

SEGUNDA SECCION**SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL**

RESOLUCION preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de carne de bovino y despojos comestibles; mercancía comprendida en las fracciones arancelarias 0201.30.01, 0202.30.01, 0206.21.01, 0206.22.01 y 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Visto para resolver el expediente administrativo 09/94 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, emito la presente Resolución teniendo en cuenta los siguientes

RESULTANDOS**Presentación de la solicitud**

1. El 2 de mayo de 1994, la Confederación Nacional Ganadera a través de su representante, solicitó ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la aplicación del régimen de cuotas compensatorias y el inicio de la investigación antidumping, sobre las importaciones de carne de bovino y sus partes, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

2. A decir de la solicitante, en el periodo comprendido del 1o. de agosto de 1993 al 31 de enero de 1994, las importaciones del producto a investigar originarias de los Estados Unidos de América se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, conforme a lo dispuesto en los artículos 28 y 30 de la Ley de Comercio Exterior.

Solicitante

3. La Confederación Nacional Ganadera es un organismo constituido conforme a la Ley de Asociaciones Ganaderas y su Reglamento, con domicilio para oír y recibir notificaciones en Mariano Escobedo número 714, colonia Anzures. México, D.F. código postal 11590. Su objeto social es estudiar, gestionar y promover ante las autoridades competentes, todas las medidas que tiendan al mejoramiento de la ganadería y representar ante toda clase de autoridades los intereses colectivos de sus asociados, así como proponer las medidas adecuadas para la protección y defensa de dichos intereses.

Información sobre el producto

4. La carne de bovino y los despojos

comestibles de bovino frescos, refrigerados o congelados sirven básicamente para la alimentación de la población en general. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, el producto denunciado se describe como "carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada, deshuesada, congelada, lenguas e hígados de bovino frescos, refrigerados o congelados, y tripas, vejigas y estómagos de bovino, enteros o en trozos" y se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01, 0202.30.01, 0206.21.01, 0206.22.01 y 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación. Conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los productos originarios de los Estados Unidos de América clasificados dentro de las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 están exentos de impuesto; las fracciones arancelarias 0206.21.01 y 0206.22.01 están sujetas a un impuesto ad valorem de 16 por ciento; y la 0504.00.01, 8 por ciento, y su importación está libre de permiso.

5. Los productos de carne de bovino son destinados al consumo final, los cuales constituyen una de las fuentes principales de proteínas de origen orgánico de la población mexicana.

6. La producción de carne de bovino es un proceso continuo y secuencial que comienza con la crianza del ganado vivo y finaliza con la comercialización de la carne y de los despojos comestibles de ganado para su consumo humano como alimento. El tiempo de gestación de las crías y la engorda de los animales de ganado bovino se realiza en un ciclo que dura alrededor de cuatro años.

Inicio de la investigación

7. Habiéndose cubierto los requisitos previstos en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, el 3 de junio de 1994 se publicó en el **Diario Oficial de la Federación** la Resolución mediante la cual se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de carne de bovino y despojos comestibles, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, para lo cual se fijó como periodo investigado el correspondiente del 1o. de agosto de 1993 al 31 de enero de 1994.

Convocatoria

8. Mediante la publicación a que hace referencia el punto anterior, la Secretaría convocó a

los importadores, exportadores y a cualquier persona que considerase tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese.

Notificaciones

9. De conformidad con los artículos 53 de la Ley de Comercio Exterior y 142 de su Reglamento, la autoridad instructora procedió a notificar al gobierno de los Estados Unidos de América, así como a las empresas de que tuvo conocimiento, del inicio de la investigación, corriéndoles traslado de la solicitud y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que formularan su defensa y presentaran la información requerida.

Empresas comparecientes

10. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 8 y 9 de esta Resolución, comparecieron en tiempo y forma las empresas importadoras, exportadoras y asociaciones cuyas razones sociales y domicilios se describen a continuación:

Importadoras

- A. Agroganadera Coclesana, S.A. de C.V. Edgar Allan Poe No. 19, primer piso Col. Polanco. México, D.F. C.P.11560.
- B. Alimentos de Calidad Santa Lucía, S.A. de C.V. Ave. Presidente Masarik No. 101, piso 18 Col. Polanco. México, D.F. C.P. 11570.
- C. Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. Operadora Vips, S.A. de C.V. y Nueva Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. Atlanta No. 169, Col. Noche Buena. México, D.F. C.P. 03720.
- D. Asociación de Distribuidores de Carne de Nuevo León, A.C. Calle de Constelaciones 750, Col. Country Monterrey, Nuevo León. C.P. 64850.
- E. Ayvi, S.A. de C.V. Río Duero No. 31, Col. Cuauhtémoc. México, D.F. C.P. 06500.
- F. Cargill Foods, S.A. de C.V. Bosque de Ciruelos No. 304, 2o. piso Col. Bosques de las Lomas. México, D.F. C.P. 11700.
- G. Carnicería Alicia, S.A. de C.V. Ayuntamiento No. 18, Col. Centro México, D.F. C.P. 06070.
- H. Empacadora Frapé, S.A. de C.V. Valle del Guadiana 460 Norte, Parque Industrial Gómez Palacio, Durango. C.P. 35070.
- I. Empacadora Revolución, S.A. de C.V. Ave. Revolución No. 848 Sur Monterrey, Nuevo León.
- J. Tiendas de Descuento Sultana, S.A. de C.V. Carretera México-Querétaro, km. 36.8 Cuautitlán-Izcalli, Edo. de México.
- K. Vigar Carnes, S.A. de C.V. Ave. Río Churubusco No. 594-203 Col. Del Carmen Coyoacán. México, D.F.

Exportadoras

- A. Addison Foods, Inc. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- B. AJC International, Inc. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- C. Colorado Food Products, Inc. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- D. Excel Corporation. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- E. Freedman Food Service, Inc. y Freedman Food Service of Dallas, Inc. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- F. H&H Meat Products Co., Inc. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- G. H. Shenson International, Inc. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- H. IBP, Inc. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- I. K.B. Foods, Inc. Insurgentes Sur No. 1194, desp. 503 y 504 Col. del Valle. México, D.F. C.P. 03100
- J. Local and Western Corporation. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- K. Monfort, Inc. Montes Urales No. 470, piso 1 Col. Lomas de Chapultepec 11000 México, D.F.
- L. National Beef Packing Company, L.P. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- M. National Cattlemen's Association. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- N. Sam Hausman Meat Packer, Inc. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- Ñ. Sigma Alimentos International, Inc. Insurgentes Sur No. 619, piso 7 Col.

Nápoles. México, D.F. C.P. 03810.

- O. Sun Land Beef Company. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.
- P. U.S. Meat Export Federation. 1440 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20005-2107. Estados Unidos de América.

11. Para la etapa preliminar del procedimiento, las partes presentaron información, argumentos y pruebas que fueron valorados por la autoridad de la causa, en los términos expuestos en el capítulo de considerandos de esta Resolución.

CONSIDERANDO

Competencia

12. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1o., 2o., 4o. y 33 fracción I del Reglamento Interior de la misma dependencia, 5o. fracción VII, y 57 de la Ley de Comercio Exterior.

Derecho de defensa y debido proceso

13. Conforme a la legislación aplicable en la materia, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de excepciones, defensas y alegatos a favor de su causa, mismos que fueron valorados con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

Análisis de discriminación de precios

14. Las empresas Excel Corporation, Monfort, Inc., IBP, Inc., Sun Land Beef Company, National Beef Packing Company, L.P., H&H Meat Products Co., Inc., Freedman Food Service, Inc., Freedman Food Service of Dallas, Inc., H. Shenson International, Inc., Sam Hausman Meat Packer, Inc., Sigma Alimentos International, Inc., Local and Western Corporation, AJC International, Inc., Colorado Food Products, Inc. y Addison Foods, Inc., presentaron en tiempo y forma la información requerida en los formularios oficiales de investigación que les remitiera la Secretaría según el punto 9 de esta Resolución.

15. La Secretaría no tomó en cuenta, para esta etapa del procedimiento, la información presentada por la empresa K.B. Foods, Inc., debido a que no justificó su información de conformidad a los artículos 152, 153 y 158 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior; la empresa había presentado su respuesta al formulario oficial y al requerimiento formulado por la Secretaría de manera incompleta. Asimismo, la información presentada por la empresa M.B. International Corporation, no se tomó en cuenta por no haber acreditado la

personalidad de su representante, en términos de los artículos 85 de la Ley de Comercio Exterior y 19 del Código Fiscal de la Federación. Por lo anterior y de conformidad con el Artículo 54 de la Ley de Comercio Exterior y el párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Secretaría obtuvo el margen de discriminación de precios para estas empresas así como para todos los exportadores que no comparecieron en el procedimiento, con base en los hechos de que tuvo conocimiento. La Secretaría consideró como tales hechos el margen de discriminación de precios más alto por fracción arancelaria que se haya obtenido en el curso de la investigación.

