tasa significativa de incremento de las importaciones, una suficiente capacidad libremente disponible del exportador, si las importaciones se realizan a precios que tendrán el efecto de hacer bajar o contener el alza de los precios internos de manera significativa y que para la determinación del daño o de la amenaza de daño se podrá acumular el volumen y los efectos de las importaciones de dos o más países sujetos a investigación.

3.2 REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR

El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior se publicó en el D.O.F. del 30 de diciembre de 1993. Con la promulgación de este reglamento se abrogaron el decreto que establece la organización y funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (D.O. 8 de junio de 1989); el decreto que crea la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones y Establece su Organización y Funciones (D.O.F. 27 de julio de 1989); el decreto por el que se establece el Premio Nacional de Exportación (D.O.F. 12 de abril de 1993) y el Reglamento sobre Permisos de importación o Exportación de Mercancías Sujetas a Restricciones (D.O.F. 14 de septiembre de 1977).

El título IV del RLCE se refiere a las prácticas desleales de comercio internacional (artículos 37-69).

“En la etapa actual de inserción de México en la economía mundial plantea retos de gran complejidad que obligan al país a adecuar y mejorar sus instituciones y los ordenamientos jurídicos que las rigen y, dentro de este nuevo esquema de relaciones mundiales y de cambio permanente, es preciso establecer y mantener reglas claras para normar el comportamiento entre los agentes económicos nacionales y extranjeros, y entre éstos y el

Estado; y que es necesario desarrollar y concretar aquellos aspectos de la Ley de Comercio Exterior relativos a medidas de regulación y restricción no arancelarias, procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones, así como a la organización y funcionamiento de la Comisión de Comercio Exterior (Cocex) y de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, he tenido a bien expedir el siguiente Reglamento de La Ley de Comercio Exterior”.³⁶

El artículo 37 indica que son mercancías idénticas, los productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado, y mercancías similares, los productos que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara.

El artículo 38 indica que el margen de discriminación de precios de la mercancía se definirá como la diferencia entre su valor normal y su precio de exportación, relativa a este último precio. Del artículo 39 al 58 nos indica que el valor normal como el precio de exportación se calcularán conforme a las cifras obtenidas de los promedios ponderados que se hayan observado durante el periodo de investigación, en caso de que no se cuente con información de valor normal se podrá optar por hacer un valor reconstruido, el cual deberá contener el costo de producción, los gastos generales y un margen de utilidad. Y en caso de que el país investigado tenga una economía centralmente planificada, que son aquellas cuyas estructuras de costos y precios no reflejen principios de mercado, o en las que las empresas del sector o industria bajo investigación tengan estructuras de costos y precios que no se determinen conforme a dichos principios, se optará por un país sustituto

³⁶ *Ibid.* pp. 49-112.

que es un tercer país con economía de mercado similar al país exportador con economía centralmente planificada.

El artículo 59 indica que la Secretaría habrá de constatar a través del procedimiento de investigación que existe un daño o amenaza de daño a la producción nacional, el artículo 60 nos dice que las solicitantes deben de representar cuando menos el 25 por ciento de la producción nacional, el 61 y 62 se refiere a si los productores nacionales están vinculados con los exportadores o importadores de la mercancía investigada, el artículo 63 indica que para la determinación de la existencia de daño, la Secretaría deberá evaluar el impacto de las importaciones investigadas sobre la producción nacional total, o sobre aquellos productores nacionales cuya producción conjunta constituya la parte principal de la producción nacional total de la mercancía de que se trate.

Del artículo 64 al 68 se hace mención al volumen de las importaciones investigadas, si ha habido un aumento considerable de las mismas en términos absolutos o en relación con la producción nacional destinada al mercado interno o el consumo interno del país, se analizará el comportamiento y la tendencia de los precios de las importaciones investigadas y si éstos muestran una disminución en el periodo investigado con respecto a los que se habían observado en periodos comparables, si existe una relación significativa entre la disminución de los precios de las importaciones y el crecimiento de los volúmenes importados, si las importaciones investigadas tienen un precio de venta considerablemente inferior al precio de venta comparable del producto nacional similar, si el efecto de las importaciones investigadas es deprimir los precios internos o impedir en la misma medida el alza razonable que en otro caso se hubiera producido y si el nivel de precios a los que concurren las importaciones investigadas al mercado nacional es el factor determinante para explicar el comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional.

El artículo 69 nos dice que se examinarán otros factores de que tenga conocimiento, distintos de las importaciones objeto de investigación, que al mismo tiempo afecten a la producción nacional, para determinar si el daño o amenaza de daño alegados son causados directamente por dichas importaciones. Entre los factores que se podrán evaluar estarán el volumen y los precios de las importaciones que no se realizan en condiciones de discriminación de precios, la contradicción de la demanda o variaciones en la estructura de consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales, así como la competencia entre ellos y la evolución de la tecnología, la productividad y los resultados de la actividad exportadora.

3.3 ACUERDO ANTIDUMPING

Las leyes *antidumping* datan de principios del siglo XX. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947 contenía un artículo especial sobre las medidas de *dumping* y *antidumping*. El artículo VI de dicho Acuerdo *condena* la práctica del *dumping* que provoca daños, pero no la prohíbe.

El artículo VI del acuerdo autoriza al Miembro importador a adoptar medidas para contrarrestar los efectos perjudiciales del *dumping*. Ésta es la interpretación lógica que se deriva de la definición de *dumping* como práctica de discriminación de precios por parte de empresas privadas. El GATT se centra en el comportamiento de los gobiernos y, por tanto, no puede prohibir a las empresas privadas que recurran al *dumping*. Además, puede ser que a los países importadores no les interese tomar medidas *antidumping*, por ejemplo porque sus empresas se benefician de los bajos precios de importación de materias primas.

Por ello, el GATT (y ahora la OMC) enfoca el problema desde el otro lado, es decir, desde la perspectiva del miembro importador. Sin embargo, reconociendo la posibilidad de que su aplicación conlleve restricciones para el comercio, las normas del GATT (al igual que la

OMC) prevén con cierto detalle las circunstancias en las que pueden imponerse medidas *antidumping*.

El artículo VI se incluyó en el GATT de 1994, fecha en la que, como resultado de la Ronda Uruguay, se concluyó un nuevo acuerdo, el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (también conocido como Acuerdo *Antidumping*) que se aplica conjuntamente con el artículo VI, y que indica en el artículo 1 que sólo se aplicarán medidas *antidumping* en las circunstancias previstas en el artículo VI del GATT de 1994 y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con las disposiciones del Acuerdo *Antidumping*.

El Acuerdo *Antidumping* consta de tres partes y dos anexos muy importantes. La parte I, que comprende los artículos 1 a 15, es la parte fundamental del AA y contiene las definiciones de los conceptos de *dumping* en el artículo 2º: Se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

Así como la de daño en el artículo 3º: La determinación de la existencia de daño para los efectos del artículo VI del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos. Además de las disposiciones de procedimiento que deben cumplir las autoridades del miembro importador que deseen imponer medidas *antidumping*. Los artículos 16 y 17, que componen la parte II, establecen respectivamente el Comité de Prácticas *Antidumping* de la OMC y las normas especiales para la solución de diferencias

relativas a cuestiones *antidumping* en el marco de la OMC. El artículo 18 de la parte III contiene las disposiciones finales.

En el Artículo 1 del AA se indican los principios: Sólo se aplicarán medidas *antidumping* en las circunstancias previstas en el artículo VI del GATT de 1994 y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo. Las siguientes disposiciones regirán la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 siempre que se tomen medidas de conformidad con las leyes o reglamentos *antidumping*.³⁷

La Ley de Comercio Exterior, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y el Acuerdo Antidumping, son los principales medios jurídicos para determinar que existe una práctica desleal de comercio internacional, ya que ellos son los que regulan los aspectos sustantivos de las prácticas desleales, además existen otras leyes y tratados internacionales que contienen disposiciones sobre la materia.

³⁷ *Ibid.*, pp. 117-144.

CAPITULO IV LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL:

4.1 ELEMENTOS DE LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL³⁸

Existen diversas conductas que continuamente afectan negativamente el comercio internacional, tales como el *dumping*, los subsidios, la subfacturación, el contrabando, la piratería y la triangulación, conocidas coloquialmente como prácticas desleales de comercio.

Sin embargo, tanto las leyes como los tratados internacionales sobre la materia comercial, solamente consideran como prácticas desleales de comercio internacional al *dumping* y a la subvención. Las otras conductas que afectan negativamente el comercio mundial, están reguladas en otros ordenamientos, tales como el código penal, la ley aduanera o la ley de propiedad intelectual, las cuales en algunos casos se tipifican como delitos.

Conforme a los tratados internacionales y la LCE, solamente se puede determinar la existencia de una práctica desleal de *dumping* o de subvención e imponer una cuota compensatoria, como resultado de una investigación administrativa iniciada a solicitud de la rama de producción nacional de mercancía idéntica o similar a la importada o de oficio por la autoridad investigadora.

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía (SE o Secretaría), es la unidad administrativa del Gobierno de México encargada de llevar a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguarda. Asimismo, la UPCI participa en la defensa jurídica en el ámbito internacional de las resoluciones que emite la SE, y proporciona asistencia a los exportadores

³⁸ Este apartado ha sido desarrollado con base en Juan Manuel Saldaña Pérez, *Comercio Internacional, Régimen Jurídico Económico*, México, Porrúa, 2005, pp. 95-97, 102-104.

mexicanos afectados por investigaciones y procedimientos en dichas materias tramitados por gobiernos extranjeros.

El productor nacional solicitante de un inicio de investigación por *dumping* o subvención debe presentar en el formulario oficial que se encuentra disponible en la página de internet de la UPCI (www.economia.gob.mx/?P=401) los argumentos o pruebas que razonablemente estén a su alcance y que hagan presumir a la autoridad la existencia de la práctica desleal: aumento del volumen de importaciones en condiciones de discriminación de precios o de subvención; la existencia de un daño importante, una amenaza de daño importante o de un retraso importante en la creación de una rama de la producción nacional; y una relación casual entre las importaciones subvencionadas o discriminadas y el daño importante, la amenaza de daño importante o el retraso importante en la creación de una rama de producción nacional, entre otros requisitos.

En el cuadro 6 se presentan de manera esquemática los elementos fundamentales que integran las prácticas desleales de comercio internacional por *dumping*, las cuales se explican después del cuadro.

CUADRO 6

PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL ELEMENTOS
Discriminación de precios (importaciones de mercancías a precio inferior a su valor normal)
+
Daño importante
o
Amenaza de daño importante
o
Retraso importante en la creación de una rama de producción nacional
+
Causalidad
Práctica desleal de dumping

Fuente: Juan Manuel Saldaña Pérez, *Comercio Internacional, Régimen Jurídico Económico*, México, Porrúa, 2005, p. 97.

La discriminación de precios consiste en que un productor o exportador vende a un mercado externo a un precio más bajo que el de la mercancía similar en su mercado interno, por lo tanto, introduce mercancías a un precio inferior a su valor normal.

La determinación de la existencia de un daño importante debe basarse en pruebas positivas y conllevar un examen objetivo del volumen de las importaciones objeto de *dumping*, del efecto de éstas en los precios del mercado interno del miembro importador y de su consiguiente repercusión en la rama de producción nacional. No obstante, es importante señalar que lo más relevante para una determinación de daño importante es que se debe dar una depresión o contención en los precios, pérdida de participación en el mercado nacional y la disminución en las ventas y una disminución en los ingresos y en los beneficios de las empresas locales.

Por amenaza de daño se entiende el daño futuro, claramente previsto e inminente por efecto del *dumping* o de la subvención. Se podrá concluir que el cambio de circunstancias

que daría lugar a un daño, se muestra si existen razones convincentes para creer que habrá un aumento sustancial en el volumen de importaciones objeto de investigación de *dumping* o de subvención en un futuro inmediato, a un nivel tal que cause un daño importante a una rama de producción nacional.

Retraso importante en la creación de una rama de producción nacional se da cuando por efectos del *dumping* o de la subvención se impida o se obstaculice el establecimiento de una nueva rama de producción nacional que potencialmente fabricaría el producto similar al importado.

La causalidad se da cuando se determina que existe un daño a la producción nacional, y ese daño fue ocasionado por el *dumping*.

4.2 PRÁCTICA DESLEAL DE *DUMPING*

La Ley de Comercio Exterior y su reglamento definen los elementos de las prácticas desleales, los cuales son los siguientes:

El *dumping* internacional consiste en que el productor o exportador vende a un mercado externo a un precio más bajo que el de la mercancía similar en su mercado interno, al respecto, la importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías a un precio inferior a su valor normal, conforme a lo previsto en el artículo 30 de la LCE. De la definición del *dumping* se desprenden los siguientes elementos esenciales que conforman la práctica desleal.³⁹

Valor normal se define como el precio de las ventas internas en el país exportador, el precio de exportación a un tercer país, o el valor reconstruido en el país exportador. Este

³⁹ MÉXICO, *Ley de Comercio Exterior*, 1993, artículo 30, p. 22.

último es un precio que se calcula a partir de la suma de los costos unitarios (fijos y variables), los gastos generales y un margen de utilidad razonable.⁴⁰

Precio de exportación es el precio de transacción al que el productor extranjero vende el producto a un importador en el país de importación.

Margen de discriminación de precios es la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación.⁴¹

Daño importante, se refiere a la amenaza de daño importante o el retraso importante en la creación de una rama de producción nacional.⁴²

Relación casual entre las importaciones a precios discriminados, el daño, la amenaza de daño o el retraso en la creación de una rama de producción nacional, para que se dé la relación casual, se debe de comprobar que las importaciones a precios discriminados son las causantes del daño, la amenaza de daño o el retraso en la creación de una rama de producción nacional, pero si se demuestra que no son éstas las responsables del daño, no se podrá dar la relación casual.⁴³

4.3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN EN MATERIA DE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

En términos generales, podrán solicitar el inicio de una investigación por discriminación de precios o por subvenciones, las organizaciones legalmente constituidas, personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas o similares a aquellas que se están importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional. La solicitud deberá ser presentada por escrito en el domicilio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, junto con la información requerida por la

⁴⁰ MÉXICO, *Ley de Comercio Exterior*, 1993, artículo 31, p. 22.

⁴¹ MÉXICO, *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior*, 1993, artículo 38, p. 65.

⁴² MÉXICO, *Ley de Comercio Exterior*, 1993, artículo 39, pp. 21-24.

⁴³ MÉXICO, *Ley de Comercio Exterior*, 1993, artículo 29, p. 21.

legislación de la materia y en los formularios oficiales de investigación que elabora la Secretaría de Economía.

Para el inicio de una investigación el o los productores nacionales solicitantes están obligados a presentar las pruebas que razonablemente estén a su alcance para demostrar la existencia de la práctica desleal, y durante el procedimiento, los exportadores, importadores y gobiernos extranjeros involucrados tienen derecho de presentar los argumentos y las pruebas que consideren pertinentes para desvirtuar las afirmaciones de los solicitantes, pues tienen a su alcance gran parte de los elementos probatorios para demostrar la realización de exportaciones en condiciones leales de comercio.

4.4 RESOLUCIÓN DE INICIO

Una vez realizado el análisis de la información presentada por la empresa solicitante, la Secretaría de Economía deberá dentro de un plazo de 25 días, aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación a través de la resolución respectiva publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF); o dentro de un plazo de 17 días, requerir a la solicitante mayores elementos de prueba o datos, los que deberán proporcionarse dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención. La resolución de inicio puede ser sin prevención y con prevención; sin prevención es cuando no se requieren mayores elementos de prueba, ya que la información se considera suficiente para iniciar, y con prevención es cuando se le requieran mayores elementos de prueba a la empresa solicitante, ya que la información presentada no es suficiente para iniciar la investigación.

Si no se proporcionan en tiempo y forma los elementos y datos requeridos, se tendrá por abandonada la solicitud y se notificará personalmente al solicitante, o dentro de un plazo de 20 días, desechar la solicitud cuando no se cumpla con los requisitos establecidos en la legislación aplicable a través de la resolución respectiva.

La Secretaría de Economía publicará la resolución correspondiente en el DOF, salvo para el caso de desechamiento, y la notificará a las partes interesadas de que tenga conocimiento.

Dentro de los 28 días contados a partir del día siguiente a aquél en que se publique la resolución de inicio, las partes interesadas deberán presentar los argumentos, información y pruebas conforme a lo previsto en la legislación aplicable.

4.5 RESOLUCIÓN PRELIMINAR

La Secretaría de Economía dictará la resolución preliminar dentro de los 90 días hábiles siguientes a la publicación de la resolución de inicio, la cual podrá ser en el sentido de continuar la investigación con o sin cuota compensatoria provisional, o concluirla cuando no existan elementos suficientes para determinar la práctica desleal. Esta resolución será publicada en el DOF.

Después de la publicación de la resolución preliminar los solicitantes, importadores y exportadores podrán solicitar una reunión técnica de información a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), en la cual se les explicara como se llegó a la determinación de la resolución preliminar.

Una vez publicada la resolución preliminar, los solicitantes, importadores, exportadores y, en su caso, los representantes de los gobiernos extranjeros que hayan sido notificados o que comparezcan por su propio derecho ante la Secretaría de Economía, tendrán un plazo de 30 días para formular su defensa y presentar sus argumentos y pruebas.

4.6 VISITAS DE VERIFICACIÓN

La Secretaría de Economía podrá verificar la veracidad de la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación y que obren en el expediente administrativo, previa autorización de las partes interesadas a quien se determine verificar. Para ello,

podrá realizar visitas de verificación en el domicilio de las empresas, establecimiento o lugar en donde se encuentre la información correspondiente, ya sea en territorio nacional o extranjero. De no aceptarse la visita de verificación o si como resultado de ésta la Secretaría de Economía concluya que la información presentada en el curso de la investigación no es correcta, completa, o no proviene de sus registros contables, la Secretaría actuará con base en la mejor información disponible.

4.7 AUDIENCIA PÚBLICA

Antes de la publicación de la resolución final, se realizará una audiencia pública con el objeto de que las partes interesadas repliquen, refuten e interroguen oralmente a sus contrapartes respecto de la información, argumentos y pruebas presentados, y posteriormente se les dará un plazo para que presenten sus alegatos con respecto a la audiencia pública.

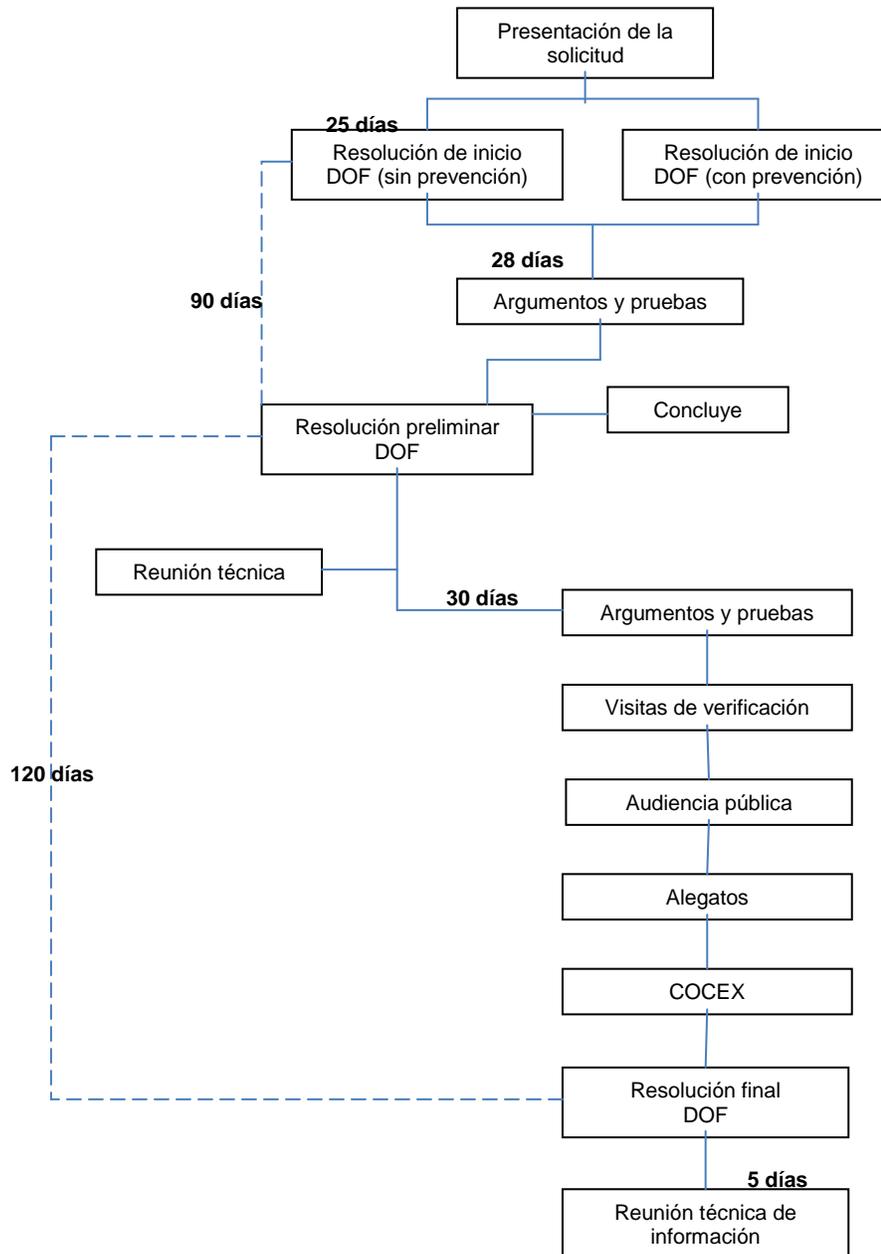
4.8 RESOLUCIÓN FINAL

Una vez concluida la investigación, la SE someterá el proyecto de resolución final a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior (Cocex), para que las personas que la conforman den su visto bueno al proyecto, y una vez aprobado por la Comisión de Comercio Exterior, se deberá publicar en el DOF dentro de un plazo de 210 días hábiles siguientes a la publicación de la resolución de inicio. La resolución final podrá concluir la investigación con la imposición de una cuota compensatoria definitiva, revocar la cuota provisional, o declarar concluida la investigación sin la imposición de una cuota compensatoria.

Después de la publicación de la resolución final los solicitantes, importadores y exportadores podrán solicitar una reunión técnica de información a la UPCI, en la cual se les explicará cómo se llegó a la determinación de la resolución final.

CUADRO 7

Etapas del procedimiento de una investigación contra prácticas desleales de comercio internacional *antidumping* o *antisubvención*



Fuente: Secretaría de Economía, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional*, México, (documento interno), sin fecha, p. 11.

4.9 IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS FINANCIERO

El realizar el análisis financiero de la empresa o las empresas que conforman la industria nacional, es muy importante dentro de una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, ya que mediante el análisis de los principales indicadores financieros, la autoridad investigadora podrá concluir si las importaciones con *dumping* causaron un daño a la industria nacional. La evaluación del daño a una rama de producción nacional generalmente incluirá un análisis de los principales indicadores financieros que puedan reflejar el desempeño o la situación financiera de las empresas que integran la industria nacional, entre los que destacan los beneficios, el flujo de caja, la inversión, el rendimiento de las inversiones, la capacidad para reunir capital o el crecimiento.⁴⁴

4.9.1 BENEFICIOS O UTILIDADES

Este es uno de los indicadores más relevantes para la determinación del daño importante a una rama de la producción nacional, este indicador regularmente reflejará la influencia directa de la disminución en los precios o contención de los mismos, la pérdida de ventas o un efecto combinado de ambos hechos, ocasionada por las importaciones objeto de *dumping* o de subvención.

Se entenderá por beneficio a la utilidad que resulta de las operaciones normales de una empresa, con exclusión de los gastos y productos financieros que no estén relacionados directamente con la actividad normal de la misma, es decir, la utilidad operativa que se obtiene por el hecho de producir y comercializar el producto similar al que se importa. Esta utilidad se convierte en pérdida cuando el costo total excede al ingreso total obtenido por la producción y comercialización de los productos.

⁴⁴ Con base en MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp.85-86

Se considerará que las importaciones tienen efectos negativos sobre la utilidad de los productores nacionales si ésta disminuye anormalmente o si se incurre en pérdidas, suponiendo que el comportamiento de los costos no son la causa de la disminución de la utilidad. Generalmente, una disminución anormal en las utilidades tendrá lugar cuando la utilidad en el periodo investigado es menor que la obtenida en uno o varios periodos previos comparables.⁴⁵

4.9.2 RAZONES FINANCIERAS DE RENTABILIDAD

Margen operativo = (Utilidad operativa / Ventas netas). Esta razón proporciona información relativa a los beneficios operativos obtenidos por una empresa e indica el rendimiento obtenido por cada peso de venta a fin de poder operar.

	2007	2008	2009
$\frac{UO}{VN}$	$= \frac{-419,226}{8,896,656} = -5\%$	$= \frac{-2,495,654}{6,106,800} = -41\%$	$= \frac{-2,563,096}{4,117,315} = -62\%$

El margen operativo nos muestra el porcentaje de utilidad o pérdida que tuvo la empresa Tajalápiz en el periodo analizado y proviene de su estado de resultados, como se puede observar en 2007 obtuvo un margen de -5 por ciento, como consecuencia de que en la empresa se observan pérdidas operativas que se fueron incrementando, ya que en 2009 el margen operativo fue de -62 por ciento.

Tasa de rendimiento sobre el capital contable = (Utilidad operativa / Capital contable). Este indicador proporciona información sobre el rendimiento que se ha obtenido por el uso de los recursos de los accionistas y, por tanto, indica si la situación financiera de la empresa refleja una política administrativa acorde con el giro y volumen de sus operaciones.⁴⁶

⁴⁵ *Ibid.* pp.85-87.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 90.

2007		2008		2009	
$\frac{UO}{CC}$	$= \frac{-419,226}{8,288,347} = -5\%$	$\frac{UO}{CC}$	$= \frac{-2,495,654}{4,728,232} = -53\%$	$\frac{UO}{CC}$	$= \frac{-2,563,096}{6,315,241} = -41\%$

Esta razón financiera se obtuvo del estado de resultados y del balance general de Tajalápiz, y ya que la empresa en los tres años del periodo analizado no logró obtener utilidades operativas, se observaron tasas de rendimiento negativas de -5, -53 y -41 por ciento.

4.9.3 FLUJO DE CAJA (CASH FLOW)

El flujo de caja describe las entradas de efectivo (ingresos) y los desembolsos (egresos) obtenidos por una empresa en un periodo determinado, es decir, describe las fuentes y usos del efectivo respecto a un periodo de tiempo específico. Este indicador básicamente reflejará los efectos de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención por medio de la disminución de ingresos obtenidos por la producción y comercialización de los productos en cuestión.⁴⁷

4.9.4 INVERSIÓN, RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES Y CAPACIDAD DE REUNIR CAPITAL

Las prácticas de *dumping* o de subvención pueden tener como efecto una menor rentabilidad de las inversiones y, en consecuencia, desalentar nuevas inversiones. Al evaluar el efecto de las importaciones objeto de *dumping* o subvención sobre la producción nacional se tendrán en cuenta el monto y el destino de las inversiones realizadas y la rentabilidad de las mismas.

Al evaluar estos indicadores, se podrán tener en cuenta índices que reflejan el nivel de apalancamiento de las empresas, liquidez, capacidad de la industria para explotar eficiente y productivamente los recursos con que cuenta, así como el comportamiento de

⁴⁷ *Ibid.* p. 91.

las inversiones actuales. Entre estos índices se encuentran las razones financieras de liquidez, apalancamiento y actividad.⁴⁸

4.9.5 RAZONES DE LIQUIDEZ, APALANCAMIENTO Y ACTIVIDAD

Por lo que toca a las razones financieras de liquidez, éstas permiten medir la eficiencia y capacidad de la industria nacional para afrontar los compromisos a corto plazo al proporcionar información interna sobre la solvencia de efectivo de las empresas y su capacidad de permanecer solventes en caso de que se presenten adversidades.

Razón de circulante = (Activo circulante / Pasivo circulante). Esta razón mide la capacidad de una empresa para cumplir con sus compromisos a corto plazo, normalmente un año.

2007		2008		2009	
$\frac{A C}{PC}$	$= \frac{4,593,783}{1,530,728} = 3.0$	$\frac{A C}{PC}$	$= \frac{660,061}{1,277,347} = 0.5$	$\frac{A C}{PC}$	$= \frac{868,221}{3,917,230} = 0.2$

Los datos de la razón de circulante se obtuvieron del balance general de Tajalápiz, en 2007 la empresa tenía la capacidad de pagar 3 pesos por cada peso de deuda, para 2008 la empresa sólo tenía la capacidad de pagar 0.5 centavos por cada peso de deuda y para 2009 únicamente 0.2 centavos, por lo tanto, no tenía liquidez para solventar sus deudas.

Prueba del ácido = [(Activo circulante – inventarios) / Pasivo circulante]. Esta razón permite medir al nivel de liquidez de las empresas, sin considerar la partida de menor liquidez que corresponde a la de inventarios.

2007		2008		2009	
$\frac{A C-I}{PC}$	$= \frac{4,335,990}{1,530,728} = 2.8$	$\frac{A C-I}{PC}$	$= \frac{313,345}{1,277,347} = 0.2$	$\frac{A C-I}{PC}$	$= \frac{231,431}{3,917,230} = 0.1$

Los datos de la razón de prueba del ácido se obtuvieron del balance general de Tajalápiz. En 2007 la empresa tenía la capacidad de pagar 2.8 pesos por cada peso de deuda, para 2008 la empresa sólo tenía la capacidad de pagar 0.2 centavos por cada peso de deuda y

⁴⁸ *Ibid.* pp. 91-92.

para 2009 únicamente 0.1 centavos, por lo tanto, no tenía liquidez para solventar sus deudas.

Las razones anteriores permiten determinar si la empresa afectada por las importaciones desleales ha visto reducida su liquidez para afrontar los compromisos a corto plazo en que haya incurrido.

Por apalancamiento se entenderá el nivel de deuda de corto y largo plazo que pueden comprometer las empresas a fin de apoyar la operación y producción de mercancías. Las razones que normalmente se utilizan para determinar el nivel de apalancamiento en que se encuentran las empresas son: (Pasivo total / Capital contable) y (Pasivo total / Activo total), éstas razones permiten analizar la proporción del capital contable de la empresa y del activo total financiadas con crédito y, en consecuencia, determinar la vulnerabilidad de la empresa con sus acreedores y la posibilidad de la empresa para enfrentar sus compromisos de pago.

2007	2008	2009
$\frac{PT}{CC} = \frac{8,072,842}{8,288,347} = 97\%$	$\frac{PT}{CC} = \frac{6,659,619}{4,728,232} = 141\%$	$\frac{PT}{CC} = \frac{8,992,124}{6,315,241} = 142\%$
2007	2008	2009
$\frac{PT}{AT} = \frac{8,072,842}{16,361,189} = 49\%$	$\frac{PT}{AT} = \frac{6,659,619}{11,387,850} = 58\%$	$\frac{PT}{AT} = \frac{8,992,124}{15,307,364} = 59\%$

Las razones de apalancamiento se obtuvieron del balance general de la empresa Tajalápiz, en la primera se observó que en 2007 el 97 por ciento de los pasivos representaban el capital contable, y para 2008 y 2009 fueron de 141 y 142 por ciento, respectivamente, lo que significa, que ni con todo el capital contable podía hacer frente a sus deudas.

Para la segunda se observó que representaban el 49, 58 y 59 por ciento, para 2007, 2008 y 2009, respectivamente. Lo que significa que una gran parte de los activos totales ya estaban comprometidos.

Por actividad se entenderá la capacidad de la empresa para explotar de manera eficiente y productiva los recursos con que cuenta. Para determinar el nivel de actividad se utilizan principalmente las siguientes razones:

Utilización del activo total = (Ventas netas / Activo total). Esta razón mide el nivel de aprovechamiento del activo que tiene la empresa en su conjunto; por ejemplo, si la relación es de 2 a 1 significa que por cada peso invertido en activo la empresa genera 2 pesos de venta.

	2007	2008	2009
$\frac{VN}{AT}$	$= \frac{8,896,656}{16,361,189} = 0.54$	$= \frac{6,106,800}{11,387,850} = 0.54$	$= \frac{4,117,315}{15,307,364} = 0.27$

Esta razón se obtuvo del estado de resultados y del balance general de la empresa Tajalápiz, la empresa en todo el periodo analizado no logró generar ni siquiera un peso de ventas, por cada peso invertido de activo, ya que sólo consiguió generar 0.54, 0.54 y 0.27 centavos, para 2007, 2008 y 2009, respectivamente.

Utilización del activo fijo = (Ventas netas / Activo fijo). Esta razón es más específica que la anterior, al permitir conocer el nivel de aprovechamiento del activo fijo que tiene la empresa en su conjunto.

	2007	2008	2009
$\frac{VN}{AF}$	$= \frac{8,896,656}{11,767,405} = 0.76$	$= \frac{6,106,800}{10,726,635} = 0.57$	$= \frac{4,117,315}{14,439,143} = 0.29$

Esta razón se obtuvo del estado de resultados y del balance general de la empresa Tajalápiz, muy similar a la anterior, ya que también se observó que la empresa no logró generar un peso de ventas, por cada peso de activo fijo invertido, ya que sólo consiguió generar 0.76, 0.57 y 0.29 centavos, para 2007, 2008 y 2009, respectivamente.

Rotación del inventario = (Costo de ventas / Inventarios promedio). La razón que defina la rotación de inventario terminado específico del producto sujeto a investigación, es una

razón de actividad, ya que permite observar la efectividad de la empresa en el desplazamiento o movilización de sus inventarios.

2007		2008		2009	
$\frac{CV}{I}$	$= \frac{7,093,555}{499,571} = 14$	$\frac{CV}{I}$	$= \frac{6,320,959}{302,255} = 21$	$\frac{CV}{I}$	$= \frac{5,122,084}{491,753} = 10$

La razón de rotación de inventarios se obtuvo del estado de resultados y del balance general de la empresa Tajalápiz, en 2007 la rotación de inventarios era de 14 veces, para 2008 de 21 veces y para 2009 de sólo 10 veces, con lo que se puede ver que se observó una afectación en la rotación de inventarios, ya que mientras más alta sea la rotación, más eficiente será el manejo del inventario de la empresa.

Estas razones proporcionan información sobre el incremento o decremento de la actividad de una empresa. Al competir directamente con las importaciones objeto de *dumping* o subvención, normalmente la actividad de las empresas se ve disminuida suponiendo un nivel de producción constante, si las ventas se reducen y los inventarios crecen.⁴⁹

4.9.6 CAPACIDAD DE REUNIR CAPITAL

De acuerdo con el artículo 3.4 del Acuerdo *Antidumping*, otro de los factores a considerar en el análisis de daño es el impacto de las importaciones investigadas sobre la capacidad para reunir capital de una rama de producción nacional.

El potencial de una empresa para allegarse de recursos puede hacerse a partir del análisis de la razón de cobertura, la cual básicamente considera la capacidad de la empresa para generar utilidades que permitan el pago del capital prestado y sus intereses, la razón de cobertura esta íntimamente ligada al comportamiento de las utilidades obtenidas. Si por efectos del *dumping* o la subvención una empresa registra

⁴⁹ *Ibid.* pp. 92-95.

menores utilidades, este hecho impactará negativamente en su posibilidad para afrontar compromisos de pago.⁵⁰

⁵⁰ *Ibid.* p. 101.

CAPÍTULO V INVESTIGACIÓN SOBRE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SACAPUNTAS

El procedimiento administrativo consiste en una investigación para determinar si existen importaciones de mercancías en condiciones de discriminación de precios que causen daño, amenaza de daño o retraso a una rama de producción nacional en un periodo determinado. Si este es el caso, el procedimiento concluye con la aplicación de una cuota compensatoria definitiva.

Una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional consta de tres resoluciones: inicio, preliminar y final, en las tres etapas se analizan los siguientes puntos:

- Precio de exportación
- Valor normal
- Precios de venta en el mercado del país sustituto (cuando se trate de países con economía centralmente planificada)
- Margen de discriminación de precios
- Similitud del producto
- Mercado nacional (producción nacional)
- Consumidores y canales de distribución
- Análisis de daño y causalidad
- Importaciones objeto de *dumping*
- Efecto sobre los precios
- Efectos sobre la producción nacional

- Indicadores económicos
- Indicadores financieros
- Otros factores de daño
- Elementos adicionales (cuando se calcule una cuota inferior al margen de dumping)

5.1 PROCEDIMIENTO PARA REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN SOBRE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

El procedimiento administrativo se lleva a cabo de la siguiente manera: la empresa solicitante deberá presentar la solicitud por escrito en el domicilio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, junto con la información requerida por la legislación de la materia y en los formularios oficiales que elabora la Secretaría de Economía.

Las áreas técnicas de *dumping* y daño revisan la información presentada por la empresa solicitante contenida en la solicitud de inicio de investigación: que ésta sea clara, completa y consistente, y en caso de que no lo sea, se le previene a la empresa solicitante para que presente la información que la Secretaría considera que hace falta para poder realizar el análisis de ésta.

En las tres etapas de la investigación se realiza lo siguiente.

5.2 ANÁLISIS DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

Se analiza la información presentada para calcular el precio de exportación o, en su caso, el precio de exportación reconstruido, así como las fuentes de información de donde se obtuvo.

De acuerdo con el artículo 40 del RLCE el precio de exportación se debe calcular, por regla general, como el precio promedio ponderado de las ventas de exportación a México que se realizaron durante el periodo de investigación. La ponderación debe referir la participación relativa de cada transacción en el volumen total exportado. Este precio de exportación obtenido mediante los promedios ponderados se utiliza para la determinación del margen de discriminación de precios.⁵¹

5.2.1 ANÁLISIS DE AJUSTES AL PRECIO DE EXPORTACIÓN

Se analizan los ajustes solicitados, la metodología del cálculo y las fuentes de información de donde se obtuvieron, las empresas exportadoras presentan los ajustes que consideran se debe realizar y la Secretaría de Economía analiza cuáles se aplican y cuáles no son aplicables.

La aplicación de ajustes al valor normal y al precio de exportación tiene como finalidad situar ambos precios en un mismo nivel de comparación para evitar que el cálculo del margen de discriminación de precios pueda estar distorsionado. Los precios de venta internos y en mercados de exportación incluyen una serie de gastos que son adicionales al precio que enfrentan los productores, tales como gastos de flete, manejo de mercancías créditos otorgados a los compradores, entre otros.

Así, para poder comparar dos precios cuyos destinos y condiciones de venta no son los mismos (precio de exportación contra precio de venta en el mercado interno o de exportación a terceros mercados) se tienen que llevar a una base de comparación equitativa. La legislación prevé que dicha base sea preferentemente el nivel *ex-works*, es decir, puestos en la puerta de la fábrica del exportador. Por ello, se deben hacer todos los

⁵¹ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de discriminación de precios*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp.56-57

ajustes necesarios que permitan tener precios libres de gastos adicionales para que la comparación sea no distorsionada.⁵²

5.3 ANÁLISIS DEL VALOR NORMAL

Se analiza la información presentada para calcular el valor normal, incluyendo la opción propuesta por la empresa solicitante, ya sea precios en el mercado interno, precio de exportación a terceros países o valor reconstruido, así como las fuentes de información de donde se obtuvo.

En nuestra investigación el país investigado China es considerado como economía centralmente planificada. Por lo tanto, de acuerdo con el artículo 33 de la LCE, cuando las importaciones sean originarias de países con economías centralmente planificadas, el valor normal se debe obtener de un tercer país con economía de mercado que cumpla las condiciones para ser considerado como país sustituto.

Según el primer párrafo del artículo 48 del RLCE, por economía centralmente planificadas se entenderá, salvo prueba en contrario, aquellas en las que las empresas son en su mayoría, total o parcialmente, propiedad del Estado y donde los criterios de operación de las mismas en lo relativo a precios, producción, programas de inversión y niveles de empleo, entre otros, se encuentran bajo control directo del gobierno.

Por país sustituto se entenderá, de acuerdo al segundo párrafo del artículo citado, un país con economía de mercado, el cual puede ser incluso México en caso de que no exista otro, donde se produzcan mercancías idénticas o similares a las exportadas por el país con economía centralmente planificada en condiciones semejantes. En la determinación del país sustituto se tomarán en cuenta criterios económicos, tales como el costo de los

⁵² *Ibid.*, p. 58

factores que se utilizan intensivamente en la producción de la mercancía sujeta a investigación.

En el caso particular de las economías centralmente planificadas, es evidente que las condiciones que influyen en la determinación de los precios, tales como el costo de la materia prima, mano de obra, programas de inversión, entre otros, se encuentran distorsionadas por la intervención y regulación por parte del Estado.

En otras palabras, en estos países los recursos se asignan conforme a las decisiones del Estado y no a las reglas del mercado. En consecuencia, el precio final de la mercancía objeto de investigación que se produce bajo estas condiciones no refleja operaciones típicas de mercado.

Para la elección del país sustituto, se debe tomar en cuenta las condiciones tecnológicas en que se desarrolla la producción del bien investigado en dicho país, y deben ser comparables con las del país con economía centralmente planificada. Es decir, que existan condiciones similares para la producción del producto investigado.

Si el país sustituto propuesto cumple los criterios arriba señalados, la determinación del valor normal se realiza de acuerdo con lo que establece el artículo 31 de la LCE.⁵³

5.3.1 ANÁLISIS DE AJUSTES AL VALOR NORMAL

Se analizan los ajustes solicitados, la metodología del cálculo y las fuentes de información de donde se obtuvieron, las empresas exportadoras o la solicitante presentan los ajustes que consideran se deben de realizar y la Secretaría de Economía analiza cuáles se aplican y cuáles no son aplicables.

⁵³ *Ibid.*, pp. 14-17

La legislación prevé la aplicación de ajustes en los casos de economías centralmente planificadas. Por consiguiente, los ajustes por diferencias en niveles de comercio, en condiciones de venta, características físicas, cantidades, así como los que se derivan de efectos inflacionarios y conversión de monedas, también son válidos para el valor normal obtenido en el país sustituto.⁵⁴

5.4 CÁLCULO DEL MARGEN DE DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

Cuando el margen de discriminación de precios se calcule por tipo de mercancía, el margen para el producto investigado se determina como el promedio ponderado de todos los márgenes individuales que se hayan estimado. Esta ponderación se calcula conforme a la participación relativa de cada tipo de mercancía en el volumen total exportado a México del producto durante el periodo de investigación.

En la etapa de inicio, la comparación entre el valor normal y el precio de exportación determina si existen evidencias para suponer que las importaciones del producto investigado se dieron en condiciones de discriminación de precios, esto es, que existen márgenes superiores a *de minimis*.⁵⁵

Para la etapa preliminar y final de acuerdo con los artículos 30 de la LCE y 40 del RLCE, en términos generales, tanto el valor normal como el precio de exportación se calculan conforme a los promedios ponderados observados durante el periodo de investigación.

El artículo 38 del RLCE establece que el margen de discriminación de precios se define como la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, relativa a este último de acuerdo con la siguiente fórmula.⁵⁶

⁵⁴ *Ibid.*, pp. 53-54

⁵⁵ *Minimis*: Cuando el margen de discriminación de precios calculado es inferior al 2 por ciento.

⁵⁶ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de discriminación de precios*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp. 116-117

$$\text{Margen de discriminación de precios} = \frac{\text{Valor normal} - \text{Precio de exportación}}{\text{Precio de exportación}} \times 100$$

5.4.1 MAGNITUD DEL MARGEN DE *DUMPING*

Los márgenes de *dumping* impactan directamente en los precios relativos de las importaciones investigadas con respecto a los precios nacionales. En tal virtud, el análisis de la magnitud de este factor ofrecerá un parámetro adecuado para evaluar si por causa del *dumping*, las importaciones investigadas por estas prácticas tienen efectos sobre los precios nacionales a través de una subvaloración, u otra forma, que implique una depresión o contención de precios, o bien para establecer si los márgenes de *dumping* son *de minimis*.⁵⁷

5.5 SIMILITUD DEL PRODUCTO

Los primeros elementos a considerar al evaluar la similitud entre dos productos son las características y composición de los mismos, en términos de lo establecido en el artículo 37 del RLCE.

Por **características** se entenderán los elementos distintivos de los productos desde el punto de vista de su aspecto o constitución físicos. Dependiendo de los productos de que se trate, normalmente estos aspectos incluirán un análisis de las dimensiones de los productos (tamaño, ancho, largo, espesor, peso); la apariencia física de los mismos (textura, acabado superficial, color, sabor o cualquier otro elemento organoléptico que distinga físicamente a los productos).

Normalmente, los elementos más frecuentes en las investigaciones *antidumping* o antisubvención se relacionan con las características físicas y químicas de los productos;

⁵⁷ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp.102-103

sin embargo, podrá haber casos donde la apariencia superficial, por ejemplo, sea determinante para distinguir a dos mercancías.

Al evaluar la composición de los productos, normalmente se tendrán en cuenta elementos tales como los materiales e insumos que componen los productos, así como la composición química o cualquier otro elemento que sea parte o componente de los productos. De esta manera, se podrá evaluar, por ejemplo, la similitud entre aparatos eléctricos o mecánicos a partir de sus componentes, o de fertilizantes a partir de los elementos químicos que los integran y la proporción de los mismos.

Cabe señalar que si bien un proceso productivo *per se* no implica necesariamente una característica distintiva en un producto, puede influir en las características físicas y la composición de los productos. En la práctica, suelen existir diferencias en los procesos de fabricación debido a la aplicación de distintas tecnologías y, al mismo tiempo, es posible que ello implique la utilización de distintos tipos de insumos, razón por la cual será importante tomarlo en cuenta y evaluar cómo afecta las demás características de los productos.⁵⁸

5.5.1 USOS Y FUNCIONES DEL PRODUCTO

El **uso** de un producto normalmente se referirá a la forma específica en que éste es empleado; así se puede decir que la lámina galvanizada se usa para la fabricación de refrigeradores, partes externas automotrices o gabinetes; el papel *bond* se usa para la impresión de libros o la fabricación de formas continuas.

Normalmente se entenderá por **función** el servicio genérico al que se destina un producto, o bien la finalidad genérica para la cual fue elaborado; por ejemplo, se puede decir que la función del papel *bond* es la de recibir impresión o escritura; la lámina

⁵⁸ *Ibid.*, pp. 5-8

galvanizada tiene como función proteger contenidos y resistir a la corrosión, o que la función de un reloj es la de proporcionar la hora.

En la práctica, las distinciones de los productos no son claras y se traslapan entre sí. Dos productos diferentes pueden servir para lo mismo, o bien un mismo producto puede destinarse a usos diferentes. Por esta razón, no podría decirse que uno sólo de los aspectos que han sido señalados anteriormente o varios de ellos en conjunto puedan ser suficientes para determinar la similitud.⁵⁹

5.6 MERCADO NACIONAL (PRODUCCIÓN NACIONAL)

La definición de la industria o la rama de producción nacional relevante se encuentra en los artículos 4 del AA, 40 de la LCE y 62 del RLCE.

Los términos **industria, producción nacional o rama de producción nacional**, normalmente se entenderán en el sentido de referirse a la producción nacional total de la mercancía similar a la importada, o a una proporción importante de la producción nacional total de dicho producto.

La importancia de la definición de la rama de producción nacional radica en dos aspectos fundamentales: i) quién podrá presentar una solicitud de investigación, y ii) sobre quién se realizará la evaluación de daño por efectos del *dumping* o la subvención.

En el artículo 40 de la LCE se define el concepto **producción nacional**, mientras que el artículo 63 del RLCE indica que la evaluación del impacto de las importaciones se hará sobre la producción nacional total de la mercancía idéntica o similar a la importada o sobre la parte principal de la misma.⁶⁰

⁵⁹ *Ibid.*, p. 12

⁶⁰ *Ibid.*, p. 17

Esto es, la LCE y el RLCE no distinguen con claridad la diferencia entre la representatividad que deben tener los productores para presentar la solicitud de inicio de investigación y la participación que deben tener los productores sobre los cuales se determinará la existencia de daño.

Por su parte, el AA establece que la producción nacional relevante, sobre la cual se evaluará la existencia de daño, se entenderá como el conjunto de los fabricantes nacionales de los productos similares, o una parte de los mismos cuya producción constituya una proporción importante de la producción nacional total.

Como proporción importante, normalmente se entenderá más del 50 por ciento de la producción nacional total; sin embargo, en otros casos, como por ejemplo, cuando se trate de industrias fragmentadas que supongan un número elevado de productores, la proporción importante podrá ser menor al 50 por ciento de la producción nacional total, dependiendo de la situación del mercado del producto de que se trate.

Para identificar la industria o rama de la producción nacional relevante sobre la cual recaerá la prueba de daño, se deberán considerar los siguientes elementos: i) la representatividad de las empresas solicitantes; ii) el grado de apoyo u oposición a la solicitud de inicio de la investigación; y iii) la vinculación entre las empresas productoras nacionales y los exportadores o importadores.

Tanto la LCE y el RLCE como el AA establecen que para dar inicio a una investigación de parte, las solicitantes o la solicitante deben representar, cuando menos, el 25 por ciento de la producción nacional total.⁶¹

Los porcentajes de representatividad de los solicitantes se podrán calcular sobre una parte de la producción nacional total, según los criterios establecidos en los artículos 4.1

⁶¹ *Ibid.*, pp. 17-22

del AA, 40 de la LCE y 60 del RLCE. En términos generales, una rama de producción nacional se entenderá en el sentido de abarcar la totalidad o una proporción importante de la producción nacional, salvo que: i) los productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores; ii) los productores sean importadores de las mercancías en cuestión; en ambos casos, podrá considerarse como rama de producción nacional al resto de los productores.

De conformidad con el artículo 4.1, inciso i) del AA, en caso de que algunos productores estén vinculados a los importadores o a los exportadores o sean ellos mismos importadores, y se determine excluirlos de la producción nacional relevante en términos de lo señalado en el párrafo anterior, el porcentaje de representatividad se calculará a partir de la producción conjunta de los productores que no hayan sido excluidos. Esto es, los solicitantes del inicio de una investigación deberán representar, cuando menos, el 25 por ciento de la producción nacional producida por las empresas que no estén vinculadas o sean importadoras.

Una vez que se ha analizado el requisito del cumplir con el 25 por ciento de la producción nacional para poder presentar una solicitud de investigación, se deberá examinar el grado de apoyo u oposición a la solicitud de investigación, por parte de los productores nacionales de la mercancía similar.

En la legislación interna no existen las prescripciones en materia de apoyo a una solicitud contenida en el artículo 5.4 del AA. En particular, en términos de los acuerdos de la OMC no basta que la solicitud esté apoyada por productores que representen el 25 por ciento de la producción nacional total del producto similar producido por la rama de producción nacional.⁶²

⁶² *Ibid.*, pp. 22-25

Al respecto, la Secretaría de Economía debe también determinar que la solicitud esté apoyada por productores nacionales cuya proporción conjunta represente más del 50 por ciento de la producción total fabricada por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo u oposición a la solicitud. Lo anterior tiene como objetivo determinar si la solicitud de inicio de investigación ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción de que se trate.