Exclusión de las empresas comercializadoras para efectos del cálculo del margen de discriminación de precios

16. Cinco de las quince empresas descritas en el punto 14 de esta Resolución son comercializadoras: Sigma Alimentos International, Inc., Local and Western Corporation, AJC International, Inc., Colorado Food Products, Inc. y Addison Foods, Inc. La Secretaría decidió no calcular márgenes de discriminación de precios específicos a estas empresas, ya que el margen de discriminación de un productor específico es aplicable asimismo a todos los comercializadores que distribuyen las mercancías fabricadas por ese productor. Esta conclusión se obtiene del razonamiento que se expone en los puntos siguientes.

17. Las empresas comercializadoras tienen a su cargo ciertos aspectos de la distribución en mercados externos de las mercancías fabricadas por los productores; frecuentemente, su participación en las operaciones de exportación se circunscribe a financiar gastos de venta tales como el costo del crédito.

18. Calcular márgenes de discriminación de precios en forma individual requiere determinar los precios de exportación de cada productor así como de sus respectivos comercializadores. El productor vende a los comercializadores, en tanto que los comercializadores venden a los consumidores en el país importador. Por ende, el precio de exportación para el productor se obtendría sobre el precio de venta a los comercializadores, mientras que el precio de exportación para estos últimos se obtendría a partir del precio de venta al consumidor en el país importador. Ambos precios serían iguales una vez que se calcularan a nivel EX-WORKS, por medio de ajustes. En el primer caso, se ajustarían los gastos de venta incurridos por el

productor, en tanto que en el segundo se ajustarían los gastos de venta incurridos por productor, los incurridos por el comercializador que corresponda, y el margen de utilidad que deviene de las actividades de distribución.

19. El valor normal sería el mismo para el productor y para los comercializadores. Se trata de las mismas transacciones de exportación y, por ello, no es razonable sostener que tales transacciones tienen un valor normal cuando se les examina desde la perspectiva del productor y otro cuando se les considera desde el punto de vista de los comercializadores. Si esta posición se adoptara, se llegaría a la infundada conclusión de que, con base en el valor normal establecido para el productor, se podría determinar que ciertas exportaciones se realizaron a precios discriminados mientras que, de acuerdo con otro valor normal fijado para los comercializadores, se podría concluir lo contrario.

20. Como se dedujo anteriormente, los precios de exportación a nivel EX-WORKS, el valor normal y el margen de discriminación de precios son los mismos para el productor y para sus comercializadores.

21. Desde luego, la decisión de que se calculen márgenes de discriminación de precios tan sólo para los productores es apropiada siempre y cuando éstos, en efecto, exporten. Si, por el contrario, los comercializadores reexpiden a mercados del exterior mercancías de los productores destinadas al consumo interno en el país de origen, los productores no pueden ser considerados como exportadores, por lo mismo no procede calcularles un margen de discriminación de precios, y esto tiene como resultado el que los comercializadores no dispongan de una tasa "antecedente" a la cual puedan acogerse. En este caso, los comercializadores adquirirían la calidad de exportadores y en términos del análisis anterior, se los podría calcular su propio margen de discriminación de precios; tal es el supuesto del Artículo 47 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en materia de estimación del valor reconstruido para las empresas comercializadoras.

Respuestas de productores y transformadores

22. La Secretaría calculó márgenes de discriminación de precios individuales a las empresas Excel Corporation, Monfort, Inc., IBP, Inc., Sun Land Beef Company, National Beef Packing Company, L.P., Freedman Food Service, Inc., Freedman Food Service of Dallas, Inc., H&H Meat Products Co., Inc., H. Shenson International, Inc. y Sam Hausman Meat Packer, Inc., conforme a

la información que cada una de ellas aportó.

23. Los cálculos para estas diez empresas se exponen de manera detallada en los puntos siguientes. Conforme al Artículo 80 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter confidencial. No obstante, conforme al Artículo 82 fracción I inciso B, del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la descripción que se proporciona en esta Resolución con respecto a la metodología empleada es suficientemente explícita, lo que permite a cada empresa reproducir, sobre la base de su propia información confidencial los resultados obtenidos por la Secretaría.

24. Como las carnes y despojos comestibles de bovino son bienes diferenciados, la Secretaría calculó el margen