En relación al cálculo del grado de apoyo u oposición, el artículo 5.4 del AA establece que para iniciar la investigación, la producción de las empresas que apoyen la solicitud debe ser mayor al 50 por ciento de la producción conjunta de las empresas que se manifiesten, ya sea a favor o en contra del inicio. Es importante enfatizar que no se refiere a la producción nacional total, sino únicamente a la producción de las empresas que se manifiesten ante la autoridad investigadora, excluyendo a aquellos que se abstengan de hacerlo. Para este efecto, se considerará la participación de los solicitantes como parte del apoyo a la solicitud.

A manera de ejemplo, supongamos el caso extremo en que, aparte del solicitante que represente el 25 por ciento de la producción nacional total, ningún otro productor se haya manifestado a favor o en contra del inicio de la investigación. El solicitante representaría el 100 por ciento de la producción de las empresas que manifiestan apoyo u oposición a la solicitud y, por ser solicitante, se consideraría que apoya a la misma. En consecuencia, en este caso no habría objeción a que se iniciara la investigación.

Otro caso en el mismo sentido, sería aquel en el cual el solicitante represente más del 50 por ciento de la producción nacional total. En un caso de este tipo, aún cuando el resto de

los productores manifestaran su oposición al inicio, el apoyo del solicitante cumpliría con lo que establecido por los acuerdos de la OMC.⁶³

Un ejemplo hipotético del examen del grado de apoyo se presenta a continuación: supongamos que en una determinada industria no existen productores vinculados ni productores importadores, de tal forma que todas las empresas que conforman la industria pueden tener la calidad de solicitantes. La distribución de la producción podría ser como se observa en el cuadro 8:

CUADRO 8

Productores nacionales	Producción (toneladas)	% de Participación en la producción nacional total
-Solicitantes	250	25
-No solicitantes, pero apoyan la solicitud	100	10
Total de apoyo	350	35
-Se oponen	336	34
-No muestran interés	314	31
Producción nacional total	1,000	100%

Fuente: MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, p.27.

En el ejemplo anterior, se observa que la suma de los solicitantes más otros productores que apoyan la solicitud no alcanzarían a representar más del 50 por ciento de la producción nacional total. Sin embargo, al eliminar las empresas que no manifestaron interés, ni a favor ni en contra, la participación quedaría como se observa en el cuadro 9:

⁶³ *Ibid.*, pp. 25-28

CUADRO 9

Productores nacionales que se manifiestan	Producción (Tons)	% de Participación en la producción conjunta de las empresas interesadas
-Solicitantes	250	36
-No solicitantes, pero apoyan la solicitud	100	15
Total de apoyo	350	51
-Se oponen	336	49
Producción nacional interesada	686	100%

Fuente: MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, p.28.

En conclusión, la producción de las empresas que apoyan la solicitud (incluyendo, por supuesto, a los propios solicitantes) representa más del 50 por ciento de la producción total de las empresas que manifiestan su apoyo u oposición. En este caso, se cumpliría con el grado de apoyo que exigen las disposiciones correspondientes y, en consecuencia, la Secretaría podría determinar que la solicitud ha sido hecha en nombre de la rama de producción nacional de que se trate.

En conclusión, los diversos aspectos relacionados con la definición de una rama de producción nacional se pueden resumir gráficamente como se establece en el cuadro 10, donde se puede observar que si el total de los productores nacionales representara el 100 por ciento de la producción nacional, y en caso de que no sean todos, deben representar más del 50 por ciento de ésta. Pero cuando los solicitantes no tengan más del 50 por ciento, éstos deben de representar más del 25 por ciento y contar con la manifestación de apoyo

de otros productores, y que en conjunto representen más del 50 por ciento de la producción nacional.⁶⁴

CUADRO 10

INDUSTRIA O RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL	
“RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL”:	REPRESENTATIVIDAD:
Total de los productores nacionales	= 100%
Proporción importante	= + del 50% para efectos del análisis de daño
<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones necesarias: 	
Solicitantes	= + del 25% para efectos de la solicitud
Apoyo a la solicitud	= + del 50% de los que se manifiesten

Fuente: MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, p.36.

5.7 CONSUMIDORES Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En las investigaciones *antidumping* o antisubvención, la comparación del producto nacional con el producto objeto de investigación implica analizar si existe sustitución entre ambos productos, esto es, si los comercializadores, importadores o consumidores de ambas mercancías son indiferentes en adquirir uno u otro.

Para efecto de evaluar lo anterior, normalmente se analizará si los importadores o consumidores realizaron sus adquisiciones de producto en condiciones de *dumping* o de subvención “en lugar” del producto nacional o “además” de él, tomando en cuenta factores tales como: precios, cantidad demandada y otras variables que servirán para jerarquizar sus preferencias.⁶⁵

⁶⁴ *Ibid.*, pp. 28-36

⁶⁵ *Ibid.*, p. 13

5.8 ANÁLISIS DE DAÑO Y CAUSALIDAD

Para llevar a cabo este análisis, en primer lugar se analizan los indicadores relacionados con la evaluación de las condiciones de competencia de una industria y el ciclo económico. Posteriormente, se revisan los criterios en caso de que se tengan que acumular los volúmenes de las importaciones y los efectos de importaciones procedentes de más de un país sujeto a investigación.

En segunda instancia, se procede a analizar los factores e índices económicos y financieros relevantes en la determinación de daño importante, de amenaza de daño y de retraso importante a la creación de una rama de producción nacional como efecto de las importaciones en condiciones de *dumping* o de subvención, incluyendo otros factores distintos a las importaciones investigadas que pueden ser los causantes del deterioro de la industria.

Para la identificación del ciclo económico y las condiciones de competencia de la industria afectada, el análisis se realizará con base en los factores e índices económicos y financieros relevantes, considerando por lo menos tres años previos a la presentación de la solicitud, incluyendo el período investigado.⁶⁶

Se entenderá por ciclo económico, las oscilaciones regulares en el nivel de actividad de la industria a través de cierto periodo. Los ciclos económicos presentan dos fases características: depresión (contracción) y expansión (recuperación). En la fase depresiva se presenta un abatimiento generalizado de los principales indicadores de la industria hasta alcanzar el punto más bajo de la actividad económica y financiera. Por el contrario, durante la fase expansiva o "pico" los indicadores económicos y financieros presentan un comportamiento positivo, por arriba de la senda de crecimiento tendencial.

⁶⁶ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp.37-38

La identificación del ciclo económico es relevante para la determinación de la existencia de daño ya que permite ubicar a la industria afectada en el ciclo y a éste dentro del contexto económico y financiero global en que se desarrollan las operaciones normales de dicha industria. Por una parte, la identificación del ciclo permite evaluar el comportamiento de los indicadores relevantes de la industria en un intervalo de tiempo más amplio que el período investigado y, por la otra, establece un marco de referencia para comparar el desempeño de la industria.⁶⁷

Una vez identificado el ciclo económico habrá que ubicar el período investigado dentro del mismo. Si el período investigado se localiza en un intervalo de tiempo que coincide con la fase de retroceso o depresión del ciclo, los indicadores económicos y financieros de la industria presentarán deterioro, aunque, las causas de dicho deterioro podrían obedecer a factores distintos a las importaciones objeto de *dumping* o subvención. Sin embargo, se deberá tener en cuenta que en una fase depresiva, la industria nacional presenta mayor sensibilidad a los efectos negativos de las importaciones objeto de *dumping* o subvención, por lo que dichas importaciones podrían agudizar el deterioro de la industria. En consecuencia, para la determinación de daño deberán evaluarse ambas situaciones.

Para tal fin, en estas circunstancias se deberá ubicar un período comparable, es decir, localizar en el tiempo la fase depresiva inmediata anterior a la del período investigado en la cual no estaban presentes las importaciones objeto de *dumping* o subvención, ya que de otra forma se sobrestimarían los efectos negativos de dichas importaciones.

Por otra parte, si el período investigado se localiza en un intervalo de tiempo que coincide con la fase expansiva o de recuperación del ciclo, el comportamiento de los indicadores económicos y financieros de la industria mostrará un desempeño positivo, si no se observa dicha situación o si el desempeño, aunque positivo, está por debajo de lo

⁶⁷ *Ibid.*, pp. 38-39

observado en periodos anteriores comparables, podrá considerarse que las importaciones objeto de discriminación de precios o de subvención contribuyeron al deterioro de la industria.

Se entenderá por condiciones de competencia de la industria, a los factores y agentes característicos determinantes del entorno económico de una industria en un horizonte de tiempo determinado. La evaluación de las condiciones de competencia permite apreciar el medio específico en el cual se desarrollan las operaciones comerciales de la industria y constituye el marco de referencia dentro del cual se analizará el comportamiento de los indicadores económicos y financieros de la misma.⁶⁸

La evaluación de las condiciones de competencia comprenderá el análisis de los siguientes aspectos, sin limitarse a los mismos: la estructura del mercado y el nivel de diferenciación de los productos, el grado de negociación de los agentes (clientes y proveedores), la política de comercialización y el mercado internacional.

La estructura del mercado de la industria investigada es influida por el número de productores existente en el mercado y el nivel de diferenciación de los productos comercializados. Un primer acercamiento deberá determinar el grado de atomización del sector, el poder de mercado detentado por los productores (cuotas de mercado o grados de concentración) y las relaciones comerciales y financieras entre empresas (acuerdos).

La política de comercialización de la industria reflejará la interacción de los factores ya comentados. Los mercados de concurrencia, el esquema de distribución, los canales que utiliza y la política de productos y precios constituyen la práctica comercial de la industria.

La dimensión externa de la competencia se determinará a través del análisis del mercado internacional. En relación con el producto investigado, deberán identificarse los principales

⁶⁸ *Ibid.*, pp. 40-41

países productores, importadores y exportadores a nivel internacional; la tendencia de la producción y de las ventas; el comportamiento de los precios; las cotizaciones de referencia y las prácticas comerciales usuales en el mercado internacional.

Asimismo, se analizará el comportamiento del país o países investigados y de sus principales competidores. En particular, deberán identificarse las variaciones cíclicas o estacionales de la oferta y demanda mundiales, así como de los precios, a fin de determinar si el comportamiento de los indicadores económicos y financieros de la industria nacional coincide con el del mercado internacional y el grado en que éste influye en las condiciones de competencia internas.⁶⁹

5.9 IMPORTACIONES

Para determinar la existencia de una práctica desleal de comercio internacional se habrá de demostrar que, como efecto del *dumping* o de la subvención, las importaciones causan daño importante a la producción nacional de mercancías similares. Para este efecto, son considerados diversos indicadores económicos y financieros que permiten evaluar el estado de esa rama de producción nacional dentro del contexto del ciclo económico y las condiciones de competencia específicas de la industria de que se trate.

En la legislación se establecen diversos factores o índices económicos que permiten apreciar los efectos del *dumping* o la subvención sobre el estado de una rama de producción nacional. No obstante, podemos señalar que normalmente los más relevantes para una determinación de daño importante, en términos de la legislación aplicable, son los siguientes:

- a) depresión o contención en los precios;

⁶⁹ *Ibid.*, pp. 42-43

- b) pérdida de participación en el mercado nacional y la disminución en las ventas, y
- c) reducción en los ingresos y en los beneficios.⁷⁰

Con el objeto de determinar la existencia de una relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* o de subvención y el daño a la producción nacional también se analizarán otros factores distintos a las importaciones investigadas de que se tengan conocimiento y que al mismo tiempo perjudiquen a la producción nacional. No se considerará que las importaciones realizadas con márgenes de *dumping* o montos de subvención *de minimis* o con volúmenes insignificantes pueden ser causantes de un daño importante a la producción nacional, según lo dispuesto en el artículo 5.8 del AA.

En la determinación de la existencia de daño importante a una rama de producción nacional se evalúan los efectos de las importaciones investigadas sobre la producción nacional a través de un examen de tres grandes aspectos que se analizarán a continuación:

- a) el crecimiento de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención;
- b) el efecto de estas importaciones sobre los precios internos de productos similares, y
- c) los efectos consiguientes sobre los productores nacionales.

En una situación típica de daño, la introducción de mercancías en condiciones de *dumping* o de subvención se reflejará en un crecimiento anormal de las

⁷⁰ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, p.64

importaciones y éstas ganarán presencia en el mercado interno al desplazar a la producción nacional. Es por ello que, al evaluar el daño a la producción nacional es necesario establecer si se registró un aumento en las importaciones en el período investigado, sea en términos absolutos o relativos.⁷¹

Con el fin de determinar si un aumento en las importaciones es "significativo", normalmente se tendrá en cuenta si este crecimiento propició que el volumen de importación objeto de *dumping* o de subvención fuera más que insignificante, según la definición del artículo 5.8 del AA.

Por aumento "absoluto" se entenderá un crecimiento en el volumen de importación en el período investigado con respecto al volumen registrado en uno o varios períodos previos comparables u otro período que permita observar una tendencia de crecimiento en las importaciones. Un ejemplo de lo anterior es el cuadro 11:

CUADRO 11
CRECIMIENTO ABSOLUTO DE LAS IMPORTACIONES
(toneladas)

País	2008 (a)	2009 (b)	2010 (c)	Tasa de crecimiento (%)		
				b/a	c/b	c/a
Investigado	50	100	150	100	50	200
Otros países	30	30	35	0	17	17
Total	80	130	185	63	42	131

= Período investigado.

Fuente: MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, p.67.

En la información contenida en el cuadro anterior se puede observar un crecimiento absoluto de las importaciones investigadas en el período investigado (2010) con respecto al año inmediato anterior y con respecto a 2008 al aumentar en 50 y 200%,

⁷¹ *Ibid.*, pp. 64-66

respectivamente. Habrá un aumento absoluto si la tasa de crecimiento de un período con respecto a otro es > 0 .

Un aumento "relativo" significará una mayor participación de las importaciones en el consumo interno o una mayor proporción de las mismas con respecto a la producción nacional en los mismos períodos.⁷²

Para efecto de lo mencionado en el párrafo anterior, por mercado o consumo interno normalmente se entenderá al consumo nacional aparente medido a través de la suma de la producción nacional más las importaciones totales menos las exportaciones nacionales o a la suma de las ventas internas más las importaciones totales (CNA = Producción nacional - exportación nacional + importaciones). Al evaluar el aumento de las importaciones en relación con la producción nacional podrá considerarse la producción orientada al mercado interno a través de la resta de las exportaciones a la producción nacional.

De no registrarse un aumento absoluto en las importaciones en el período investigado ni en relación con la producción o el consumo nacional, difícilmente se podría establecer la existencia de daño importante a la producción nacional en los términos de la legislación aplicable. Sin embargo, una excepción podría ser cuando se demuestra que la producción nacional se vio en la necesidad de ajustar significativamente sus precios a fin de evitar un desplazamiento en el mercado por efecto del *dumping* o la subvención.

Una vez analizado el crecimiento absoluto de las importaciones investigadas y su participación relativa en el consumo nacional aparente, se analizarán los efectos del volumen de importación objeto de investigación sobre los precios y su impacto consiguiente sobre los productores nacionales.⁷³

⁷² *Ibid.*, pp. 66-67

⁷³ *Ibid.*, pp. 67-68

5.10 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS NACIONALES Y DE IMPORTACIÓN

Se evalúa si las importaciones en condiciones de *dumping* o de subvención se realizaron a precios considerablemente inferiores a los precios nacionales internos (subvaloración), o bien si de otro modo el efecto de tales importaciones fue hacer bajar los precios (erosión o depresión de precios) o impedir el aumento de precios del producto nacional similar que en otras circunstancias se hubiera dado (contención o supresión de precios).

Los precios constituyen la variable más sensible y probablemente una de las más significativas para el análisis de daño. El mecanismo de transmisión entre las importaciones investigadas y su impacto sobre una rama de producción nacional, generalmente inicia con una distorsión en los precios relativos.

Por efectos del *dumping* o la subvención, las mercancías importadas pueden venderse en el mercado nacional con un menor diferencial de precios con respecto a los productos nacionales, que puede traducirse en un aumento en la cantidad demandada de mercancías objeto de *dumping* o de subvención y en una reacción de la producción nacional que incluirá regularmente un ajuste en sus precios.⁷⁴

5.10.1 SUBVALORACIÓN DE PRECIOS

La disminución en los precios relativos puede llegar a ubicar a las importaciones a precios considerablemente menores que los nacionales. Generalmente, este hecho explica la sustitución de mercancías relativamente más caras por las más baratas con los consiguientes efectos sobre la producción nacional.

No obstante, puede haber ocasiones en que la disminución en los precios relativos no implique necesariamente que los precios de las importaciones sean menores que los nacionales y, sin embargo, tengan efectos negativos sobre los productores nacionales.

⁷⁴ *Ibid.*, pp. 68-69

Normalmente, esta situación se observará en algunos mercados de productos diferenciados, pero similares entre sí, o bien cuando los precios nacionales ya reflejen un deterioro significativo por efecto de las condiciones de *dumping* o de subvención.⁷⁵

5.10.2 DEPRESIÓN Y CONTENCIÓN DE PRECIOS

La depresión de precios tendrá lugar cuando éstos muestren una caída en el período investigado tomando en cuenta la tendencia observada desde períodos previos comparables. La contención de precios limita los precios a un cierto nivel y tiene lugar aun cuando existe un incremento, pero menor al que debían haber tenido, tomando en cuenta la inflación o los incrementos en los costos o en los insumos de producción.

La depresión y la contención de precios derivada de la competencia de las importaciones investigadas pueden ocurrir cuando la industria nacional se ve imposibilitada para mantener o para incrementar sus precios, respectivamente. En esta situación, los productores nacionales dejarán de ser competitivos y enfrentarán una pérdida de ventas y de participación en el mercado nacional, razón por la cual se verán en la necesidad de ajustar sus precios para alinearlos a los de las importaciones, ya sea disminuyéndolos o conteniendo su alza que en otras circunstancias habría tenido lugar.

En un caso de este tipo, la producción y las ventas pueden incluso aumentar, pero a costa de los efectos depresivos o de una contención en los precios internos y, probablemente, de efectos consiguientes sobre los ingresos y utilidades nacionales.⁷⁶

La disminución o contención en los precios nacionales no necesariamente implica una determinación automática de la existencia de daño importante a una rama de producción nacional. En ocasiones, este hecho puede tener un efecto mínimo sobre la producción nacional si, por ejemplo, los precios y las utilidades nacionales fueron previamente

⁷⁵ *Ibid.*, pp. 69-70

⁷⁶ *Ibid.*, pp. 70-71

incrementados "anormalmente". Para evaluar este aspecto, se tendrán en cuenta los precios, los ingresos y los niveles de utilidad que la industria nacional venía observando regularmente.

Sin embargo, si de la evaluación anterior se determina que, por el efecto de las importaciones, la producción nacional enfrentó una disminución o contención en sus precios de venta al mercado interno, en sus ingresos y en sus niveles de utilidad o incurrió en pérdidas de operación, entonces se podrá establecer un elemento positivo de la existencia de daño importante en la producción nacional.

Con el objeto de establecer si la disminución o la contención en los precios internos de una rama de producción nacional fue causada por las importaciones objeto de *dumping* o de subvención, se podrán tomar en cuenta los siguientes elementos:

- a) si los precios de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención muestran una disminución en el periodo investigado con respecto a los que se habían observado en periodos previos comparables;
- b) si la disminución de los precios de las importaciones investigadas se registró al tiempo en que se observó un aumento en los volúmenes importados;
- c) si por efecto del *dumping* o la subvención existe una significativa subvaloración o una disminución en los precios relativos con respecto a los precios del producto nacional similar, y
- d) si el nivel de precios a los que concurren las importaciones investigadas al mercado nacional fue un factor relevante en la toma de decisiones de los importadores para adquirir estos productos.⁷⁷

⁷⁷ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp.71-72

Normalmente, se compararán niveles de precios de todas las fuentes externas de abastecimiento en el mercado nacional y los de la producción nacional sobre la base de una comparación entre el promedio ponderado de los precios de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención contra un promedio ponderado de los precios internos de la rama de producción nacional y con respecto al de las importaciones no sujetas a investigación en los mismos períodos.

La comparación de precios normalmente implicará evaluar los precios de las importaciones y mercancías nacionales en un mismo punto o mercado particular. Esta comparación tendrá como finalidad establecer si por efecto del *dumping* o el monto de la subvención los importadores o los consumidores optaron por adquirir las mercancías investigadas en lugar de productos nacionales y de otras procedencias al pagar precios relativamente menores. Normalmente se compararán, por un lado, los precios de las importaciones puestos en México, es decir, incluyendo gastos aduaneros y de logística de que se tengan conocimiento y, por otro, el precio de venta interno nacional.

El examen de daño a una rama de producción nacional incluirá un análisis: i) del volumen de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención, y ii) del efecto de dichas importaciones sobre los precios del producto similar nacional. Una conclusión positiva de daño podrá basarse en uno u otro de los factores señalados.

El tercer elemento a considerar en una evaluación de daño es el consiguiente impacto de las importaciones en condiciones de *dumping* o de subvención sobre los productores nacionales.⁷⁸

⁷⁸ *Ibid.*, pp. 74-77

5.11 EFECTOS SOBRE LA PRODUCCIÓN NACIONAL

Para determinar los efectos del volumen y los precios de importación en condiciones de *dumping* o de subvención sobre la producción nacional, se tomarán en cuenta los factores e índices económicos relevantes que influyen en el estado de la rama de producción nacional de que se trate. Los factores señalados por la legislación pueden separarse en dos tipos: los correspondientes a variables que reflejan cantidades, volúmenes, número de unidades o cocientes entre los mismos, y variables monetarias o financieras.⁷⁹

5.12 INDICADORES ECONÓMICOS

Entre los primeros podemos mencionar la disminución real en las ventas, la producción, la participación de mercado, la utilización de la capacidad instalada, los inventarios o las existencias, el empleo, los salarios y la productividad. Entre las variables monetarias o financieras se encuentran los efectos negativos reales de los beneficios, los factores que afectan a los precios internos, el flujo de caja (*cash flow*), la inversión y el rendimiento de las mismas, así como la capacidad de reunir capital.

La enumeración anterior no es exhaustiva, y ninguno de los factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastan necesariamente para determinar una relación causal entre las importaciones y el daño a la producción nacional. La determinación se realizará sobre la base de caso por caso, tomando en cuenta las características de los productos y las condiciones de competencia distintivas de la industria de que se trate.⁸⁰

5.12.1 PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO Y VENTAS

En una situación típica de daño a una rama de producción nacional, las prácticas de *dumping* o de subvención tienen como resultado una disminución en los precios relativos de las importaciones con respecto a los precios de los productos similares nacionales,

⁷⁹ *Ibid.*, pp. 77-78

⁸⁰ *Ibid.*, pp. 78-79

razón por la cual normalmente se registrará un aumento en la cantidad demandada por estos productos y una disminución real en las cantidades vendidas de productos nacionales.

Al evaluar la pérdida de ventas de la producción nacional, normalmente se tendrán en cuenta las participaciones relativas de mercado de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención, de aquellas no sujetas a investigación y de la producción nacional. La participación de la producción nacional en el mercado interno podrá medirse a través del cociente entre la producción orientada al mercado interno o de las ventas internas y el consumo nacional aparente [(Participación de la producción nacional = (Producción nacional - exportaciones/CNA)*100)].

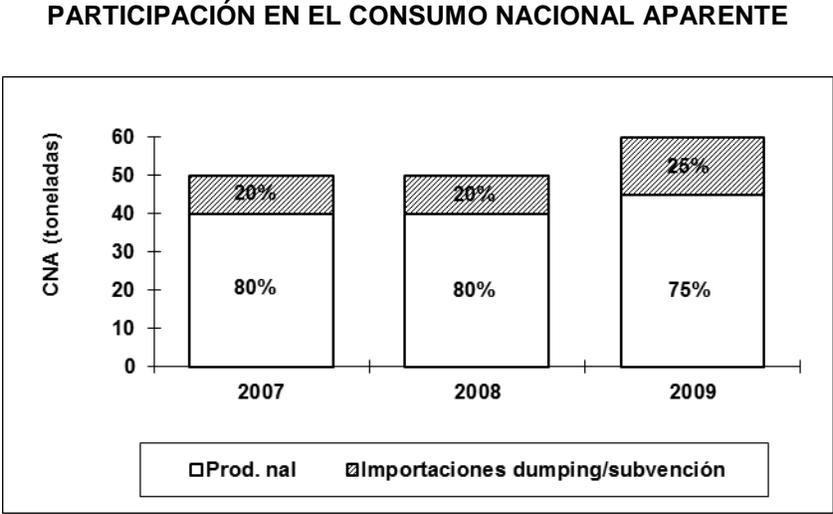
Tanto la caída en los volúmenes vendidos como la pérdida de participación de mercado interno por efecto de los volúmenes importados en condiciones de *dumping* o de subvención son indicadores relevantes de daño a producción nacional. Cuando la caída en ventas o la pérdida de mercado es sustancial, y ésta se vincula con los precios de las importaciones *dumping* o subvencionadas, se podrá tener un signo claro de daño a la producción nacional.⁸¹

Los cambios en la participación de mercado que reflejan daño a la producción nacional pueden establecerse en varios escenarios. Primero, considérese una situación donde se registra un aumento absoluto y relativo de las importaciones investigadas. Este crecimiento podría implicar tanto la pérdida de participación en el mercado nacional de la producción nacional como una disminución absoluta en las ventas nacionales.

Un segundo escenario se relaciona con los mercados en expansión. En una situación de este tipo, la producción nacional podría incluso experimentar un incremento en sus volúmenes vendidos, pero a menores ritmos que el aumento del mercado interno, lo que

⁸¹ *Ibid.*, p. 79

implicará una menor participación en el mercado interno. La siguiente gráfica ilustra un caso de esta naturaleza, suponiendo que 1995 fuera el período investigado por *dumping* o por subvención:



Fuente: Elaboración propia.

Normalmente se considerará que la menor participación de mercado es una pérdida de ventas potenciales cuando se registra un aumento en la participación de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención y existen indicadores que muestran la posibilidad real nacional para abastecer esa proporción de mercado; entre estos indicadores estarán los inventarios, las ventas a otros mercados o la utilización de la capacidad instalada.⁸²

Un tercer escenario a considerar es cuando se estuviera en una situación recesiva del mercado nacional. Las importaciones pueden incluso registrar una disminución absoluta y mantener una mayor participación en el mercado nacional, en cuyo caso, el aumento relativo en las importaciones podría implicar una pérdida de ventas reales de la producción nacional.

Con el objeto de establecer el vínculo causal entre el aumento en las importaciones y la pérdida de ventas o de participación en el mercado nacional de la producción nacional, se

⁸² *Ibid.*, pp. 80-81

evaluará la competencia de los productos en el mercado interno y la disponibilidad del producto nacional. Con respecto a la competencia de los productos se tomará en cuenta si las importaciones en condiciones de *dumping* o de subvención concurren al mercado nacional para atender los mismos mercados o a los mismos consumidores actuales o potenciales de los productores nacionales y si utilizan los mismos canales de distribución.

Consumidores potenciales son aquellos que podrían haber sido abastecidos por mercancías de fabricación nacional tomando en cuenta sus necesidades, las características del producto objeto de investigación y la disponibilidad de los productores nacionales. Normalmente, al evaluar la disponibilidad de los productores nacionales se considerarán los niveles de inventarios, sus ventas a mercados de exportación y el nivel de utilización de la capacidad instalada nacional.⁸³

5.12.2 INVENTARIOS

La disminución en las ventas nacionales o la pérdida de participación en el mercado nacional normalmente se traduce en un aumento en los niveles o volúmenes de inventarios, existencias o *stocks* del producto similar nacional, con los consiguientes costos financieros que ello implica, tales como los costos de mantenimiento, almacenaje, seguros, del capital o tasa de interés, depreciación u obsolescencia.

Los inventarios para este efecto, se consideran como la diferencia entre lo que se produce y lo que se vende (inventarios = producción - ventas), por lo tanto, una acumulación o crecimiento en los inventarios generalmente será el primer indicador de que las ventas no están satisfaciendo o compensando en forma adecuada los niveles de producción.

Cabe señalar que podrá haber industrias que tengan niveles de producción a una tasa determinada (por ejemplo, 100 toneladas este mes), mientras que las ventas

⁸³ *Ibid.*, pp. 81-82

pueden fluctuar a otra (50 toneladas este mes y 150 el próximo), principalmente por factores estacionales. Por esta razón, generalmente se compararán niveles de inventarios de períodos similares.

De igual forma, podrá haber industrias donde las empresas fabriquen regularmente el producto similar sólo bajo pedido de los clientes y, en consecuencia, difícilmente se esperará que los volúmenes y precios de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención tengan efectos consiguientes sobre las existencias del producto nacional.⁸⁴

5.12.3 PRODUCCIÓN Y UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

Como resultado de la pérdida de ventas internas nacionales, se tendrá que hacer un ajuste o reducción en los niveles o cantidades de producción nacional de las mercancías similares a las importadas y, probablemente, en la utilización de la capacidad instalada nacional. Una disminución en la producción o una caída o subutilización de la capacidad instalada nacional pueden ser resultado directo de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención.

Estos indicadores deberán evaluarse junto con los inventarios y las características específicas de la industria en cuestión, ya que algunas empresas podrían mantener constantes sus niveles de producción, pero al mismo tiempo, incrementar anormalmente sus niveles de inventarios como efecto de la pérdida de sus ventas.

El ajuste en los niveles de producción o de utilización en su capacidad ante una disminución en las ventas dependerá de las características y del tipo de industria afectada, por ejemplo, en una industria intensiva en capital con altos costos fijos, como la siderúrgica o la del cemento, el aumento en las importaciones objeto de *dumping* o de subvención no necesariamente se traducirá en una baja en estos

⁸⁴ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp. 82-83

indicadores durante el período investigado, razón por la cual el análisis incluirá el efecto de dichas importaciones sobre variables como los precios, las ventas, los inventarios, los ingresos y los resultados de operación de esa rama de producción nacional.

Es posible también que la producción nacional no experimente una tendencia decreciente en el período investigado si, como consecuencia de las prácticas de *dumping* o de subvención, una parte se reorienta a la exportación. Por esta razón, se observará preferentemente el comportamiento de la producción nacional orientada al mercado interno.⁸⁵

5.12.4 EMPLEO, SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD

Dos indicadores que se relacionan con la reducción en los niveles de producción son la disminución en el empleo y en los salarios. Con la caída en las ventas y en la producción algunas empresas se pueden ver forzadas a despedir empleados y, en consecuencia, el número de empleados, de horas trabajadas y el monto total de los salarios pagados a los empleados podría disminuir. Otra consecuencia de las prácticas de *dumping* o de subvención podría ser la disminución en la productividad de una industria.

Asimismo, al evaluar las causas de la reducción en el empleo o la productividad también se tendrán presentes otros factores distintos a las importaciones objeto de *dumping* o de subvención que al mismo tiempo puedan afectar su desempeño, como la automatización de los equipos o la introducción de nueva tecnología.

Los niveles de productividad pueden ser afectados por las importaciones en condiciones de *dumping* o de subvención si, por ejemplo, una industria se ve en la necesidad de

⁸⁵ *Ibid.*, pp. 83-84

disminuir sus niveles de producción sin realizar ajustes en su plantilla laboral, o este hecho aumenta sus costos medios de fabricación. La productividad podrá ser evaluada a través de cocientes que incluyan variables como el nivel de producción, el número de empleados o de horas trabajadas, o el costo de producción.⁸⁶

5.13 INDICADORES FINANCIEROS

La evaluación del daño a una rama de producción nacional generalmente incluirá un análisis de los principales indicadores financieros que puedan reflejar el desempeño o la situación financiera de las empresas que integran la industria nacional, entre los que destacan los beneficios, el flujo de caja, la inversión, el rendimiento de las inversiones, la capacidad para reunir capital o el crecimiento.⁸⁷

5.13.1 BENEFICIOS O UTILIDADES

Este es uno de los indicadores más relevantes para la determinación de daño importante a una rama de la producción nacional. Este indicador regularmente reflejará la influencia directa de la disminución en los precios o contención de los mismos, la pérdida de ventas o un efecto combinado de ambos hechos, ocasionada por las importaciones objeto de *dumping* o de subvención.

Se entenderá por beneficio a la utilidad que resulta de las operaciones normales de una empresa, con exclusión de los gastos y productos financieros que no estén relacionados directamente con la actividad normal de la misma, es decir, la utilidad operativa que se obtiene por el hecho de producir y comercializar el producto similar al que se importa. Esta utilidad se convierte en pérdida cuando el costo total excede al ingreso total obtenido por la producción y comercialización de los productos.

⁸⁶ *Ibid.*, pp. 84-85

⁸⁷ *Ibid.*, pp. 85-86

Al analizar los beneficios se tendrán en cuenta los costos de producción y los ingresos obtenidos por las ventas del producto en cuestión. La importancia de los ingresos radica en que son el reflejo directo del comportamiento de los precios y las cantidades vendidas.

Se considerará que las importaciones tienen efectos negativos sobre la utilidad de los productores nacionales si ésta disminuye anormalmente o si se incurre en pérdidas, suponiendo que el comportamiento de los costos no son la causa de la disminución de la utilidad. Es importante señalar que una rama de la producción nacional será más sensible a las prácticas de *dumping* o de subvención si la venta de los bienes en cuestión no genera utilidades. Generalmente, una disminución anormal en las utilidades tendrá lugar cuando la utilidad en el periodo investigado es menor que la obtenida en uno o varios periodos previos comparables.⁸⁸

5.13.2 ESTRUCTURA DE COSTOS

Este indicador se integrará por los costos de fabricación, el gasto de operación que comprende gastos de administración y ventas más el costo financiero neto. En el análisis de la estructura de costos de la industria nacional afectada se determinará la evolución del costo a través del tiempo, la incidencia por rubro en el costo total y la evolución de los márgenes de utilidad, mediante los métodos denominados aumentos o disminuciones y vertical.

El primero de ellos, permite determinar el crecimiento o decremento de los distintos rubros que integran la estructura de costos, mientras que el segundo sus participaciones porcentuales. Lo anterior permitirá determinar la incidencia de las variaciones en el costo sobre la utilidad obtenida y, de esta forma, se podrá

⁸⁸ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp. 86-87

evaluar si una reducción en los márgenes de utilidad se puede atribuir al *dumping* o a causas distintas.⁸⁹

5.13.3 RAZONES FINANCIERAS DE RENTABILIDAD

Estas razones sirven para evaluar el rendimiento o la rentabilidad de una empresa por medio del cociente entre utilidad y ventas o capital contable. Los efectos de las prácticas de *dumping* o de subvención podrán reflejarse en las razones de rentabilidad de una empresa haciéndolas disminuir en relación con períodos previos comparables. Entre las principales razones de rentabilidad se encuentran:

- *Margen Operativo = (Utilidad Operativa / Ventas Netas)*. Esta razón proporciona información relativa a los beneficios operativos obtenidos por una empresa e indica el rendimiento obtenido por cada peso de venta a fin de poder operar.
- *Margen Neto = (Utilidad Neta / Ventas Netas)*. Esta razón es similar a la anterior, con la diferencia de que en este caso, se considera la utilidad neta en lugar de la utilidad operativa, es decir, la utilidad que le corresponde a los inversionistas.
- *Tasa de rendimiento sobre el capital contable = (Utilidad Operativa / Capital Contable)*. Este indicador proporciona información sobre el rendimiento que se ha obtenido por el uso de los recursos de los accionistas y, por tanto, indica si la situación financiera de la empresa refleja una política administrativa acorde con el giro y volumen de sus operaciones.⁹⁰

5.13.4 FLUJO DE CAJA (CASH FLOW)

El flujo de caja describe las entradas de efectivo (ingresos) y los desembolsos (egresos) obtenidos por una empresa en un período determinado, es decir, describe las fuentes y

⁸⁹ *Ibid.*, pp. 87-88

⁹⁰ *Ibid.*, p. 90

usos del efectivo respecto a un periodo de tiempo específico. Este indicador básicamente reflejará los efectos de las importaciones objeto de *dumping* o de subvención por medio de la disminución de ingresos obtenidos por la producción y comercialización de los productos en cuestión.

En efecto, las fuentes de ingreso más comunes de una empresa constan del efectivo cobrado por las ventas u operaciones normales, además de las inversiones directas de accionistas, los préstamos, así como la venta de activos. Por su parte, las salidas de efectivo normalmente se derivan de los pagos a proveedores, los gastos, la compra de activos, pago de dividendos y el pago de deudas. De esta manera, si el total de las entradas de efectivo es menor al de los pagos, el resultado podría ser atribuido a las importaciones investigadas si éstas impactaron sobre los precios y/o las cantidades vendidas.⁹¹

5.13.5 INVERSIÓN, RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES Y CAPACIDAD DE REUNIR CAPITAL

Las prácticas de *dumping* o de subvención pueden tener como efecto una menor rentabilidad de las inversiones y, en consecuencia, desalentar nuevas inversiones. Al evaluar el efecto de las importaciones objeto de *dumping* o subvención sobre la producción nacional se tendrán en cuenta el monto y el destino de las inversiones realizadas y la rentabilidad de las mismas.

Al evaluar estos indicadores, se podrán tener en cuenta índices que reflejen el nivel de apalancamiento de las empresas, liquidez, capacidad de la industria para explotar eficiente y productivamente los recursos con que cuenta, así como el comportamiento de las inversiones actuales. Entre estos índices se encuentran las razones financieras de

⁹¹ *Ibid.*, p. 91

liquidez, apalancamiento y actividad; asimismo, se podrán evaluar las inversiones a través de los métodos de valor presente neto y tasa interna de retorno.⁹²

5.13.6 RAZONES DE LIQUIDEZ, APALANCAMIENTO Y ACTIVIDAD

Por lo que toca a las razones financieras de liquidez, éstas permiten medir la eficiencia y capacidad de la industria nacional para afrontar los compromisos a corto plazo al proporcionar información interna sobre la solvencia de efectivo de las empresas y su capacidad de permanecer solventes en caso de que se presenten adversidades. Entre las razones de liquidez más comunes se encuentran: i) la razón de circulante, ii) la prueba del ácido.

- *Razón de circulante: (Activo Circulante / Pasivo Circulante)*. Esta razón mide la capacidad de una empresa para cumplir con sus compromisos a corto plazo, normalmente un año.
- *Prueba del ácido: [(Activo Circulante - Inventarios) / Pasivo Circulante]*. Esta razón permite medir el nivel de liquidez de las empresas, sin considerar la partida de menor liquidez que corresponde a la de inventarios.

Las razones anteriores permiten determinar si la empresa afectada por las importaciones desleales ha visto reducida su liquidez para afrontar los compromisos a corto plazo en que haya incurrido.

Por “apalancamiento” se entenderá el nivel de deuda de corto y largo plazo que pueden comprometer las empresas a fin de apoyar la operación y producción de las mercancías, las razones que normalmente se utilizan para determinar el nivel de apalancamiento en que se encuentran las empresas son: (Pasivo Total / Capital Contable) y (Pasivo Total / Activo Total).

⁹² *Ibid.*, pp. 91-92

Las razones mencionadas en el párrafo anterior, permiten analizar la proporción del capital contable y del activo total que se origina por inversiones financiadas con crédito y, en consecuencia, determinar la vulnerabilidad de la empresa con sus acreedores y la posibilidad de la empresa para enfrentar sus compromisos de pago.

Por actividad se entenderá la capacidad de la empresa para explotar de manera eficiente y productiva los recursos con que cuenta. Para determinar el nivel de actividad se utilizan principalmente las siguientes razones.

- *Utilización del Activo Total*= $(Ventas\ Netas / Activo\ Total)$. Esta razón mide el nivel de aprovechamiento del activo que tiene la empresa en su conjunto; por ejemplo, si la relación es de 2 a 1 significa que por cada peso invertido en activo la empresa genera 2 pesos de venta.
- *Utilización del Activo Fijo*= $(Ventas\ Netas / Activo\ Fijo)$. Esta razón es más específica que la anterior, al permitir conocer el nivel de aprovechamiento del activo fijo que tiene la empresa en su conjunto.
- *Rotación del inventario*: $[Costo\ de\ ventas / ((Inventario\ de\ producto\ terminado\ inicial + Inventario\ de\ producto\ terminado\ final)/2)]$. La razón que define la rotación del inventario terminado específico del producto sujeto a investigación, es una razón de actividad, ya que permite observar la efectividad de la empresa en el desplazamiento o movilización de sus inventarios.

Estas razones proporcionan información sobre el incremento o decremento de la actividad de una empresa. Al competir directamente con las importaciones objeto de *dumping* o

subvención, normalmente la actividad de las empresas se ve disminuida (suponiendo un nivel de producción constante: si las ventas se reducen y los inventarios crecen).⁹³

5.13.7 MÉTODOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA DE LAS INVERSIONES

Para evaluar el rendimiento de las inversiones, se tomará en consideración el flujo neto de efectivo de las mismas por medio de los métodos denominados valor presente neto y tasa interna de retorno, permitiendo determinar de esta forma, si dichos flujos se han visto afectados por la práctica de *dumping* o subvención y no permiten que la industria recupere sus inversiones en el tiempo establecido.

El método del valor presente neto es aquel que se considera como el valor presente de los rendimientos futuros descontados al costo del capital apropiado, menos el costo de la inversión. El método del valor presente neto se denomina técnica del flujo de efectivo descontado. Formalmente, el cálculo del valor presente neto de una inversión es el siguiente:

$$VPN = \sum_{t=0}^n \frac{cf_t}{(1+k)^t} = \left[\frac{cf_1}{(1+k)^1} + \frac{cf_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{cf_n}{(1+k)^n} \right] - I$$

Donde:

- VPN = valor presente neto (incógnita)
- cf = ingresos anuales o flujos netos de efectivo
- k = tasa de descuento o costo de capital del proyecto
- n = vida esperada del proyecto
- I = inversión inicial del proyecto o flujo de caja 0

⁹³ *Ibid.*, pp. 92-94

Es importante destacar, que el criterio de aceptación o rechazo de la inversión se establece en función del monto del valor presente neto. Normalmente se considerará aceptable la inversión cuyo valor neto sea positivo.

El método para calcular la tasa interna de rendimiento consiste en determinar la tasa de descuento que iguala al valor presente de los flujos futuros de efectivo esperados con el costo inicial del proyecto. La tasa interna de rendimiento corresponde al rendimiento al vencimiento sobre una inversión a largo plazo.

Al igual que el valor presente neto, la tasa interna de rendimiento es un método del flujo de efectivo descontado. En el caso de la tasa interna de rendimiento se utiliza la misma fórmula que la que se utiliza para obtener el valor presente neto, con la variante de que se despeja la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea = 0:

$$TIR: \left[\frac{cf_1}{(1+r)^1} + \frac{cf_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{cf_n}{(1+r)^n} \right] - I = 0$$

Donde: r = tasa interna de rendimiento (incógnita)

La tasa interna de rendimiento deberá encontrarse mediante el método de prueba y error, calculando el valor presente de los flujos de efectivo provenientes de una inversión, usando una tasa de descuento seleccionada en forma discrecional, si con esa tasa de descuento el valor presente de la inversión es cero, dicha tasa es la tasa interna de rendimiento en donde se iguala el valor presente de los flujos de entrada con el costo del proyecto de inversión.⁹⁴

5.13.8 CAPACIDAD DE REUNIR CAPITAL

El potencial de una empresa para allegarse de recursos puede obtenerse a partir del análisis de la razón de cobertura, la cual básicamente considera la capacidad de la

⁹⁴ *Ibid.*, pp. 95-97

empresa para generar utilidades que permitan el pago del capital prestado y sus intereses. Esta razón puede expresarse de la siguiente forma:

$$CSD = \frac{utai}{i + \frac{pc}{1 - ti}}$$

CSD = Cobertura del servicio de la deuda

utai = Utilidad antes de impuestos

pc = Pagos al capital

i = Interés

ti = Tasa de impuesto sobre la renta

Como se deriva de la expresión anterior, la razón de cobertura está íntimamente ligada al comportamiento de las utilidades obtenidas. Si por efectos del *dumping* o la subvención una empresa registra menores utilidades, este hecho impactará negativamente en su posibilidad para afrontar compromisos de pago. Una empresa que no tenga una capacidad de endeudamiento adecuada normalmente se considerará que no obtiene con su operación los ingresos necesarios para cumplir con sus compromisos y, por ende, tendrá menores posibilidades para atraer recursos.⁹⁵

5.14 OTROS FACTORES DE DAÑO

Se tiene la necesidad de evaluar otros factores distintos a las importaciones objeto de *dumping* o de subvención, que al mismo tiempo estén afectando a una rama de producción nacional, los problemas ocasionados por estos factores no serán atribuidos a las importaciones investigadas. El análisis y la evaluación de factores distintos a las

⁹⁵ *Ibid.*, p. 101

importaciones investigadas es de particular relevancia puesto que a partir de ello, podrá asegurarse si existe una relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* o de subvención y el daño a la producción nacional.

Un deterioro significativo en el desempeño de una rama de producción *per se* no llevará a la conclusión de la existencia de daño en los términos de la legislación aplicable. Sin embargo, es válido establecer un vínculo causal entre el *dumping* o la subvención y el daño a la industria nacional, cuando existen evidencias de un impacto real de las importaciones investigadas sobre los precios y/o volúmenes de una rama de producción nacional, y no existen evidencias de que fueron factores distintos a las importaciones las causantes del deterioro. De cualquier forma, para establecer la existencia de una práctica desleal se requiere demostrar que las importaciones objeto de *dumping* o subvención fueron la causa del daño alegado.

La demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* o subvencionadas y el daño a una rama de producción nacional deberá incluir un examen de cualquier otro factor del que se tenga conocimiento que afecte a la producción nacional. Entre los factores que podrían ser pertinentes a este respecto figuran los siguientes:

- a) el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios *dumping* o en condiciones de subvención;
- b) la contracción en la demanda y las variaciones en la estructura del consumo;
- c) las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros;
- d) la evolución de la tecnología, y

- e) los resultados de la actividad exportadora y la productividad de los productores nacionales.⁹⁶

5.14.1 VOLUMEN Y PRECIOS DE IMPORTACIONES NO INVESTIGADAS

Durante una investigación por prácticas desleales de comercio internacional, se analizará si el daño a una rama de producción nacional puede ser atribuible a la competencia con fuentes de abastecimiento distintas a las importaciones investigadas. A este efecto, se tomarán en cuenta tanto los volúmenes como los precios de las importaciones que no sean objeto de investigación y, en su caso, las importaciones para las cuales exista una determinación negativa de prácticas de *dumping* o de subvención.⁹⁷

5.14.2 CONTRACCIÓN EN LA DEMANDA Y VARIACIONES EN LA ESTRUCTURA DE CONSUMO

Una contracción en la demanda tiene lugar cuando los consumidores de un determinado producto desean comprar menor cantidad en cada precio. Este hecho puede ocurrir por diversos motivos, tales como la reducción en los ingresos de los consumidores, la disminución en los precios de productos sustitutos, el aumento en los precios de bienes complementarios o las variaciones en la estructura de consumo ante cambios en los gustos o preferencias de los consumidores.⁹⁸

5.14.3 PRÁCTICAS RESTRICTIVAS DE COMERCIO Y LA COMPETENCIA ENTRE PRODUCTORES Y EXPORTADORES

Una pérdida de ventas o de mercado puede estar inducida por una práctica restrictiva de comercio y no necesariamente por las importaciones investigadas. Por ejemplo, cuando existen ventas condicionadas a la adquisición de otros productos del mismo fabricante

⁹⁶ MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp. 139-140

⁹⁷ *Ibid.*, pp, 140-141

⁹⁸ *Ibid.*, pp, 141-142

(contratos atados), los resultados pueden reflejar una pérdida de clientes o una caída en las ventas de una rama de producción nacional que no debe atribuirse a las importaciones objeto de *dumping* o de subvención. Para este efecto, normalmente se considerarán prácticas restrictivas de comercio los hechos calificados como tales por una autoridad competente.

También se tendrá en cuenta la competencia entre los productores nacionales y los exportadores sujetos a investigación en el análisis de daño a una rama de producción nacional; por ejemplo, si una situación particular obedece a una penetración de las importaciones por efecto del *dumping* o la subvención, o si son los productores nacionales los que tratan de ingresar por primera vez al mercado interno, pero no logran la aceptación de los consumidores.⁹⁹

5.14.4 EVOLUCIÓN DE LA TECNOLOGÍA

Algunos resultados negativos en los indicadores económicos de una industria pueden estar relacionados con la incorporación de nuevos procesos tecnológicos. Por ejemplo, nuevos equipos, maquinaria y/o procesos productivos pueden tener como efecto un desplazamiento de la mano de obra empleada y este hecho no será atribuible a las importaciones investigadas.¹⁰⁰

5.14.5 RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA Y PRODUCTIVIDAD NACIONALES

En algunos casos, podrá haber una disminución en la participación en el mercado nacional de una rama de producción nacional como consecuencia de una intención deliberada de ingresar a mercados externos en lugar de atender al propio, y no necesariamente por el *dumping* o la subvención. De igual modo, una caída en

⁹⁹ *Ibid.*, pp, 144-145

¹⁰⁰ *Ibid.*, p, 145

exportaciones del producto investigado podría tener efectos desfavorables significativos sobre los indicadores económicos y financieros de una industria que exporta una proporción importante o significativa de su producción.

En ambos casos, los resultados pueden ser perjudiciales para una rama de producción nacional y no serán atribuibles a las importaciones investigadas. Por esta razón, durante las investigaciones se tendrá en cuenta que la caída en ventas de exportación puede tener efectos desfavorables sobre las ventas totales, inventarios, producción, ingresos y/o indicadores financieros de una industria.¹⁰¹

5.15 ELEMENTOS ADICIONALES (CUOTA INFERIOR AL MARGEN DE *DUMPING*)

El párrafo 2 del artículo 62 de la LCE indica que las cuotas compensatorias podrán ser menores al margen de discriminación de precios o al monto de la subvención siempre y cuando sean suficientes para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional. El artículo 90 del RLCE indica, con otra terminología pero con el mismo enfoque, que las cuotas compensatorias podrán ser inferiores a los márgenes determinados. El artículo 9.1 del AA establece que es deseable que el derecho sea inferior al margen si ese derecho inferior basta para eliminar el daño a la rama de producción nacional.

Es importante hacer notar que de estas disposiciones no se desprende una norma obligatoria en el sentido de que la autoridad del país importador deba adoptar la práctica de realizar un análisis de si una cuota compensatoria igual al margen de *dumping* o de subvenciones es necesaria o no para eliminar el daño importante a una rama de producción nacional. Los acuerdos de la OMC sólo establecen que es deseable pero no imponen a las Partes Contratantes dicha obligación, inclusive, en la Ley *Antidumping* de Estados Unidos ni siquiera se recogió la posibilidad de que la autoridad investigadora fijara un derecho inferior al margen sino que se estableció la obligación de que cuando se presenten los elementos que

¹⁰¹ *Ibid.*, pp. 145-146

configuran la práctica desleal, la autoridad investigadora siempre impondrá una cuota compensatoria igual al margen de *dumping* o de subvención determinado.

Por lo tanto, la decisión de fijar una cuota compensatoria inferior a los márgenes determinados corresponderá a las autoridades competentes de cada país. En la investigación realizada de sacapuntas, se determinó imponer una cuota inferior al margen de *dumping*.¹⁰²

¹⁰² MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), diciembre de 1996, pp. 151-152

CAPÍTULO VI RESOLUCIÓN FINAL

Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y en el RLCE, el 28 de julio de 2010, se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, originarias de la República Popular China, fijando como periodo de investigación el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2009. Mediante la publicación, se convocó a las importadoras, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese.

Derivado de la convocatoria comparecieron las empresas importadoras World Wide Pen, S.A. de C.V. en lo sucesivo World Wide Pen, Goba Internacional, S.A. de C.V. en lo sucesivo Goba Internacional, Sourt Pro International, S.A. de C.V. en lo sucesivo Sourt Pro International, Industrias Rihan, S.A. de C.V. en lo sucesivo Industrias Rihan y Full Office, S.A. de C.V. en lo sucesivo Full Office.

Como resultado del análisis de la información, argumentos y pruebas presentadas en la etapa preliminar de este procedimiento, la Secretaría publicó en el DOF el 6 de enero de 2011, la resolución preliminar sobre las importaciones de la investigación antidumping de sacapuntas de plástico con o sin depósito para viruta y determinó imponer una cuota compensatoria provisional 35.42 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo importado.

Mediante la publicación a que se refiere el párrafo anterior, se convocó a los productores nacionales, importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese y a presentar las argumentaciones y pruebas

complementarias que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 del RLCE. Asimismo, con fundamento en los artículos 59 de la LCE y 142 del RLCE, se procedió a notificar al Gobierno de la República Popular China y a las empresas que manifestaron tener interés jurídico en el resultado de la presente investigación, presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

El 15 de abril de 2010, Tajalápiz Los Reyes, Michoacán, S.A. de C.V., en lo sucesivo Tajalápiz o la solicitante, por conducto de su representante legal, compareció ante la Secretaría de Economía para solicitar el inicio de la investigación administrativa en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.¹⁰³

La solicitante en su respuesta al formulario oficial manifestó que en el periodo comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2009, las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, originarias de la República Popular China, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que causó un daño material tratándose de los sacapuntas de plástico y como retraso en la creación de una rama de producción nacional al referirse a mercancías con depósito para viruta. Al respecto, la Secretaría determinó que la situación planteada se ajusta más a la figura de daño importante o material a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39 y 41 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE, 64 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, y 3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping.

¹⁰³ País de procedencia: las importaciones que procedan de otro país que no sea China, pero si el origen de las mercancías es China, pagaran la cuota compensatoria.

Por otra parte, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, la solicitante manifestó que durante el año de 2009, representó el 30 por ciento de la producción nacional de los productos idénticos o similares a los que se importan en condiciones de discriminación de precios y que causan daño a la producción nacional. Asimismo, exhibió dos cartas de las empresas Comercial y Manufacturera, S.A. de C.V., en lo sucesivo Comercial Manufacturera, y Productos Chateau, S.A. de C.V., en lo sucesivo Productos Chateau, en las cuales estos productores manifiestan su apoyo a la investigación antidumping en contra de las importaciones de sacapuntas originarias de la República Popular China.

6.1 ANÁLISIS DE DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

En la etapa final de la investigación comparecieron las empresas importadoras Goba Internacional, Sourt Pro International, Full Office e Industrias Rihan y la empresa solicitante Tajalápiz, se recibieron pruebas y alegatos relacionados con el análisis de discriminación de precios efectuados en la etapa preliminar; las empresas importadoras declararon que se pudo haber seleccionado como país sustituto a la República de Corea, a la República de la India, al Reino de Tailandia o a Taiwán, en lugar de la República Federal de Alemania; no obstante, en el curso de la investigación no aportaron pruebas ni información complementarias que permitieran considerar el cambio del país sustituto de la República Popular China utilizado para el cálculo del valor normal. Por otra parte, las empresas Goba Internacional, Sourt Pro International, Full Office, presentaron pruebas documentales de información desestimada en la etapa preliminar, las cuales consistieron en traducción al idioma español de las facturas anexas a los pedimentos de importación proporcionados a la autoridad, sin embargo, no presentaron pruebas complementarias ni alegatos que modifiquen el análisis de discriminación de precios realizado en la resolución preliminar.

Con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, en esta etapa final de la investigación, se realizó el análisis de discriminación de precios que a continuación se detalla, tomando en cuenta para el cálculo del precio de exportación los argumentos y pruebas proporcionados por las empresas importadoras y para el cálculo del valor normal los presentados por la empresa solicitante. Para efectos de la comparación entre el valor normal y el precio de exportación de la mercancía objeto de investigación, se utilizaron los precios en dólares por kilogramo, tomando en cuenta que es la unidad de medida de la fracción arancelaria 8214.10.01 de la TIGIE.

6.1.1 ANÁLISIS DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, se calculó un precio de exportación promedio ponderado para el producto investigado, de acuerdo con la información contenida en los pedimentos de importación y documentación anexa, proporcionados por las empresas Goba Internacional, Sourt Pro International y Full Office. La ponderación se refiere a la participación relativa del volumen de venta de cada transacción en el total de ventas del producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en el artículo 51 del RLCE se consideró el precio efectivamente pagado, neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada operación.

En esta etapa final de la investigación, se ajustó el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por concepto de flete de conformidad con los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE, y 2.4 del Acuerdo Antidumping, y se calculó el monto del ajuste por flete de acuerdo con las cifras registradas en los pedimentos de importación y lo aplicó a las ventas cuyos términos de entrega se refieren a operaciones CFR costo y flete, y CIF costo, seguro y flete. Conforme al cuadro 12.

CUADRO 12

<p>PRECIO DE EXPORTACIÓN A LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS SACAPUNTAS DE PLÁSTICO CON O SIN DEPÓSITO PARA VIRUTA FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01</p>

Empresa Importadora	Volumen Kilos	Valor Dólares	Precio unitario Dls/Kg.	Flete Dls/Kg.	Precio unitario ajustado Dls/Kg.	Ponderador	Precio Promedio Ponderado Dls/Kg.
Full Office, S.A. de C.V.	1,999	8,752	4.4	0.000	4.4	0.032	0.14
Goba Internacional, S.A. de C.V.	32,196	118,052	3.7	0.000	3.7	0.513	1.88
Sourt Pro International, S.A. de C.V.	28,565	88,145	3.1	0.234	2.9	0.455	1.30
	62,759					1.000	3.32

Fuente: Secretaría de Economía, Respuesta a requerimientos de información de las tres empresas importadoras, México, 2010, folios 5298, 5299 y 5300.

6.1.2 ANÁLISIS DEL VALOR NORMAL

La solicitante propuso a la República Federal de Alemania como país sustituto con economía de mercado y presentó argumentos y pruebas para demostrar que, tanto Alemania como la República Popular China cuentan con el mismo proceso de producción. Además, mencionó que Alemania siempre ha sido considerada como un país vanguardista en el desarrollo de la tecnología y procesos productivos para la fabricación de sacapuntas. Cabe destacar que el proceso para la fabricación de sacapuntas de plástico y sacapuntas de plástico con depósito para viruta es el mismo a nivel mundial y no tiene variaciones considerables entre los diferentes países productores. Este proceso consta principalmente de: a) inyección de plástico; b) templado, troquelado y afilado y c) forjado, rolado para el tornillo.

Adicionalmente, Tajalápiz manifestó que en la pasada investigación antidumping, se consideró a Alemania como país sustituto de la República Popular China, por ser uno de los productores más importantes de sacapuntas a nivel mundial. Se aceptaron los argumentos y pruebas presentados por la solicitante para seleccionar a Alemania como país con economía de mercado sustituto de la República Popular China, de conformidad con los artículos 5.2 del Acuerdo Antidumping, 33 de la Ley de Comercio Exterior, y 48 y 75 fracción XI del RLCE.

Para acreditar el valor normal la solicitante proporcionó catálogos y cotizaciones de empresas productoras y exportadoras que contienen los precios de venta en el mercado de la República Federal de Alemania de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos. Los precios de las cotizaciones y catálogos corresponden al año de 2009.

6.1.3 DEDUCCIONES

Tajalápiz solicitó aplicar el descuento que realiza una de las empresas exportadoras a los precios de venta en el mercado de la República Federal de Alemania, y se aceptó deducir del valor normal el descuento que aplica la empresa exportadora, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 51 del RLCE, y con fundamento en los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE, se calculó el valor normal para los sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, conforme al promedio de los precios de venta en el mercado interno de la República Federal de Alemania. Conforme al cuadro 13.

CUADRO 13

VALOR NORMAL						
REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA (PAÍS SUSTITUTO)						
SACAPUNTAS DE PLÁSTICO SIN DEPÓSITO (FRACCIÓN RANCELARIA: 8214.10.01)						

Empresa	Precio Unitario Euros/pza.	Precio Unitario Euros/Kg.	Descuentos Euros/Kg.	Precio Unitario Ajustado Euros/Kg.	Tipo de cambio Euros./Dis	Precio Unitario Dis./Kg.
KUM	0.1175	46.14	12.458	33.68	1.2215	41.14
Kur Wagner	0.0810	31.81	0.00	31.81	1.2215	38.85
Mobisus+Rupper	0.1079	39.13	0.00	39.13	1.2215	47.79
Promedio						42.60

SACAPUNTAS DE PLÁSTICO CON DEPÓSITO (FRACCIÓN RANCELARIA: 8214.10.01)						
--	--	--	--	--	--	--

Empresa	Precio Unitario Euros/pza.	Precio Unitario Euros/Kg.	Descuentos Euros/Kg.	Precio Unitario Ajustado Euros/Kg.	Tipo de cambio Euros./Dis	Precio Unitario Dis./Kg.
KUM	0.4638	38.11	10.290	27.82	1.2215	33.98
Kur Wagner	0.2505	20.59	0.00	20.59	1.2215	25.15
Mobisus+Rupper	0.4535	37.27	0.00	37.27	1.2215	45.52
Promedio						34.88

Valor Normal Promedio						38.74
------------------------------	--	--	--	--	--	--------------

Fuente: Secretaría de Economía, Respuesta al formulario oficial de Tajalápiz, México, 2010, folio 1613.

6.1.4 CÁLCULO DEL MARGEN DE DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

Con fundamento en los artículos 5.2, 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 de la LCE, 38 y 39 del RLCE y de acuerdo con la metodología y la información descritas en los apartados de precio de exportación y valor normal, se comparó el valor normal con el precio de exportación y se determinó que, durante el periodo enero a diciembre de 2009, las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, originarias de la República Popular China y clasificadas en la fracción arancelaria 8214.10.01 de la TIGIE, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 35.42 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo, equivalente a 1,067 por ciento. Conforme al cuadro 14.

CUADRO 14

MARGEN DE DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS			
Sacapuntas de Plástico con o sin depósito para viruta			
Fracción arancelaria: 8214.10.01			
Valor Normal Dis./Kg.	Precio de Exportación Dis./Kg.	MDP Dis./Kg	MDP (%)
38.74	3.32	35.42	1,067

Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 13.

6.2 ANÁLISIS DE DAÑO IMPORTANTE Y CAUSALIDAD

Tras haber comprobado la existencia del *dumping* y antes de imponer una cuota compensatoria definitiva, se deberá determinar que existe un daño importante a la industria nacional; y la relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* y el daño.

6.2.1 SIMILITUD DE PRODUCTO

La solicitante manifestó que el producto investigado y el nacional son similares debido a que ambos productos se encuentran formados por un cuerpo de plástico con una cuchilla de acero, adherido al citado cuerpo de plástico por un tornillo de fierro, y pueden o no incluir un depósito para guardar la viruta, con el objeto de sacarle punta en forma cónica a un lápiz. Como prueba de sus afirmaciones, la solicitante proporcionó catálogos, muestras físicas y resultados de prueba de funcionamiento y resistencia a la caída realizados por la Procuraduría Federal del Consumidor, asimismo, indicó que existen diferencias mínimas entre el sacapuntas de fabricación nacional y el originario de la República Popular China, ya que el primero cuenta con un tornillo para desarmador plano y la navaja tiene un extremo circular denominado radio, mientras que el segundo cuenta con un tornillo para desarmador de cruz y la navaja es cuadrada por ambos extremos, además de que el cuerpo de plástico de los sacapuntas puede variar en el diseño al representar diversas

figuras. No obstante, agregó que estas diferencias no tienen relevancia en el uso de los sacapuntas, como se observa en el cuadro 15.

CUADRO 15

Origen	Funcionamiento	Resistencia a la caída	Acabado
China	De 10 pruebas, 4 no funcionan correctamente.	De 10 pruebas, 2 presentaron fracturas.	Ninguno presentó defectos.
Nacional	De 5 pruebas, todos funcionan correctamente.	De 5 pruebas, ninguno presentó fracturas.	Ninguno presentó defectos.

Fuente: Secretaría de Economía, Respuesta al formulario oficial de Tajalápiz, México, 2010, folio 1613.

A partir de las pruebas presentadas se determinó desde el inicio de la investigación y confirmó tanto en las etapas preliminar y final, que existen elementos suficientes en el expediente administrativo para concluir que los sacapuntas originarios de la República Popular China y los de fabricación nacional tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que califican como productos similares en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 del RLCE. Cabe señalar que durante el procedimiento ninguna de las partes presentó argumentos o elementos de prueba que desvirtuaran una determinación en este sentido.

6.2.2 MERCADO INTERNACIONAL

Con base en estadísticas del World Trade Atlas, la solicitante manifestó que los principales países productores de sacapuntas son las Repúblicas Federal de Alemania, Popular China, de Corea, de la India, Tailandia y Taiwán. Asimismo, indicó que los principales consumidores e importadores son los Estados Unidos de América y la Unión Europea. Por lo que se refiere a los principales países exportadores, identificó al país objeto de investigación, República Popular China, junto con las Repúblicas de Corea, de la India, Tailandia y Taiwán, y explicó que los ciclos económicos de la industria de

sacapuntas se encuentran estrechamente vinculados a las temporadas escolares de cada país.

6.2.3 MERCADO NACIONAL (PRODUCCIÓN NACIONAL)

Con fundamento en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60, 61 y 62 del RLCE; 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, se analizó la representatividad de la producción nacional, tomando en cuenta también si el solicitante fue importador del producto investigado, así como el grado de apoyo u oposición a la investigación. Tajalápiz manifestó que es uno de los principales productores de sacapuntas a nivel nacional, y que el resto de la oferta nacional está conformada por las empresas Comercial y Manufacturera, y Productos Chateau.

Al respecto, las importadoras señalaron que es inconsistente lo señalado por la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, en su carta de febrero de 2009 y la carta de apoyo de la empresa Productos Chateau, ya que, por una parte, se indica que la empresa había detenido su fabricación y, por otra, la empresa apoya la investigación. Al respecto, se considera necesario aclarar que las situaciones no son excluyentes, ya que la información disponible indica que dicha empresa fabricó sacapuntas objeto de la investigación en el periodo de 2007 a 2009, con independencia de que hubiese suspendido o reducido su producción posteriormente.

Más aún, con base en el artículo 63 del RLCE, se realizaron desde la etapa preliminar de la investigación, respectivos requerimientos de información directamente a las empresas Comercial y Manufacturera, y Productos Chateau; con base en esta información, y la proporcionada por la empresa solicitante, se confirmó que efectivamente la rama de producción nacional de sacapuntas está conformada por la empresa solicitante y las empresas Comercial y Manufacturera, y Productos Chateau. Es importante señalar que de conformidad con lo establecido en el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping, la solicitud se considera hecha por la rama de producción nacional, toda vez que las dos últimas

empresas manifestaron su apoyo en la investigación, de manera tal que la investigación cuenta con el apoyo del 100 por ciento de la producción nacional del producto objeto de análisis, como se observa en el cuadro 16.

CUADRO 16

PRODUCCIÓN DE LOS PRODUCTORES NACIONALES DE SACAPUNTAS			
Empresa	2007	2008	2009
Tajalápiz Los Reyes, Michoacán, S.A. de C.V.	35,812	33,086	23,998
Comercial y Manufacturera, S.A. de C.V.	55,163	51,291	43,280
Productos Chateau, S.A. de C.V.	88,276	52,560	67,247
Total	179,252	136,937	134,525

Fuente: Secretaría de Economía, Respuesta a requerimientos de información de las tres empresas productoras, México, 2010, folios 5145, 5155 y 5233.

Por otra parte, de la información revisada del Sistema de Información Comercial de México, en lo sucesivo SIC-MEX de la Secretaría de Economía, no se apreció que la empresa solicitante o bien las empresas que apoyan la solicitud antidumping y brindaron la información pertinente para evaluar el daño importante a la rama de producción nacional, hubiesen efectuado importaciones del producto investigado durante el periodo comprendido de 2007 a 2009, ni se tuvo evidencia de que estuvieran vinculadas a las importadoras o exportadoras investigadas.

De esta manera, con base en la información que consta en el expediente administrativo, se determinó que la solicitud satisface los requisitos establecidos en los artículos 40 y 50 de la LCE; 60, 61 y 62 del RLCE; 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, ya que la solicitud se encuentra apoyada por el 100 por ciento de la producción nacional de sacapuntas de plástico (incluso con depósito para viruta). Además, toda vez que los productores nacionales no solicitantes presentaron la información requerida por la Secretaría para efectos de la determinación de daño importante, este análisis se efectuó sobre la base de la totalidad de la producción nacional, en términos de lo previsto en el artículo 63 del RLCE.

6.2.4 CONSUMIDORES Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

De acuerdo con la solicitante, el producto objeto de análisis pertenece al ramo de artículos escolares y principalmente abastece al mercado de estudiantes, desde la etapa preescolar hasta licenciatura, tanto los sacapuntas de fabricación nacional como los originarios de la República Popular China se pueden encontrar fácilmente en papelerías de la Ciudad de México y en el interior de la República Mexicana, así como en tiendas de autoservicio y mercerías. Asimismo, indicó que tanto los importadores como algunos de los clientes que adquirieron la mercancía investigada, gozan de amplia cobertura de ventas en sus respectivas zonas geográficas o bien en toda la República Mexicana, al respecto, proporcionó un listado con la ubicación geográfica de algunos de sus clientes e importadores. Por otra parte, la solicitante explicó que la industria de los sacapuntas depende básicamente del ciclo escolar, de manera tal que el 70 por ciento de las ventas anuales se concentra en los meses de junio, julio y agosto, y el 30 por ciento restante durante los otros meses del año.

6.2.5 ANÁLISIS DE DAÑO Y CAUSALIDAD

Con fundamento en los artículos 41 de la LCE, 63 y 64 del RLCE y el artículo 3 del Acuerdo Antidumping, se examinó si las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta originarias de la República Popular China, causaron daño importante a la industria nacional de dichos productos, a partir de la información de la producción nacional total, proporcionada tanto por Tajalápiz, como por las empresas Comercial y Manufacturera, y Productos Chateau.

6.2.6 IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING

De conformidad con lo previsto en los artículos 41 de la LCE; 64 del RLCE, 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping, se analizó si las importaciones investigadas registraron un aumento

significativo en términos absolutos, o en relación con la producción o el consumo interno. Por otro lado, de acuerdo con los resultados descritos en el apartado de margen de discriminación de precios de esta Resolución, las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, originarios de la República Popular China se realizan con altos márgenes de dumping.

La solicitante señaló que por la fracción arancelaria 8214.10.01 de la TIGIE se pueden clasificar otros sacapuntas que no son objeto de la presente investigación, tales como los metálicos (incluyendo los de ornato) o los de madera, los cuales, según indicó, se caracterizan por comercializarse a precios mayores a los de la mercancía investigada; en este sentido, la solicitante estimó que sólo el uno por ciento de las importaciones correspondería a sacapuntas de “precio alto”, no sujetos a investigación. En este sentido, con base en el listado de pedimentos de importación del SIC-MEX de la Secretaría de Economía, se observó que, en efecto, una parte mínima de las importaciones clasificadas en la fracción arancelaria 8214.10.01 (inferior al uno por ciento) de la TIGIE se habrían efectuado a precios relativamente altos si se consideran como tales aquellos, por ejemplo, mayores al más alto registrado por la producción nacional durante el periodo de 2007 a 2009 (que correspondió al año 2007); además, cabe señalar que los pedimentos físicos que constan en el expediente administrativo, y que representaron en el periodo investigado el 33 por ciento de las importaciones de la República Popular China, amparan efectivamente transacciones de importación exclusivas del producto investigado, con precios significativamente menores a los de fabricación nacional. Por todo lo anterior, para efectos del análisis de daño importante, se consideró la totalidad de las operaciones registradas por la fracción indicada, en la inteligencia de que serían estadísticamente representativos del desempeño del producto investigado.

De acuerdo con la fuente indicada en el párrafo anterior, se concluye que en 2009 con respecto a 2007, el volumen total de las importaciones de sacapuntas registró una tasa de crecimiento acumulada del 5 por ciento. Este incremento se explica principalmente por las importaciones originarias de la República Popular China, país que se convirtió en el principal proveedor de sacapuntas, al pasar de tener una participación en el volumen total de 65 por ciento en 2007 al 83 por ciento en 2009. Además, no obstante que en 2009 con respecto a 2008 se observó una disminución generalizada de las importaciones totales de sacapuntas, la República Popular China no dejó de ganar participación al representar 80 por ciento en 2008, 83 por ciento en 2009 y 92 por ciento en 2010.

En efecto, por lo que respecta a las importaciones originarias de la República Popular China se observó un incremento de 71 por ciento en 2008 con respecto a 2007, seguido de una disminución de 22 por ciento en 2009 con respecto al año anterior. No obstante, al analizar 2009 en relación con 2007 se observó una tasa positiva de crecimiento de 34 por ciento, al pasar de 198 toneladas en 2007 a 265 toneladas en 2009. Para 2010 el incremento de las importaciones chinas fue todavía mayor al registrar 389 toneladas, cifra que representó un incremento de 47 por ciento, con lo cual el producto en condiciones de dumping llegó a abastecer el 76 por ciento del mercado interno, como se explica más adelante. En contraste, las importaciones originarias de países diferentes al investigado registraron un comportamiento negativo en el periodo de 2007 a 2009 de 48 por ciento, al pasar de 106 toneladas en 2007 a 54 toneladas en 2009. En 2009 con respecto a 2008, se observó el mismo comportamiento al registrarse una caída de 36 por ciento y en 2010 la caída fue del 35 por ciento.

Por otra parte, al analizar el comportamiento de las importaciones objeto de dumping en el consumo nacional aparente, en lo sucesivo CNA (medido como la suma de producción nacional más importaciones, ya que de acuerdo con la información de los tres productores

nacionales no se realizaron exportaciones), se observó que las importaciones originarias de la República Popular China incrementaron su participación 17 puntos porcentuales a lo largo del periodo de 2007 a 2009, al pasar de 41 por ciento en 2007 a 60 y 58 por ciento en 2008 y 2009, respectivamente. Aún más, cifras más recientes indican que para 2010, las importaciones chinas llegaron a abastecer tres cuartas partes del CNA al representar el 76 por ciento. En contraste con la mayor participación del producto en condiciones de dumping, las importaciones de países diferentes a la República Popular China disminuyeron su participación en el CNA, al pasar de una participación de 22 por ciento en 2007, al 15 y 12 por ciento en 2008 y 2009, respectivamente, lo que significó una pérdida acumulada de 10 puntos porcentuales en el periodo de 2007 a 2009. Esta pérdida continuó en 2010 al bajar su participación al 7 por ciento.

Por otra parte, la información disponible en el expediente administrativo indica que las importaciones objeto de dumping prácticamente duplicaron el volumen de producción nacional de sacapuntas en el periodo de 2007 a 2009, de manera tal que pasaron de representar 111 por ciento con respecto a esta última variable en 2007 al 247 por ciento en 2008, y 198 por ciento en 2009. Este incremento continua en 2010 al representar el 448 por ciento. Lo descrito en los párrafos anteriores se puede observar en el cuadro 17.

CUADRO 17

**IMPORTACIONES VS. CONSUMO NACIONAL APARENTE Y PRODUCCIÓN NACIONAL
SACAPUNTAS (KG)
FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01**

Concepto	2007	2008	2009	2010	Variación (%)			
	a	b	c	d	b/a	c/b	d/c	c/a
Importaciones totales	304,599	423,835	320,435	424,728	39	-24	33	5
Rep. de China	198,505	338,531	265,603	389,135	71	-22	47	34
Otros países	106,094	85,304	54,832	35,593	-20	-36	-35	-48
Consumo nacional aparente (CNA)	483,851	560,772	454,924	511,489	16	-19	12	-6
Producción nacional	179,252	136,937	134,489	86,761	-24	-2	-35	-25
Concepto (%)	a	b	c	d	Variaciones en puntos			
					b-a	c-b	d-c	c-a
Importaciones totales / CNA	63	76	70	83	13	-6	13	7
Importaciones China / CNA	41	60	58	76	19	-2	18	17
Importaciones otros países / CNA	22	15	12	7	-7	-3	-5	-10
Importaciones totales / Prod. Nal.	170	309	238	489	139	71	251	68
Importaciones China / Prod. Nal.	111	247	198	448	136	50	251	87
Importaciones otros países / Prod. Nal.	59	62	41	41	3	21	0.3	18
Importaciones China / Imp. total	65	80	83	92	15	3	9	18
Importaciones otros países / Imp. total	35	20	17	8	-14	-3	-9	-18

Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) y respuesta a requerimientos a empresas productoras, México, 2011, folios 1187, 1245 y 1231.

Con base en los resultados señalados de esta Resolución, se concluyó que se registró una tasa significativa de incremento en las importaciones de sacapuntas originarias de la República Popular China en condiciones de dumping, tanto en términos absolutos como en relación con la producción nacional y al CNA.

6.2.7 EFECTOS SOBRE LOS PRECIOS

En cumplimiento a lo establecido en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, se analizó el comportamiento y la tendencia de los precios de las importaciones investigadas, si éstos mostraron una disminución en el periodo investigado o si fueron inferiores al resto de las importaciones y al precio de venta del producto nacional similar; si el efecto de las importaciones investigadas fue deprimir los precios internos o impedir el alza que en otro caso se hubiera producido, si el nivel de precios fue

un factor determinante para explicar el comportamiento de las mismas en el mercado nacional.

La solicitante señaló que las importaciones de sacapuntas de origen chino han aumentado considerablemente en los últimos años a precios sumamente bajos, puesto que se han ubicado hasta 60 por ciento por debajo de los sacapuntas de fabricación nacional, lo cual significó sacrificar utilidades para bajar los precios. Asimismo, indicó que existe una significativa subvaloración de precios en la mercancía investigada, aun con el pago de impuestos y gastos de importación, ya que no llegan a representar el 50 por ciento del valor de la mercancía nacional. Por su parte, el productor nacional Productos Chateau también indicó que los precios en el mercado han bajado considerablemente, incluso por debajo del costo de producción, y es prácticamente imposible mantener los mismos gastos. Asimismo, Comercial y Manufacturera confirmó lo manifestado por los otros productores, en el sentido de que los precios chinos están muy por debajo de los costos de producción nacionales debido a las condiciones *dumping* en que incurren dichos productos.

Con base en la información descrita en el apartado de importaciones de esta Resolución, se obtuvo el precio de las importaciones investigadas a nivel frontera a partir del cociente entre el valor expresado en dólares de los Estados Unidos de América, y el volumen expresado en kilogramos durante el periodo de 2007 a 2009.

Al respecto, las cifras disponibles indican que el precio promedio de las importaciones en frontera originarias de la República Popular China disminuyeron 8 por ciento en 2008 con respecto a 2007 y en 2009 continuó la tendencia decreciente al disminuir 3 por ciento con respecto a 2008, lo que significó una caída acumulada del orden de 11 por ciento en todo el periodo de 2007 a 2009. Cabe destacar que esta caída en el precio promedio de importación coincidió con el incremento de 34 por ciento en el volumen de las

importaciones en condiciones de dumping a lo largo del periodo de 2007 a 2009. Para 2010 el precio promedio de las importaciones se incrementó 18 por ciento con respecto al precio de 2009, pero las importaciones se incrementaron 47 por ciento, debido básicamente a los niveles tan bajos a los que llegan al mercado, como se explica más adelante.

Por lo que se refiere al precio promedio nacional en planta, éste registró un comportamiento negativo al disminuir 10 por ciento en 2008 con respecto a 2007 y 17 por ciento en 2007 con respecto a 2008. De esta forma, durante el periodo de 2007 a 2009, la rama de producción nacional registró una reducción acumulada del orden de 26 por ciento, en 2010 el precio promedio nacional continuó su comportamiento decreciente, al registrar una caída de 6 por ciento con respecto a 2009. Por su parte, el precio promedio de la solicitante puesto en planta también registró un comportamiento negativo al disminuir 34 por ciento en 2008 con respecto a 2007 y uno por ciento en 2009 con respecto a 2008, con lo cual el precio de Tajalápiz registró una reducción acumulada de 34 por ciento. Lo descrito en los párrafos anteriores se puede observar en el cuadro 18.

CUADRO 18

PRECIOS SACAPUNTAS (KG) FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01								
Concepto	Precio (dls/kg)				Variación (%)			
	2007	2008	2009	2010	b/a	c/b	d/c	c/a
	a	b	c	d				
Precio nacional	13.2	11.9	9.9	9.3	-10	-17	-6	-26
Precio de la solicitante	17.2	11.5	11.3	14.9	-34	-1	32	-34
Precio de China	3.4	3.2	3.1	3.6	-8	-3	18	-11

Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) y respuesta a requerimientos a empresas productoras, México, 2011, folios 1187, 1245 y 1231.

Para efectos de comparar el precio promedio de las importaciones objeto de dumping con respecto al precio promedio de la producción nacional puesto en planta, al precio en frontera se le agregó el arancel, derechos de trámite aduanero (DTA) y gastos de agente aduanal (GAA). Al respecto, se constató que durante el periodo analizado, el precio del

producto objeto de dumping registró márgenes significativos de subvaloración al ubicarse sistemáticamente por debajo de los precios nacionales; en particular, se ubicaron 66 por ciento por debajo del precio promedio de la producción nacional en 2007, 65 por ciento en 2008, 59 por ciento en 2009 y 52 por ciento en 2010. Asimismo, al analizar el comportamiento de los precios de las importaciones objeto de dumping en relación con otras fuentes de abastecimiento, se observó que las importaciones del producto chino registraron sistemáticamente el nivel más bajo de precios en 2009, lo que podría explicar su participación predominante, superior al 80 por ciento en el volumen total importado. En efecto, en el periodo de 2007 a 2009 los precios de las importaciones objeto de dumping se ubicaron por debajo del precio promedio de otros orígenes en niveles superiores al 50 por ciento. Conforme al cuadro 19.

CUADRO 19

DIFERENCIAL DE PRECIOS (NACIONAL VS. CHINA)
SACAPUNTAS (KG)
FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01

Concepto	Precio (dls/kg)				Diferencial de precios (%) Nal. / China			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Precio nacional	13.2	11.9	9.9	9.3				
Precio de China	4.5	4.1	4.0	4.4	-66	-65	-59	-52

Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) y respuesta a requerimientos a empresas productoras, México, 2011, folios 1187, 1245 y 1231.

En relación con los márgenes significativos de subvaloración del precio de las importaciones de la República Popular China con respecto a los precios nacionales, la evidencia disponible en la investigación indica que éstos se explican por el alto margen de dumping al que concurren al mercado nacional. En efecto, conforme a lo indicado en el apartado de discriminación de precios, en 2009 las importaciones investigadas se realizaron con un margen de dumping equivalente a 35.42 dólares por kilogramo, de manera tal que de no haber incurrido en estas prácticas no tendrían posibilidad real de

competir económicamente con los productos nacionales (se habrían ubicado a precios significativamente mayores a los de fabricación nacional). Conforme al cuadro 20.

CUADRO 20

DIFERENCIAL DE PRECIOS (NACIONAL VS. CHINA CON MARGEN DE DUMPING) SACAPUNTAS (KG) FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01

Concepto	Precio (dls/kg)				Diferencial de precios (%) Nal. / China			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Precio nacional	13.2	11.9	9.9	9.3				
Precio de China (con M. de D.)*	41.3	37.8	36.8		212	219	273	

Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) y respuesta a requerimientos a empresas productoras, México, 2011, folios 1187, 1245 y 1231.

* Los precios de las importaciones incluyen Arancel, DTA, GAA y se le agregó el margen de dumping de 1,067%.

En este sentido, la información descrita en esta Resolución muestra indudablemente que los márgenes significativos de subvaloración que registraron las importaciones de origen chino en relación con el precio nacional y con el de las importaciones de otros orígenes, se encuentran estrechamente relacionados con el volumen de las mismas, y su mayor participación en el mercado nacional, así como con la disminución significativa de los precios nacionales.

6.2.8 EFECTOS SOBRE LA PRODUCCIÓN NACIONAL

De conformidad con lo previsto en los artículos 41 de la LCE; 64 del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping, se examinó la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de sacapuntas, considerando los factores e índices económicos y financieros pertinentes que influyen en la condición de la rama de producción nacional.

La solicitante indicó que aun cuando ha continuado con la producción nacional de sacapuntas, esta actividad no ha generado ganancias al tener que sacrificar la utilidad para bajar los precios. Esta situación, a decir de la solicitante, implicó dejar de atender otros mercados como es el caso de los sacapuntas con depósito de viruta, proyecto cuya

expansión se encuentra detenida por la falta de utilidades de la empresa, además, en el periodo analizado la industria nacional de sacapuntas ha enfrentado dificultades para permanecer en el mercado ante la masiva importación de sacapuntas chinos a precios muy bajos, ya que año tras año se ha incrementado el número de importadores directos que comercializan el producto a detalle por todo el país, incluso desplazaron en su totalidad la producción nacional del mayor centro de distribución del país (zona centro de la Ciudad de México). Asimismo, indicó que los bajos precios de los sacapuntas chinos sólo benefician a los intermediarios, ya que pueden alcanzar ganancias superiores a las que tendrían si adquirieran sacapuntas de fabricación nacional; sin embargo, a decir de la solicitante, el consumidor final no se beneficia de los bajos precios al que ingresa el producto chino.

Por su parte, Productos Chateau argumentó que por causa de la práctica discriminatoria, se ha visto obligada a disminuir el volumen de producción afectando la utilización de la capacidad instalada y, como consecuencia de ello, se ha visto en la necesidad de reducir plazas de trabajo, como se observa en el cuadro 21. Asimismo, Comercial y Manufacturera señaló que debido a la baja de sus ventas ocasionadas por las importaciones, asumiría estrategias de bajar sus costos, lo que representaría despedir un porcentaje alto de su planta laboral. Asimismo, estas empresas manifestaron que la información proporcionada a la Secretaría refleja el daño importante que han sufrido ante el incremento de las importaciones chinas en condiciones de discriminación de precios.

CUADRO 21

INDICADORES DE PRODUCTOS CHATEAU SACAPUNTAS (KG) FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01
--

Concepto	2007	2008	2009	2010	VARIACIÓN PORCENTUAL			
	a	b	c	d	b/a	c/b	d/c	c/a
Producción	88,276	52,560	67,247	56,614	-40	28	-16	-24
Empleo (no. personas)	60	49	40	30	-18	-18	-25	-33
Capacidad instalada	98,085	98,085	98,085	98,085	0	0	0	0
Utilización de cap. instalada (%)	90	54	69	58	-36	15	-11	-21

Fuente: Secretaría de Economía, Requerimiento a Productos Chateau, México, 2011, folio 1187.

En la presente etapa de la investigación las importadoras reiteraron que no adquirieron sacapuntas de la empresa solicitante en el periodo de 2007 a 2009, toda vez que por políticas de las empresas les está prohibido adquirir mercancía de proveedores que no cumplan con sus obligaciones fiscales. Tajalápiz señaló que tal aseveración es falsa y que no vende al mercado informal independientemente que predominan los precios extremadamente bajos en este mercado. Al respecto, lo manifestado por las importadoras no es materia de la presente investigación, máxime cuando no va acompañado de elementos probatorios que desvirtúen la existencia de la práctica desleal de comercio internacional, en términos de la legislación antidumping. Asimismo, las importadoras manifestaron que la denunciante pretende acreditar un daño importante en la producción de sacapuntas a partir de información contable y financiera manipulada y falseada, pero tampoco proporcionaron elementos probatorios, además es importante señalar que el análisis de la repercusión de las importaciones objeto de dumping, no se basó en la información de la solicitante exclusivamente, sino a partir de la información de la rama de producción nacional de sacapuntas, constituida por la solicitante, Comercial y Manufacturera y Productos Chateau, cuyos resultados se describen a lo largo de la presente Resolución.

Cabe señalar que el comportamiento de los indicadores económicos y financieros de Comercial y Manufacturera y Productos Chateau fueron consistentes con el

comportamiento de la solicitante, lo que refuerza la consideración anterior, en el sentido de que no existen elementos probatorios que permitan presumir que la información proporcionada por la solicitante hubiese sido falseada. Por su parte, Tajalápiz indicó que su contabilidad refleja la exacta situación económica y financiera en que se encuentra la empresa y que, de conformidad con el artículo 32-A del CFF sólo las personas físicas con actividades empresariales y las personas morales que se encuentran en alguno de los supuestos que se indican en tal artículo, están obligadas a dictaminar sus estados financieros.

Por otra parte, con base en la información relativa a la industria nacional de sacapuntas (incluye sacapuntas con depósito para viruta) proporcionada por la solicitante y las empresas productoras Productos Chateau, y Comercial y Manufacturera (esto es, el 100 por ciento de la producción nacional), se observó que el CNA se incrementó en 2008 con respecto a 2007 en 16 por ciento, en 2009 disminuyó 19 por ciento en relación con 2008 y en 2010 con respecto 2009 se volvió a incrementar en 12 por ciento. Cabe señalar que ante la caída en el consumo nacional de sacapuntas en 2009, las importaciones objeto de dumping mantuvieron una participación creciente en el mercado nacional, al registrar participaciones de 41, 60 y 58 por ciento en 2007, 2008 y 2009, respectivamente; no obstante, como ya se señaló, para 2010 el incremento fue mayor al alcanzar una participación de 76 por ciento. Por su parte, la producción nacional perdió 13 puntos porcentuales de participación en el mercado nacional en 2008, al pasar de una participación del 37 por ciento en 2007 al 24 por ciento en 2008; en 2009 se observó una recuperación de 6 puntos porcentuales al alcanzar una participación de 30 por ciento; sin embargo, al compararlo con la participación registrada en 2007 se observa una pérdida acumulada de 7 puntos porcentuales, que fue ganada por las importaciones chinas, puesto que otros países también vieron mermada su participación de mercado. En 2010 la

producción nacional registró el nivel más bajo al participar con el 17 por ciento, lo que representó una disminución de 13 puntos porcentuales. Lo descrito en los párrafos anteriores se puede observar en el cuadro 22.

CUADRO 22

**CONSUMO NACIONAL APARENTE Y PRODUCCIÓN NACIONAL
SACAPUNTAS (KG)
FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01**

CONCEPTO	2007	2008	2009	2010	VARIACIÓN PORCENTUAL			
	a	b	c	d	b/a	c/b	d/c	c/a
Consumo nacional aparente	483,851	560,772	454,924	511,489	16	-19	12	-6
Producción nacional	179,252	136,937	134,489	86,761	-24	-2	-35	-25
Ventas totales	175,882	133,883	131,642	77,289	-24	-2	-41	-25
Ventas mercado interno	175,882	133,883	131,642	77,289	-24	-2	-41	-25
Importaciones totales	304,599	423,835	320,435	424,728	39	-24	33	5
Rep. de China	198,505	338,531	265,603	389,135	71	-22	47	34
Otros países	106,094	85,304	54,832	35,593	-20	-36	-35	-48
Exportaciones totales	0	0	0	0	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
CONCEPTO (%)	a	b	c	d	VARIACIONES EN PUNTOS			
					b-a	c-b	d-c	c-a
Producción nacional / CNA	37	24	30	17	-13	6	-13	-7
Importaciones totales / CNA	63	76	70	83	13	-5	13	7
Importaciones Rep. de China / CNA	41	60	58	76	19	-2	18	17
Importaciones de otros países / CNA	22	15	12	7	-7	-3	-5	-10

Fuente: Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) y respuesta a requerimientos a empresas productoras, México, 2011, folios 1187, 1245 y 1231.

Tajalápiz indicó que la disminución en las ventas de sacapuntas de fabricación nacional originó menores niveles de producción y por tanto menos empleo. Al respecto, la información que obra en el expediente administrativo muestra que en 2008 con respecto a 2007, las ventas de sacapuntas de fabricación nacional disminuyeron 24 por ciento, una caída en la producción nacional del mismo porcentaje, y un ajuste a la baja en el empleo de 16 por ciento. En 2009 con respecto al año anterior se observó el mismo comportamiento decreciente, ya que mientras las ventas y la producción cayeron 2 por ciento, el nivel de empleo disminuyó 32 por ciento; para 2010 estos indicadores mostraron un mayor deterioro al registrar una caída en las ventas de 41 por ciento, mientras que la producción disminuyó 35 por ciento y el empleo cayó 47 por ciento.

Tajalápiz señaló también que la utilización de la capacidad instalada ha disminuido año con año en la misma proporción en la que se han reducido las ventas, y que debido a que su maquinaria y equipo están diseñados con la más alta tecnología para fabricar sacapuntas no tienen opción de incrementar la producción ante el incremento de las importaciones chinas. Al respecto, la información sobre la producción nacional de sacapuntas proporcionada tanto por la solicitante como por las otras dos productoras, refleja que a lo largo del periodo analizado la industria nacional operó con índices de utilización en su capacidad instalada bajos y decrecientes, al obtener niveles del 44 por ciento en 2007 y 28 por ciento en 2008 y 2009, respectivamente. Por lo que se refiere a la productividad, ésta disminuyó 9 por ciento en 2008 con respecto a 2007 y en 2009 se incrementó en 45 por ciento en relación con 2008. La capacidad instalada se incrementó en 2008 con respecto a 2007 en 18 por ciento; y en 2009 con relación a 2008 ésta se mantuvo constante, es importante mencionar que las productoras nacionales contarían con suficiente capacidad instalada para abastecer el mercado nacional.

Por otra parte, se observó que los inventarios en 2008 crecieron 48 por ciento con respecto a 2007, y en 2009 el incremento fue de 10 por ciento en relación con 2008. Por su parte, los salarios disminuyeron 18 por ciento en 2008 con respecto a 2007, y en 2009 el decremento fue de 42 por ciento en relación con 2008. En cuanto al mercado externo, la solicitante señaló que aun cuando la demanda mundial de sacapuntas es importante, las exportaciones chinas no han permitido que la industria nacional extienda sus operaciones más allá de la frontera mexicana, ya que la industria de la República Popular China prácticamente ha invadido los mercados con sacapuntas de mala calidad a precios bajos y decrecientes. Al respecto, con base en los requerimientos realizados, se observó que efectivamente no se realizaron operaciones de exportación en el periodo de 2007 a 2009, además, explicó que el sacapuntas es un producto con márgenes pequeños de

utilidad por pieza, lo cual implica la necesidad de producir y desplazar grandes volúmenes de producto en el mercado; sin embargo, a raíz de las importaciones objeto de dumping no sólo tuvieron que disminuir el precio de venta, sino reducir el volumen de producción con el consecuente incremento en costos de producción y un efecto en cascada sobre las utilidades del producto nacional. Lo descrito en los párrafos anteriores se puede observar en el cuadro 23.

CUADRO 23

INDICADORES DE LA INDUSTRIA NACIONAL
SACAPUNTAS (KG)
FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01

Concepto	2007	2008	2009	2010	VARIACIÓN PORCENTUAL			
	a	b	c	d	b/a	c/b	d/c	c/a
Consumo nacional aparente	483,851	560,772	454,924	511,489	16	-19	12	-6
Producción nacional	179,252	136,937	134,489	86,761	-24	-2	-35	-25
Ventas totales	175,882	133,883	131,642	77,289	-24	-2	-41	-25
Ventas al mercado interno	175,882	133,883	131,642	77,289	-24	-2	-41	-25
Importaciones totales	304,599	423,835	320,435	424,728	39	-24	33	5
Rep. de China	198,505	338,531	265,603	389,135	71	-22	47	34
Otros países	106,094	85,304	54,832	35,593	-20	-36	-35	-48
Exportaciones totales	0	0	0	0	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Inventarios promedio	8,628	12,733	14,038	11,881	48	10	-15	63
Empleo (no. personas)	219	184	125	66	-16	-32	-47	-43
Salarios	297,416	243,911	141,460		-18	-42	-100	-52
Productividad	820	744	1,079	1,315	-9	45	22	32
Capacidad instalada	411,585	486,585	486,585		18	0	-100	18
Utilización de cap. instalada (%)	44	28	28		-15	-1		-16

Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) y respuesta a requerimientos a empresas productoras, México, 2011, folios 1187, 1245 y 1231.

Por otra parte, se examinó el comportamiento de las variables financieras de la empresa solicitante para el periodo de 2007 a 2009, y también los resultados operativos del producto sujeto a investigación de la empresa solicitante y de las empresas Comercial y Manufacturera y Productos Chateau para los años 2007 a 2010. En esta etapa de la investigación, la Secretaría agregó los resultados financieros obtenidos por las tres

empresas que comprenden la industria nacional hasta diciembre de 2010, en el entendido de que dicha agregación se refiere al producto similar sujeto a investigación.

Por lo que se refiere a los resultados operativos de sacapuntas, se observó que en 2008 las utilidades operativas obtenidas por la industria nacional fueron menores en 41 por ciento, con respecto a las registradas en 2007, ello debido a que los ingresos por ventas decrecieron 27 por ciento y los costos de operación disminuyeron en menor proporción al caer 23 por ciento, lo que llevó a una reducción de 5 puntos porcentuales en el margen operativo. Para 2009 las utilidades operativas vuelven a registrar una disminución de 27 por ciento, como consecuencia de una reducción de 18 por ciento en los ingresos por ventas, mientras que el costo de operación se reduce 15 por ciento, por lo que el margen operativo registró una reducción de 2 puntos porcentuales. Para 2010 las utilidades operativas se reducen 84 por ciento, como consecuencia de una reducción de 49 por ciento en los ingresos por ventas, mientras que el costo operativo registró una disminución que en proporción fue menor a la registrada en los ingresos al caer 41 por ciento, por lo que el margen operativo disminuyó 12 puntos porcentuales. Conforme al cuadro 24.

CUADRO 24

ESTADO DE COSTOS VENTAS Y UTILIDADES DE LA INDUSTRIA NACIONAL SACAPUNTAS(EXPRESADO EN PESOS DE DICIEMBRE DE 2009) FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01											
Concepto	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%	Variación porcentual		
	a		b		c		d		b/a	c/b	d/c
Ventas netas	24,734,469	100	17,953,775	100	14,778,610	100	7,542,091	100	-27	-18	-49
Costo de ventas	13,970,455	56	10,907,778	61	8,939,516	60	5,021,139	67	-22	-18	-44
Utilidad bruta	10,764,014	44	7,045,997	39	5,839,094	40	2,520,952	33	-35	-17	-57
Gastos operativos	4,715,151	19	3,488,018	19	3,232,538	22	2,100,503	28	-26	-7	-35
Costos de Operación	18,685,606	76	14,395,796	80	12,172,054	82	7,121,642	94	-23	-15	-41
Utilidad de operación	6,048,864	24	3,557,979	20	2,606,556	18	420,449	6	-41	-27	-84
Variación del Margen Operativo (en puntos porcentuales)									-5	-2	-12

Fuente: Secretaría de Economía, Respuesta a requerimientos a empresas productoras, México, 2011, folios 1187, 1245 y 1231.

Los resultados operativos de Tajalápiz a nivel de empresa en el periodo de 2007 a 2009 registraron un comportamiento adverso, ya que desde 2007 se registran pérdidas operativas que se incrementaron en 2008 y 2009, por lo que el margen de operación se contrajo en forma por demás significativa; en 2007 se ubicó en 5 por ciento negativo, para 2008 se ubicó en 41 por ciento negativo y en 2009 fue de 62 por ciento negativo, lo que se debe principalmente a que los ingresos totales de la empresa cayeron entre 2007 y 2009 de 54 por ciento. Conforme al cuadro 25.

CUADRO 25

ESTADO DE RESULTADOS DE TAJALÁPIZ EXPRESADO EN PESOS DE DICIEMBRE DE 2009 FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01									
Concepto	2007	%	2008	%	2009	%	Variación porcentual		
	a		b		c		b/a	c/b	c/a
Ventas netas	8,896,656	100	6,106,800	100	4,117,315	100	-31	-33	-54
Costo de ventas	7,093,555	80	6,320,959	104	5,122,084	124	-11	-19	-28
Utilidad bruta	1,803,101	20	-214,159	-4	-1,004,769	-24	-112	369	-156
Gastos de operación	2,222,328	25	2,281,496	37	1,558,327	38	3	-32	-30
Utilidad de operación	-419,227	-5	-2,495,655	-41	-2,563,096	-62	495	3	511
CIF	720,742	8	800,010	13	344,620	8	11	-57	-52
Otros gastos (productos)	-1	0	-52,532	-1	-12,505	0	5253100	-76	1250400
Impuestos	0	0	0	0	0	0	N.A.	N.A.	N.A.
Utilidad antes de impuestos	-1,139,968	-13	-3,243,133	-53	-2,895,211	-70	184	-11	154
Partidas extraordinarias	0	0	0	0	0	0	N.A.	N.A.	N.A.
Utilidad neta	-1,139,968	-13	-3,243,133	-53	-2,895,211	-70	184	-11	154

Fuente: Secretaría de Economía, Prevención a Tajalápiz, México, 2010, folio 1613.

CUADRO 26

**BALANCE GENERAL DE TAJALÁPIZ
EXPRESADO EN PESOS DE DICIEMBRE DE 2009
FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01**

Concepto	2007	2008	2009	Variación porcentual		
	a	b	c	b/a	c/b	c/a
ACTIVO						
Circulante						
Caja y Bancos	302,664	-32,188	-7,214	-111	-78	-102
Cuentas por Cobrar	3,228,377	0	238,645	-100	N.A.	-93
Inventarios	257,793	346,716	636,790	34	84	147
Otros activos circulantes	804,949	345,532	0	-57	-100	-100
Total Activo Circulante	4,593,783	660,061	868,221	-86	32	-81
Fijo						
Inversión en activo fijo	16,553,555	15,813,924	19,747,643	-4	25	19
Depreciación acumulada	-4,786,150	-5,087,289	-5,308,556	6	4	11
Inversiones en valores a largo plazo	0	0	56	N.A.	N.A.	N.A.
Total Activo Fijo Neto	11,767,405	10,726,635	14,439,143	-9	35	23
Diferido						
Cargos diferidos		1,154		N.A.	-100	N.A.
Total de Diferidos	0	1,154	0	N.A.	-100	N.A.
Total del Activo:	16,361,189	11,387,850	15,307,364	-30	34	-6
PASIVO						
A corto plazo						
Acreedores diversos	97,372	200,318	2,576,395	106	1,186	2,546
Documentos por pagar	1,433,355	1,077,029	1,340,835	-25	24	-6
Total Pasivo Circulante	1,530,728	1,277,347	3,917,230	-17	207	156
Pasivo a Largo Plazo						
Deudas de largo plazo	6,542,114	5,382,271	5,074,894	-18	-6	-22
Total Pasivo a Largo Plazo	6,542,114	5,382,271	5,074,894	-18	-6	-22
Total del Pasivo:	8,072,842	6,659,619	8,992,124	-18	35	11
CAPITAL CONTABLE						
Capital Social	3,831,182	3,684,660	3,151,714	-4	-14	-18
Diversas cuentas de capital	0	0	351,117	N.A.	N.A.	N.A.
Reservas de capital	111,695	107,423	102,122	-4	-5	-9
Utilidades Acumuladas	5,485,438	4,179,281	889,953	-24	-79	-84
Utilidad Neta del Ejercicio	-1,139,968	-3,243,133	-2,895,211	184	-11	154
Superavit (deficit) por revaluación de capital	0	0	4,715,545	N.A.	N.A.	N.A.
Total de Capital Contable	8,288,347	4,728,232	6,315,240	-43	34	-24
Total Pasivo Más Capital	16,361,189	11,387,850	15,307,364	-30	34	-6

Fuente: Secretaría de Economía, Prevención a Tajalápiz, México, 2010, folio 1613.

La razón circulante y de activos rápidos de la empresa solicitante tuvieron un comportamiento decididamente decreciente en el periodo analizado, al pasar de 3 y 2.8 en 2007 a 0.2 y 0.1 en 2009, lo que significa que en 2007 la empresa disponía de 3 y 2.8

pesos de activos circulantes por cada peso de obligaciones a corto plazo, sin embargo para 2009 le fue imposible cubrir su deuda de corto plazo. La razón de deuda se incrementó 10 puntos porcentuales de 2007 a 2009, lo que significa que en 2009 el 59 por ciento de su activo se adquirió a través de financiamiento y la razón de apalancamiento financiero se deterioró de manera importante pasando de 97 por ciento en 2007 a 142 por ciento en 2009, lo que implica un nivel de endeudamiento excesivo. Conforme al cuadro 27.

CUADRO 27

RAZONES FINANCIERAS DE TAJALÁPIZ						
FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01						
ÍNDICES FINANCIEROS	2007	2008	2009	VARIACIÓN PORCENTUAL		
	a	b	c	b/a	c/b	c/a
SOLVENCIA FINANCIERA						
Razón de circulante (AC/PC)	3.0	0.5	0.2	-2.48	-0.30	-2.78
Prueba del ácido (AC-Inv)/PC	2.8	0.2	0.1	-2.59	-0.19	-2.77
APALANCAMIENTO FINANCIERO						
Pasivos Circulantes a Capital Contable	18%	27%	62%	9 Pts %	35 Pts %	44 Pts %
Pasivo Total a Capital Contable	97%	141%	142%	43 Pts %	2 Pts %	45 Pts %
Pasivo Total a Activo Total	49%	58%	59%	9 Pts %	0 Pts %	10 Pts %
Multiplicador del Capital (AT/CC)	2.0	2.4	2.4	0.4	0.0	0.4
ACTIVIDAD						
Rotación de cuentas por cobrar	3	4	35	0.5	31	31
Periodo promedio de cobro en días	110	96	11	-14	-86	-99
Rotación de Inventarios (veces)	14	21	10	7	-10	-4
Promedio de permanencia de Inventarios (días)	26	17	35	-8	18	9
Rotación de Activo de Operación	0.5	0.5	0.3	0.0	-0.3	-0.3
RENTABILIDAD						
Margen Operativo	-5%	-41%	-62%	-36 Pts %	-21 Pts %	-58 Pts %
Margen Neto	-13%	-53%	-70%	-40 Pts %	-17 Pts %	-58 Pts %
Rendimiento sobre la Inversión en Activos (ROA)	-3%	-22%	-17%	-19 Pts %	5 Pts %	-14 Pts %
Rentabilidad del Capital Contable (ROE)	-14%	-69%	-46%	-55 Pts %	23 Pts %	-32 Pts %

Fuente: Secretaría de Economía, Elaboración propia con base en los estados financieros de Tlalápiiz, México, 2010.

Los sacapuntas fabricados por la industria nacional experimentaron un fuerte deterioro en sus resultados de operación en el periodo de análisis, fundamentalmente debido a la disminución en los ingresos por ventas. Adicionalmente se observó que la capacidad de reunir capital de la empresa solicitante es muy limitada, incluso para 2009 es inexistente, en virtud de que su nivel de liquidez está seriamente comprometido, lo mismo que el nivel de deuda de la empresa.

6.2.9 OTROS FACTORES DE DAÑO

Con fundamento en los artículos 69 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, se tomó en consideración el comportamiento de otros factores que pudieran influir en la situación de la producción nacional de sacapuntas. Al respecto, cabe señalar que la disminución de la demanda nacional en el periodo de 2007 a 2009 (-6 por ciento) debe observarse a la luz de lo siguiente: i) el crecimiento de las importaciones objeto de dumping en términos absolutos (+34 por ciento), y en relación con el consumo y la producción nacional; ii) la presunción de la solicitante, no desvirtuada por ninguna de las contrapartes, en el sentido de que, es tal la cantidad de sacapuntas que se han importado en el territorio nacional que los importadores no han podido terminar sus inventarios; y iii) el incremento del consumo nacional aparente en 2010 con respecto al periodo investigado (+12 por ciento ante un aumento de participación de las importaciones objeto de dumping (18 puntos) y una disminución de la producción nacional (12 puntos).

Por otro lado, la información que obra en el expediente administrativo muestra que la principal fuente de abastecimiento la representan las importaciones que se efectúan en condiciones de dumping. Por otra parte, en lo que respecta a la actividad exportadora, los niveles de productividad y eficiencia, entre otros factores, fueron abordados a lo largo de la presente Resolución. En resumen, la información que obra en el expediente administrativo no permite apreciar la existencia de factores distintos a las importaciones en condiciones de dumping que expliquen los efectos adversos sobre la rama de producción nacional.

6.2.10 ELEMENTOS ADICIONALES (CUOTA INFERIOR AL MARGEN DE *DUMPING*)

Por otra parte, con base en lo establecido en los artículos 62 de la LCE, 90 del RLCE, y 9.1 del Acuerdo Antidumping y atendiendo a lo indicado en la resolución preliminar, se evaluó la posibilidad de establecer una cuota compensatoria inferior al margen de discriminación de precios encontrado de 35.42 dólares de los Estados Unidos de América

por kilogramo, en un monto suficiente para restablecer las condiciones leales de comercio en el mercado nacional y eliminar el daño importante a la industria nacional.

Para tal efecto, y en ausencia de propuestas de las partes interesadas y de información sobre precios internacionales de sacapuntas que pudieran establecerse como referencia, se consideró como una referencia para la industria nacional el precio promedio de venta al mercado interno registrado en 2007, partiendo de la base de que en este periodo el precio nacional no se habría visto afectado por las importaciones chinas. Por otro lado, se consideró el precio de importación de los sacapuntas de la República Popular China durante el periodo de 2009 para el cual se determinó que éstos incurrieron en prácticas de dumping.

Al comparar estos precios, se apreció que con la aplicación de una cuota compensatoria específica de \$10 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo a las importaciones de sacapuntas, originarias de la República Popular China, el precio promedio de las mismas se ubicaría en un nivel relativo que les permitiría competir en circunstancias razonables con el precio de referencia de la industria nacional, de manera que se evite la distorsión generada por las importaciones en condiciones de dumping. Conforme al cuadro 28.

CUADRO 28

ESCENARIOS PARA LA APLICACIÓN DE UNA CUOTA LESSER DUTY RULE SACAPUNTAS FRACCIÓN ARANCELARIA: 8214.10.01					
Concepto	Precio de importación en frontera 2009	Precio nacional no lesivo 2007	Cuota Específica en dólares	Cuota Advalorem	Precio con cuota
	A	B	C = B - A	D = C / A	E = A+(A*D)
Escenario	3.07	13.25	10	331.26%	13.25

Fuente: Secretaría de Economía, Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) y respuesta a requerimientos a empresas productoras, México, 2011, folios 1187, 1245 y 1231.

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

De conformidad con el análisis de la información y argumentos presentados por la empresa solicitante y la que la Secretaría de Economía se allegó, se determinó de forma definitiva que en el periodo de enero a diciembre de 2009, las importaciones chinas de sacapuntas se efectuaron en condiciones de dumping, y que éstas causaron daño importante a la rama de producción nacional del producto similar, en los términos previstos en el artículo 3 del Acuerdo *Antidumping*, por diversos factores evaluados integralmente, entre los que se encuentran los siguientes:

- a) Las importaciones investigadas se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, en niveles muy superiores a los considerados de *minimis*.
- b) Los volúmenes de importación de la República Popular China fueron superiores al 3 por ciento, que es el porcentaje que se considera insignificante, al representar 83 por ciento de las importaciones totales en el periodo investigado.
- c) Las importaciones investigadas se incrementaron, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo interno y la producción nacional en el periodo de 2007 a 2009.
- d) Las condiciones de discriminación de precios en las mercancías investigadas se encuentran asociadas a niveles significativos de subvaloración, en relación con los precios de la rama de producción nacional y los ofrecidos por otras fuentes de abastecimiento, independiente de la caída en los precios de los productos chinos durante el periodo de 2007 a 2009.
- e) El precio de venta al mercado interno de la industria nacional registró una significativa reducción como resultado del incremento de las importaciones investigadas a precios *dumping*, lo que incidió en la disminución significativa de los ingresos por ventas,

y en que los resultados operativos mostraran un fuerte deterioro durante el periodo de 2007 a 2009.

f) Asociado al aumento en los volúmenes importados en condiciones dumping, la industria nacional perdió participación en el mercado nacional hasta 7 puntos porcentuales en el periodo de 2007 a 2009 y registró una caída en su nivel de precios del orden de 26 por ciento.

g) En el periodo de 2007 a 2009 la rama de producción nacional también mostró una disminución en la utilización de la capacidad instalada, así como caídas en el nivel de producción, ventas, empleo y salarios, entre otros factores.

h) Los sacapuntas fabricados por la industria nacional experimentaron un fuerte deterioro en sus resultados de operación en el periodo de 2007 a 2009, fundamentalmente debido a la disminución en los ingresos por ventas. Adicionalmente, se observó que la capacidad de reunir capital de la empresa solicitante es muy limitada, incluso para 2009 es inexistente, en virtud de que su nivel de liquidez está seriamente comprometido, lo mismo que el nivel de deuda de la empresa.

i) Los volúmenes crecientes de las importaciones chinas a precios significativamente de subvaloración continuaron en 2010. Lo anterior, ante una disminución del precio nacional, una pérdida de mercado y la continuación de los efectos negativos en los indicadores económicos y financieros.

Con base en los elementos señalados anteriormente, se determinó establecer una cuota compensatoria específica de \$10 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo sobre las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia,

que ingresen por la fracción arancelaria 8214.10.01, o por cualquier otra que pudieran ingresar, de la TIGIE.

RESOLUCIÓN

Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios y se impone una cuota compensatoria definitiva específica de \$10 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo a las importaciones de sacapuntas de plástico, con o sin depósito para viruta, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 8214.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, o por la que posteriormente se clasifiquen, no obstante que ingresen por otra fracción arancelaria, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.

La cuota compensatoria impuesta en el párrafo anterior de esta Resolución, se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento de importación correspondiente.

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

CONCLUSIÓN

Como resultado de la investigación es importante mencionar la importancia del análisis económico y financiero, ya que con los resultados que arrojen éstos se determinará si la industria nacional ha sufrido un daño importante en sus indicadores económicos y financieros, si se observa un daño en éstos y se comprueba que la afectación es como consecuencia de las importaciones del país investigado, y que además se constató que las importaciones entraron con un margen de *dumping* superior al de *minimis*, es cuando se da la causalidad del daño atribuible a las importaciones investigadas, y como consecuencia se imponen cuotas compensatorias para contrarrestar la afectación que haya sufrido la producción nacional, y que en un futuro inmediato puedan competir en condiciones de competencia equitativas.

Es importante mencionar que para llevar a cabo una investigación sobre de prácticas desleales de comercio internacional, se deben de tener conocimientos contables, financieros, económicos y de comercio exterior, además de contar con el apoyo de especialistas en derecho jurídico en comercio exterior.

BIBLIOGRAFÍA

- BÁEZ LÓPEZ, Gustavo Adolfo, *El sistema mexicano sobre prácticas comerciales internacionales: Las medidas antidumping*, Tesina para Maestría en Economía y Política Internacional, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C., 2008
- DDATA, *Mercantilismo*, <<http://ddata.over-blog.com/2/64/74/65/Mercantilismo.pdf>>, (30 de junio de 2012), 21 pp.
- ITHAI BRAS, Ismene (coord.), *Diplomado en Economía Internacional*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 2011.
- MALPICA DE LA MADRID, Luis, *El Sistema Mexicano contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Segunda Edición, Porrúa, México, 1998.
- MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de daño y amenaza de daño*, México, (documento interno), 1996, 156 pp.
- MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Metodología de discriminación de precios*, México, (documento interno), 1996, 118 pp.
- MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, *Sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardias*, México, (documento interno), 2007, 522 pp.
- PORTER E, Michael, *Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*, Trigésima Edición, Grupo Editorial Patria, México, 2007. 388 pp.

SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel, *Comercio Internacional, Régimen Jurídico Económico*, México, Porrúa, 2005, 523 pp.

SOTO CASTAÑEDA, Norma, *Evolución, desarrollo y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Francia en el marco del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea. (1995-2002)*, Tesis de Maestría en Administración de negocios internacionales, México, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, 2006, 223 pp.

TORRES, Gaytán Ricardo, *Teoría del comercio Internacional*, México, Siglo XXI, 10ª ed, 1982, 468 pp.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ó GATT de 1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994.

Ley de Comercio Exterior, publicada el 27 de julio de 1993 en el Diario Oficial de la Federación y reformada el 13 de marzo de 2003, 24 de enero de 2006 y 21 de diciembre de 2006 en el mismo medio informativo.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, publicado el 30 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación y reformado el 29 de diciembre del 2000 en el mismo medio informativo.

GLOSARIO

ABUNDANCIA DE FACTORES: Un país es abundante en trabajo en comparación con otro país si este se encuentra dotado con más unidades de trabajo por unidad de capital.

ACUERDO: Transacción que se lleva a cabo entre dos o más personas, grupos, organizaciones, instituciones o Estados sobre determinados temas, aspectos o situaciones, es decir el arreglo expreso o tácito, formal o informal, escrito, verbal o de cualquier modo expresado, entre agentes económicos, tendiente a obtener beneficios mutuos, recíprocos o de cualquier forma entre ellos convenidos.

ANTIDUMPING: Conjunto de medidas de protección adoptadas por los Estados con el fin de proteger a la industria nacional contra la práctica desleal de empresas extranjeras, de vender en los mercados exteriores a un precio inferior al que venden en su país.

APERTURA COMERCIAL: Proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior de un país, como pueden ser permisos previos o licencias de importación y aranceles, entre otros. La apertura comercial va aparejada con procesos de integración económica o inclusión a organizaciones internacionales en pro del libre comercio (OMC).

ARANCEL: Impuestos grabado sobre artículos transportados de un área aduanal a otra. El término arancel se refiere a una lista o nomenclatura, muy extensa de mercancías, con la tasa de derechos aduanales que se pagarán al gobierno por importar los productos enumerados.

BARRERAS ARANCELARIAS: Son los impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías.

BARRERAS NO ARANCELARIAS: Se denomina así a todo método distinto a de los aranceles o impuestos aduanales, para desalentar las importaciones de un país.

BRECHA TECNOLÓGICA: Implica la creación de productos nuevos que empiezan a producirse y exportar desde los países industrializados y avanzados. Pero esta no es una situación estática y otros países logran eventualmente acceso a la nueva tecnología (cierra la brecha) y empiezan a producir (y exportar) el mismo producto con mano de obra más barata, pero para entonces ya otros nuevos productos han sido desarrollados en los países más avanzados.

CAPACIDAD INSTALADA: Volumen de producción de bienes y/o servicios que le es posible generar a una unidad productiva del país de acuerdo con la infraestructura disponible.

CAUSALIDAD: Se da cuando se determina que existe un daño a la producción nacional, y ese daño fue ocasionado por el *dumping*.

COMERCIO INTERINDUSTRIAL: Comercio entre países que consiste en el intercambio de producción de diferentes industrias, es decir, de productos de distinta clase, lo que favorece la optimización en el uso de los recursos de especializarse cada nación en aquellos productos en los que tiene una ventaja comparativa

COMERCIO INTERNACIONAL: Rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de bienes y servicios, así como de capital, mediante trueque o dinero con fines de venta o para satisfacer necesidades, pasando a ser parte de la división internacional del trabajo, o más bien, su producto, es decir, es el intercambio de bienes y servicios entre un país y otro, como resultado del desenvolvimiento de las actividades económicas que se desarrollan al interior de los países.

COMERCIO INTRAININDUSTRIAL: Comercio internacional en el que se intercambian productos de la misma industria, es decir, de la misma naturaleza, por lo que no se actúa según las teorías de las ventajas comparativas y de la dotación factorial, a diferencia de lo que ocurre en el comercio interindustrial. Bajo este enfoque cada país consigue economías de escala al producir el rango completo de productos por sí mismo.

COMPETENCIA PERFECTA: Se refiere a los mercados en los que ninguna empresa o consumidor es suficientemente grande para influir en el precio de mercado, de un producto.

CONSUMO NACIONAL APARENTE: Es una forma de medir la cantidad de producto de que dispone un país para su consumo y se define como la producción nacional, más las importaciones (M), menos las exportaciones (X).

CUOTA COMPENSATORIA: Es un medio para contrarrestar los efectos de una práctica desleal de comercio internacional y se calcula a partir de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación. Las cuotas compensatorias pueden ser provisionales, que son las impuestas en una resolución preliminar, o definitivas se aplican en una resolución final.

DAÑO IMPORTANTE: Es cuando se da una depresión o contención en los precios, pérdida de participación en el mercado nacional y la disminución en las ventas y una disminución en los ingresos y en los beneficios de las empresas locales.

DESECHAMIENTO: Es cuando la Secretaría no toma en cuenta la información presentada en la solicitud de inicio, por no cumplir con los requisitos establecidos en la legislación aplicable.

DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS: Consiste en la introducción de mercancías a un precio inferior a su valor normal.

DUMPING: Es la práctica en donde una empresa establece un precio inferior para los bienes exportados que para los mismos bienes vendidos en el país.

ECONOMÍA CENTRALMENTE PLANIFICADA: Son aquellas en las que las empresas son en su mayoría, total o parcialmente, propiedad del Estado y donde los criterios de operación de las mismas en lo relativo a precios, producción, programas de inversión y niveles de empleo, entre otros, se encuentran bajo control directo del gobierno.

ECONOMÍAS DE ESCALA: Aumento de la productividad o disminuciones del costo medio de producción, deriva del aumento de todos los factores de producción en la misma proporción.

EMPRESAS SUBSIDIARIAS: Empresas controladas por otra empresa, en general porque la segunda posee una cantidad suficiente de acciones para poder hacerlo.

EXPORTACIÓN: Representa el monto de bienes y servicios que produce un país y vende al exterior.

EX-WORKS: es cuando la mercancía es puesta en la puerta de la fábrica del exportador.

FRACCIÓN ARANCELARIA: Es un código numérico (8 dígitos, 6 a nivel internacional y los últimos 2 dígitos los establece el país importador), se encuentra en las tarifas del impuesto general de importación y de exportación, el cual permite clasificar y distinguir las mercancías para efectos del cumplimiento de las restricciones y regulaciones arancelarias y no arancelarias.

GANANCIA: Es el ingreso excedente que recibe el capitalista por su inversión de capital.

GANANCIA COMERCIAL: Es aquella que obtienen los capitalistas que tienen su inversión en la esfera del comercio (capital comercial). O bien es la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta de mercancías.

GLOBALIZACIÓN: Es el proceso de cambio económico, político, social, comercial, cultural y tecnológico en las naciones que implica un intercambio y movimiento de los factores de la producción de acuerdo a los intereses de las naciones poderosas, generando una desigualdad económica.

INTENSIDAD DE FACTORES: Un bien es intensivo en trabajo respecto a otro bien porque incorpora más unidades de trabajo que es necesario para el otro bien, es decir un país exportará los bienes en cuya producción se utiliza en forma intensiva e importará productos que utilicen con menor intensidad productiva.

IMPORTACIÓN: Son las compras de bienes y servicios producido en el exterior, es decir, es el ingreso de bienes y servicios al mercado de un país con fines de consumo.

INVERSIÓN: Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad. Ejemplo: maquinaria, equipo, obras públicas, bonos, títulos, valores, etc. Comprende la formación bruta de capital fijo y la variación de existencias de bienes generados en el interior de una economía. Adquisición de valores o bienes de diversa índole para obtener beneficios por la tenencia de los mismos que en ningún caso comprende gastos o consumos, que sean por naturaleza opuestos a la inversión.

LIBERALISMO ECONÓMICO: Defiende la no intromisión del estado en las relaciones mercantiles entre los ciudadanos (reduciendo los impuestos a su mínima expresión y eliminando cualquier regulación sobre comercio, producción, condiciones de trabajo, etc., sacrificando toda protección como subsidios de desempleo, pensiones públicas, beneficencia pública, aranceles, subsidios a la producción, etc.

LIBERALIZACIÓN: Reducción de aranceles y otras medidas que restringen el comercio, ya sean unilaterales o multilaterales.

MARGEN DE MINIMIS: Cuando el margen de discriminación de precios calculado es inferior al 2 por ciento.

MERCANTILISMO: Filosofía económica que consideraba que la forma más importante para que un país se hiciera rico y poderoso era a través de la exportación, más que de la importación; además establecía que el comercio internacional se ocupa de las ganancias del comercio, de la estructura del comercio y de los intercambios, donde el papel del gobierno era estimular las exportaciones y restringir las importaciones, ya que la meta principal del Estado era su enriquecimiento. Que equiparaba la riqueza nacional con la acumulación de oro, y de otros valores monetarios internacionales, como la reservas de divisas.

MODELO HECKSCHER-OHLIN: Conocido como el modelo de la dotación de factores productivos (2X2X2). Un país exporta los bienes que le es posible producir a un costo menor que los otros países, los costos de los bienes dependen de los factores de producción (mano de obra, maquinaria, capital, etc.), que a su vez dependen de qué tan abundantes sean estos factores productivos dentro de un país, por tanto un país exportará los bienes en cuya producción se utilizan en forma intensiva sus recursos relativamente abundantes e importará productos que utilizan con intensidad sus factores relativamente escasos.

PAÍS DE ORIGEN: Es el país de fabricación, de donde un artículo o producto proviene.

PAÍS SUSTITUTO: Es un país con economía de mercado, el cual puede ser incluso México en caso de que no exista otro, donde se produzcan mercancías idénticas o similares a las exportadas por el país con economía centralmente planificada en condiciones semejantes.

POLÍTICA COMERCIAL: Conjunto de medidas e instrumentos para regular las actividades comerciales de un país, tanto en el interior, como en el exterior.

PRODUCCIÓN NACIONAL: Es el conjunto de los productores nacionales de los productos similares.

PROTECCIONISMO: Es el uso deliberado o fomento de restricciones a la importación para que fabricantes nacionales relativamente ineficientes compitan con éxito con productores extranjeros, es decir se usa como una medida para proteger aquellos sectores débiles para el país, o bien aquellos en donde el país considere que se ve amenazado por las importaciones.

RENDIMIENTOS CONSTANTES A ESCALA: Se presenta cuando en una variación de todos los factores genera una variación proporcional de la producción. Por ejemplo, si se duplica el trabajo, la tierra, el capital y demás factores y hay rendimientos constantes de escala, también se duplicará la producción. Muchas industrias artesanales (como los telares manuales existentes en los países en desarrollo) muestran rendimientos constantes.

SACAPUNTAS: Afiladora de punta para lápices.

SUBVENCIÓN: Es una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio del miembro exportador, que le permite la colocación de sus productos en el mercado externo a un precio inferior. Estas subvenciones deben estar específicamente orientadas hacia la industria o al sector del cual provienen dichos productos.

TEORÍA DEL VALOR- TRABAJO: La cual señala que en los intercambios de bienes y servicios, los bienes se intercambian de acuerdo con las cantidades relativas de trabajo que contiene.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO: Es un acuerdo internacional celebrado por escrito entre dos o más países y regido por el derecho internacional, ya conste en uno o dos o más instrumentos conexos que regirá las relaciones comerciales entre los participantes.

VALOR NORMAL: Es el precio de las ventas internas en el país exportador, el precio de exportación a un tercer país, o el valor reconstruido en el país exportador. Este último es un precio que se calcula a partir de la suma de los costos unitarios (fijos y variables), los gastos generales y un margen de utilidad razonable.

VENTAJA ABSOLUTA: La capacidad de una nación para producir un artículo en particular con la menor cantidad de recursos por (unidad de producto) que cualquier otra nación, es decir con insumos y recursos preestablecidos para la producción.

VENTAJAS COMPARATIVAS: (Costos comparativos) Establece que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo; donde una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes; es decir teniendo dos naciones que producen dos mercancías y dada una diferencia en las respectivas productividades del trabajo entre ellas, para el país con mayor productividad resulta ventajoso importar una mercancía para la cual el costo de producción fuera relativamente mayor, respecto a un país competidor que lo producen a un costo más barato, a pesar de que el primer país sea capaz de producirla. Con ello se llevan a cabo transacciones comerciales que propician la especialización internacional entre los países.

VOLUMEN INSIGNIFICANTE: Normalmente se considerará insignificante el volumen de las importaciones objeto de dumping cuando se establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del 3 por ciento de las importaciones totales del producto similar.

SIGLARIO

AA: Acuerdo Antidumping.

AMIJU: Asociación Mexicana de la Industria del Juguete, A.C.

CANACINTRA: Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

CNA: Consumo Nacional Aparente.

COCEX: Comisión de Comercio Exterior.

DOF: Diario oficial de la Federación.

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

IIE: Instituto de Investigaciones Económicas.

INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

LCE: Ley de Comercio Exterior.

PROFECO: Procuraduría Federal del consumidor.

SIC-MEX: Sistema de Información Comercial de México.

OMC: Organización Mundial de Comercio.

RLCE: Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

SE: Secretaría de Economía.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

UE: Unión Europea.

UPCI: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.

ANEXO

ARTÍCULOS

LEY DE COMERCIO EXTERIOR

Artículo 28.- Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares en los términos del artículo 39 de esta Ley. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional estarán obligadas al pago de una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta Ley.

Artículo 30.- La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.

Artículo 33.- En el caso de importaciones originarias de un país con economía centralmente planificada, se tomará como valor normal de la mercancía de que se trate el precio de la mercancía idéntica o similar en un tercer país con economía de mercado, que pueda ser considerado como sustituto del país con economía centralmente planificada para propósitos de la investigación. La determinación del valor normal se hará de conformidad con las disposiciones establecidas en los artículos anteriores.

Una economía centralmente planificada, salvo prueba en contrario, es aquella que no refleja principios de mercado. La Secretaría podrá determinar, para cada sector o industria bajo investigación, si ésta opera bajo principios de mercado. Las determinaciones anteriores las hará la Secretaría conforme a lo previsto en el Reglamento.

Artículo 36.- Para que el precio de exportación y el valor normal sean comparables, la Secretaría realizará los ajustes que procedan, entre otros, los términos y condiciones de

venta, las diferencias en cantidades, las diferencias físicas o las diferencias en cargas impositivas. Cuando una parte interesada solicite se tome en consideración un determinado ajuste, le incumbirá a esa parte aportar la prueba correspondiente.

Artículo 39.- Para los efectos de esta Ley se entenderá por daño, salvo el concepto de daño grave para medidas de salvaguarda:

- I. Un daño material causado a una rama de producción nacional;
- II. Una amenaza de daño a una rama de producción nacional; o
- III. Un retraso en la creación de una rama de producción nacional.

En la investigación administrativa se deberá probar que las importaciones en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones, causan daño a la rama de producción nacional, en los términos de esta Ley.

La Secretaría considerará otros factores de que tenga conocimiento, distintos a las importaciones en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones, los cuales pudieran afectar a la rama de producción nacional. El efecto causado por dichos factores no se atribuirá a las importaciones en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones.

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.

Cuando la totalidad de los 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, se podrá considerar como rama de producción nacional al conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción.

Artículo 41.- La determinación de la existencia de daño material a la rama de producción nacional, la hará la Secretaría tomando en cuenta:

I. El volumen de importación de las mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones. Al respecto considerará si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno del país;

II. El efecto que sobre los precios de mercancías idénticas o similares en el mercado interno causa o pueda causar la importación de las mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones. Para ello, la Secretaría deberá considerar si la mercancía importada se vende en el mercado interno a un precio significativamente inferior al de las mercancías idénticas o similares, o bien, si el efecto de tales importaciones es hacer bajar, de otro modo, los precios en medida significativa o impedir en la misma medida la subida que en otro caso se hubiera producido;

III. El efecto causado o que puedan causar tales importaciones sobre la rama de la producción nacional de que se trate, considerando los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción nacional, tales como la disminución real o potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad instalada; los factores que repercuten en los precios internos; en su caso, la magnitud del margen de discriminación de precios; los efectos negativos

reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva y ninguno de estos factores aisladamente bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva; y

IV. Los demás elementos que considere conveniente la Secretaría, o en su caso proporcione la producción nacional.

Artículo 50.- La solicitud podrá ser presentada por organizaciones legalmente constituidas, personas físicas o morales productoras:

I. De mercancías idénticas o similares a aquéllas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, o

II. En el caso de medidas de salvaguarda, de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras a aquellas que se estén importando en tal cantidad y en condiciones tales que causen daño grave o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional.

Los solicitantes deberán ser representativos de cuando menos el 25% de la producción total de la mercancía idéntica o similar, o directamente competidora, producida por la rama de producción nacional.

En la solicitud correspondiente se deberá manifestar por escrito ante la autoridad competente y bajo protesta de decir verdad los argumentos que fundamenten la necesidad de aplicar cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda. En dicha solicitud se deberá cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento. Los solicitantes tendrán la obligación de acompañar a su escrito los formularios que para tal efecto establezca la Secretaría.

Artículo 53.- A partir del día siguiente a aquel en que se publique la resolución de inicio de investigación en el Diario Oficial de la Federación, la Secretaría deberá notificar a las partes interesadas de que tenga conocimiento para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga.

Con la notificación se enviará copia de la solicitud presentada y de los anexos que no contengan información confidencial o, en su caso, de los documentos respectivos tratándose de investigaciones de oficio.

Se dará a las partes interesadas a quienes se envíen los formularios utilizados en una investigación, un plazo de 23 días para que presenten los argumentos, información y pruebas conforme a lo previsto en la legislación aplicable. Los plazos dados a las partes interesadas se contarán a partir de la fecha de recibo del formulario, el cual a tal efecto se considerará recibido 5 días después de la fecha en que haya sido enviado al destinatario o transmitido al representante diplomático competente del gobierno del país del exportador, o en el caso de un territorio aduanero distinto, a un representante oficial del territorio exportador.

Artículo 54.- La Secretaría podrá requerir a las partes interesadas los elementos probatorios, información y datos que estime pertinentes, para lo cual se valdrá de formularios que establezca la misma.

Artículo 59.- Dentro de un plazo de 210 días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio de la investigación, la Secretaría dictará la resolución final. A través de esta resolución, la Secretaría deberá:

- I. Imponer cuota compensatoria definitiva;
- II. Revocar la cuota compensatoria provisional, o

III. Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria.

La resolución final deberá publicarse en el Diario Oficial de la Federación y posteriormente notificarse a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

Artículo 62.- Corresponde a la Secretaría determinar las cuotas compensatorias, las cuales serán equivalentes, en el caso de discriminación de precios, a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación; y en el caso de subvenciones, al monto del beneficio.

Las cuotas compensatorias podrán ser menores al margen de discriminación de precios o al monto de la subvención siempre y cuando sean suficientes para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

REGLAMENTO DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR

Artículo 37.- Para los efectos de este Reglamento se entenderá por:

I. Mercancías idénticas, los productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado, y

II. Mercancías similares, los productos que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara.

Artículo 38.- El margen de discriminación de precios de la mercancía se definirá como la diferencia entre su valor normal y su precio de exportación, relativa a este último precio.

Artículo 39.- En el caso de que el producto investigado comprenda mercancías que no sean físicamente iguales entre sí, el margen de discriminación de precios se estimará por tipo de mercancía, de tal forma que el valor normal y el precio de exportación involucrados

en cada cálculo correspondan a bienes análogos. Por regla general, los tipos de mercancía se definirán según la clasificación de productos que se reconozca en el sistema de información contable de cada empresa exportadora.

Cuando el margen de discriminación de precios se calcule por tipo de mercancía, el margen para el producto investigado se determinará como el promedio ponderado de todos los márgenes individuales que se hayan estimado. Esta ponderación se calculará conforme a la participación relativa de cada tipo de mercancía en el volumen total exportado del producto durante el periodo de investigación.

Artículo 40.- En términos generales, tanto el valor normal como el precio de exportación se calcularán conforme a las cifras obtenidas de los promedios ponderados que se hayan observado durante el periodo de investigación.

Cuando el valor normal se determine sobre la base de los precios a que se refiere el artículo 31 de la Ley, éstos se ponderarán según la participación relativa que tenga cada transacción en el volumen total de ventas en el país de origen o de exportación a un tercer país, según corresponda.

En el caso de que el valor normal se establezca a partir del valor reconstruido, los costos de producción que se hayan estimado para subperiodos dentro del periodo de investigación se ponderarán según la participación relativa que tenga la producción de cada subperiodo en el volumen total producido.

Los precios de exportación se ponderarán según la participación relativa que tenga cada transacción en el volumen total exportado.

Artículo 48.- Para los efectos del artículo 33 de la Ley, se entenderá por economías centralmente planificadas, independientemente del nombre con el que se les designe, salvo prueba en contrario, aquellas cuyas estructuras de costos y precios no reflejen

principios de mercado, o en las que las empresas del sector o industria bajo investigación tengan estructuras de costos y precios que no se determinen conforme a dichos principios. Lo anterior, de manera que en ambos casos las ventas del producto idéntico o similar en tal país no reflejen el valor de mercado, o el valor de los factores de producción utilizados para fabricar un producto idéntico o similar en un tercer país con economía de mercado. A fin de determinar si una economía es de mercado, se tomarán en cuenta, entre otros, los siguientes criterios: que la moneda del país extranjero bajo investigación sea convertible de manera generalizada en los mercados internacionales de divisas; que los salarios de ese país extranjero se establezcan mediante libre negociación entre trabajadores y patrones; que las decisiones del sector o industria bajo investigación sobre precios, costos y abastecimiento de insumos, incluidas las materias primas, tecnología, producción, ventas e inversión, se adopten en respuesta a las señales de mercado y sin interferencias significativas del Estado; que la industria bajo investigación posea exclusivamente un juego de libros de registro contable que se utilizan para todos los efectos y que son auditados conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados; que los costos de producción y situación financiera del sector o industria bajo investigación no sufren distorsiones en relación con la depreciación de activos, deudas incobrables, comercio de trueque y pagos de compensación de deudas, u otros factores que se consideren pertinentes.

Por país sustituto se entenderá un tercer país con economía de mercado similar al país exportador con economía centralmente planificada. La similitud entre el país sustituto y el país exportador se definirá de manera razonable, de tal modo que el valor normal en el país exportador, en ausencia de una economía planificada, pueda aproximarse sobre la base del precio interno en el país sustituto. En particular, para efectos de seleccionar al

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.

La mercancía sobre la cual se determine el valor normal deberá ser originaria del país sustituto. Cuando el valor normal se determine según el precio de exportación en un país sustituto, dicho precio deberá referirse a un mercado distinto a México. De no existir ningún país sustituto con economía de mercado en el cual se produzcan mercancías idénticas o similares a las exportadas por el país con economía centralmente planificada, podrá considerarse como país sustituto el propio mercado mexicano.

Artículo 51.- En los casos en que el valor normal se determine sobre la base de los precios a que se refiere el artículo 31 de la Ley, se utilizarán los precios efectivamente pagados o por pagar por el comprador, incluyendo los descuentos sobre precios de lista, las bonificaciones y los reembolsos. La misma disposición se observará en el cálculo de los precios de exportación a México. Esta determinación es independiente del ajuste por cantidades a que se refiere el artículo 55 de este Reglamento.

Artículo 53.- Para los efectos de lo dispuesto en el artículo 36 de la Ley, los ajustes por diferencias en términos y condiciones de venta se efectuarán tanto sobre el valor normal como sobre el precio de exportación. Por su parte, los ajustes por diferencias en cantidades, diferencias físicas y diferencias en cargas impositivas se efectuarán exclusivamente sobre el valor normal.

Artículo 54.- Las diferencias entre valor normal y precio de exportación con respecto a términos y condiciones de venta serán motivo de ajuste siempre que dichas diferencias se relacionen directamente con los mercados bajo investigación. Los gastos ajustables deberán ser incidentales a las ventas y formar parte del precio de éstas. Los ajustes admisibles incluirán los siguientes rubros:

- I. Cargos por embalaje;
- II. Cargos por transporte, incluyendo fletes y seguros, maniobras fuera de planta, derechos portuarios y gastos aduanales;
- III. Gastos de crédito;
- IV. Pagos por comisiones, y
- V. Pagos por servicios posteriores a la venta tales como asistencia técnica, mantenimiento y reparaciones.

Los salarios pagados a vendedores serán ajustables en la medida en que representen gastos variables de la empresa y sean análogos al pago de comisiones.

Los ajustes anteriores se realizarán restando al valor normal y al precio de exportación los montos que correspondan en cada caso.

Por regla general, no se efectuarán ajustes por diferencias en cuanto a gastos de carácter general, incluidos los referentes a investigación y desarrollo.

Artículo 60.- Los solicitantes a que se refiere el artículo 50 de la Ley deberán probar que representan cuando menos al 25 por ciento de la producción nacional de la mercancía de que se trate. Sin embargo, cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto investigado, el término producción nacional podrá considerarse en el sentido de abarcar, cuando menos, el 25 por ciento del resto de los productores. En cualquier caso, los solicitantes deberán aportar la información requerida sobre la producción nacional según lo descrito en el artículo 63 de este Reglamento.

Artículo 61.- Para determinar si los productores están vinculados a los exportadores o a los importadores, la Secretaría utilizará los criterios generalmente aceptados por la

legislación nacional y las normas internacionales. Para estos efectos, la Secretaría tomará en consideración los siguientes supuestos:

- I. Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra;
- II. Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;
- III. Si tienen una relación de patrón y trabajador;
- IV. Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del cinco por ciento o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambos;
- V. Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;
- VI. Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona;
- VII. Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona, o
- VIII. Si son de la misma familia.

Lo anterior, procederá siempre que existan razones para presumir que el efecto de la vinculación es de tal naturaleza que motiva de parte del productor considerado un comportamiento distinto del de los productores no vinculados. Se considerará que una persona controla a otra cuando la primera esté jurídica u operativamente en una posición de limitar o dirigir a la segunda.

Artículo 62.- Para los efectos del segundo párrafo del artículo 40 de Ley, se estará a lo siguiente:

- I. Los productores que puedan considerarse representativos de la producción nacional y tener calidad de solicitantes, deberán probar que la vinculación no tiene ni tendrá efectos restrictivos sobre la competencia, o en el caso de que ellos mismos realicen parte de las

importaciones investigadas, deberán demostrar que sus importaciones no son la causa de la distorsión de los precios internos o la causa del daño alegado, y

II. También podrá considerarse como representativo de la producción nacional, al conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción de la mercancía idéntica o similar a la importada en condiciones de discriminación de precios o de subvención, cuando:

A. Como resultado de la vinculación los intereses del productor vinculado o del productor-importador coinciden de tal manera con los de los exportadores o importadores que los mismos productores aceptan o propician la realización de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvencionadas y, por consiguiente, no presentarían una solicitud de investigación contra prácticas desleales;

B. La mercancía producida en la etapa inmediata anterior a la fabricación del bien idéntico o similar al producto importado sea una materia prima de origen agropecuario y constituya el insumo principal del bien en cuestión, y

C. El insumo de origen agropecuario se utilice en la misma línea continua de producción de la mercancía procesada, y se destine prácticamente en su totalidad a la producción de la mercancía procesada.

La aplicación de esta disposición deberá ser consistente con los compromisos adquiridos por México en tratados o convenios internacionales.

Artículo 63.- Para la determinación de la existencia de daño, la Secretaría deberá evaluar el impacto de las importaciones investigadas sobre la producción nacional total, o sobre aquellos productores nacionales cuya producción conjunta constituya la parte principal de la producción nacional total de la mercancía de que se trate.

Si los solicitantes no representan al total de la producción nacional, éstos deberán presentar a la Secretaría, a través de los formularios que ésta determine, la información de la producción nacional total siempre que las cifras requeridas se encuentren razonablemente disponibles para los solicitantes. En todo caso, siempre deberán presentar en la solicitud una estimación confiable, y la metodología correspondiente, de las cifras relativas a la producción nacional total considerada.

La Secretaría deberá asegurarse de que la determinación del daño correspondiente sea representativa de la situación de la producción nacional total. Para tal efecto, la Secretaría deberá allegarse de la información necesaria de los productores nacionales no solicitantes y estos últimos deberán presentar a la Secretaría la información que se les requiere.

Artículo 64.- Para efectos del artículo 41 de la Ley, la Secretaría tomará en cuenta:

I. Con respecto al volumen de las importaciones investigadas, si ha habido un aumento considerable de las mismas en términos absolutos o en relación con la producción nacional destinada al mercado interno o el consumo interno del país. La Secretaría evaluará si las importaciones investigadas concurren al mercado nacional para atender los mismos mercados o a los mismos consumidores actuales o potenciales de los productores nacionales y si utilizan los mismos canales de distribución;

II. En relación a los efectos de las importaciones sujetas a investigación sobre los precios internos:

A. Se analizará el comportamiento y la tendencia de los precios de las importaciones investigadas y si éstos muestran una disminución en el periodo investigado con respecto a los que se habían observado en periodos comparables, o si éstos son inferiores al resto de las importaciones que no se realizan en condiciones de discriminación de precios o de subvención;

B. Si existe una relación significativa entre la disminución de los precios de las importaciones y el crecimiento de los volúmenes importados;

C. Si las importaciones investigadas tienen un precio de venta considerablemente inferior al precio de venta comparable del producto nacional similar;

D. Si el efecto de las importaciones investigadas es deprimir los precios internos o impedir en la misma medida el alza razonable que en otro caso se hubiera producido, y

E. Si el nivel de precios a los que concurren las importaciones investigadas al mercado nacional es el factor determinante para explicar el comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional;

III. Con respecto a los efectos de las importaciones investigadas sobre la producción nacional de mercancías idénticas o similares, deberá realizarse una evaluación sobre las operaciones de la industria en el territorio nacional. Dicha evaluación deberá incluir el impacto de las cantidades y los precios de las importaciones investigadas sobre todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan sobre la condición de la industria correspondiente, tales como:

A. La disminución real y potencial de la producción y el empleo, las ventas internas, la participación en el mercado, la productividad, la utilización de la capacidad instalada y el aumento real o potencial de los inventarios;

B. Los factores que repercutan en los precios internos tales como las condiciones o términos de venta, y

C. Los efectos negativos reales o potenciales de la depresión o contención de los precios internos y de las ventas sobre las utilidades, el flujo de caja, el rendimiento de las inversiones, los salarios, la capacidad de reunir capital, la inversión y el crecimiento de la producción, y

IV. Otros elementos que considere convenientes, referidos a factores o índices económicos relevantes para la industria en cuestión no contemplados en los incisos anteriores. En este caso, la Secretaría deberá identificar dichos factores y explicar la importancia de los mismos en la determinación respectiva.

Artículo 69.- La Secretaría examinará otros factores de que tenga conocimiento, distintos de las importaciones objeto de investigación, que al mismo tiempo afecten a la producción nacional, para determinar si el daño o amenaza de daño alegados son causados directamente por dichas importaciones. Entre los factores que la Secretaría podrá evaluar estarán los siguientes:

I. El volumen y los precios de las importaciones que no se realizan en condiciones de discriminación de precios o de subvención;

II. La contradicción de la demanda o variaciones en la estructura de consumo;

III. Las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales, así como la competencia entre ellos, y

IV. La evolución de la tecnología, la productividad y los resultados de la actividad exportadora.

Artículo 75.- La solicitud de parte interesada por la que se inicie una investigación administrativa en materia de prácticas desleales de comercio internacional, además de presentarse por escrito y de cumplir con los requisitos previstos en el artículo 50 de la Ley, se presentará con el formulario que expida la Secretaría, el que contendrá lo siguiente:

XI. Manifestación de los hechos y datos, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles, en los que se funde su petición. Estos hechos deberán narrarse

sucintamente, con claridad y precisión, de los que se infiera la probabilidad fundada de la existencia de la práctica desleal de comercio internacional.

Artículo 90.- Para los efectos del segundo párrafo del artículo 62 de la Ley, la cuota compensatoria podrá fijarse por debajo de los márgenes de discriminación de precios y del monto de las subvenciones, siempre que sea suficiente para eliminar el daño o amenaza de daño causado.

Artículo 142.- La Secretaría deberá notificar oportunamente por escrito a las partes interesadas las resoluciones dictadas con motivo de los procedimientos a que se refiere este título.

Artículo 164.- En el caso de los procedimientos contra prácticas desleales de comercio internacional, y de medidas de salvaguarda, publicado en el inicio de la investigación administrativa y la aceptación de la solicitud, los importadores, exportadores y, en su caso, los representantes de los gobiernos extranjeros que hayan sido notificados o que comparezcan por su propio derecho ante la Secretaría, tendrán un plazo de 30 días para formular su defensa y presentar la información requerida.

Transcurrido el plazo a que se refiere el párrafo anterior, la Secretaría dará oportunidad a los solicitantes y, en su caso, a sus coadyuvantes, para que dentro de los ocho días siguientes presenten sus contrargumentaciones o réplicas.

A partir de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución preliminar a que se refiere el artículo 57 de la Ley, la Secretaría otorgará un plazo de 30 días, para que las partes interesadas presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes.

Acuerdo Antidumping

Artículo 2.1.- A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

Artículo 2.4.- Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex fábrica", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible. Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios. En los casos previstos en el párrafo 3, se deberán tener en cuenta también los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos, en que se incurra entre la importación y la reventa, así como los beneficios correspondientes. Cuando, en esos casos, haya resultado afectada la comparabilidad de los precios, las autoridades establecerán el valor normal en un nivel comercial equivalente al correspondiente al precio de exportación reconstruido o tendrán debidamente en cuenta los elementos que el presente párrafo permite tomar en consideración. Las autoridades indicarán a las partes afectadas qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa y no les impondrán una carga probatoria que no sea razonable.

Artículo 2.6.- En todo el presente Acuerdo se entenderá que la expresión "producto similar" ("like product") significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que,

aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.

Artículo 3.1.- La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.

Artículo 3.2.- En lo que respecta al volumen de las importaciones objeto de dumping, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador. En lo tocante al efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio de un producto similar del Miembro importador, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso se hubiera producido. Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

Artículo 3.4.- El examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, incluidos la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de dumping; los efectos negativos reales o potenciales

en el flujo de caja ("cash flow"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

Artículo 3.5.- Habrá de demostrarse que, por los efectos del dumping que se mencionan en los párrafos 2 y 4, las importaciones objeto de dumping causan daño en el sentido del presente Acuerdo. La demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional se basará en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades. Éstas examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping. Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.

Artículo 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;

ii) en circunstancias excepcionales, el territorio de un Miembro podrá estar dividido, a los efectos de la producción de que se trate, en dos o más mercados competidores y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta si: a) los productores de ese mercado venden la totalidad o la casi totalidad de su producción del producto de que se trate en ese mercado, y b) en ese mercado la demanda no está cubierta en grado sustancial por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio. En estas circunstancias, se podrá considerar que existe daño incluso cuando no resulte perjudicada una porción importante de la rama de producción nacional total siempre que haya una concentración de importaciones objeto de dumping en ese mercado aislado y que, además, las importaciones objeto de dumping causen daño a los productores de la totalidad o la casi totalidad de la producción en ese mercado.

Artículo 5.1.- Salvo en el caso previsto en el párrafo 6, las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping se iniciarán previa solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella.

Artículo 5.2.- Con la solicitud a que se hace referencia en el párrafo 1 se incluirán pruebas de la existencia de: a) dumping; b) un daño en el sentido del artículo VI del GATT de 1994 según se interpreta en el presente Acuerdo y c) una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto daño. No podrá considerarse que para cumplir los requisitos fijados en el presente párrafo basta una simple afirmación no

apoyada por las pruebas pertinentes. La solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los siguientes puntos:

- i) identidad del solicitante y descripción realizada por el mismo del volumen y valor de la producción nacional del producto similar. Cuando la solicitud escrita se presente en nombre de la rama de producción nacional, en ella se identificará la rama de producción en cuyo nombre se haga la solicitud por medio de una lista de todos los productores nacionales del producto similar conocidos (o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar) y, en la medida posible, se facilitará una descripción del volumen y valor de la producción nacional del producto similar que representen dichos productores;
- ii) una descripción completa del producto presuntamente objeto de dumping, los nombres del país o países de origen o exportación de que se trate, la identidad de cada exportador o productor extranjero conocido y una lista de las personas que se sepa importan el producto de que se trate;
- iii) datos sobre los precios a los que se vende el producto de que se trate cuando se destina al consumo en los mercados internos del país o países de origen o de exportación (o, cuando proceda, datos sobre los precios a los que se venda el producto desde el país o países de origen o de exportación a un tercer país o a terceros países, o sobre el valor reconstruido del producto) así como sobre los precios de exportación o, cuando proceda, sobre los precios a los que el producto se revenda por primera vez a un comprador independiente en el territorio del Miembro importador;

iv) datos sobre la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de dumping, el efecto de esas importaciones en los precios del producto similar en el mercado interno y la consiguiente repercusión de las importaciones en la rama de producción nacional, según vengan demostrados por los factores e índices pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción nacional, tales como los enumerados en los párrafos 2 y 4 del artículo 3.

Artículo 5.3.- Las autoridades examinarán la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación.

Artículo 5.4.- No se iniciará una investigación de conformidad con el párrafo 1 si las autoridades no han determinado, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional. La solicitud se considerará hecha "por la rama de producción nacional o en nombre de ella" cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50 por ciento de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen expresamente la solicitud representen menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional.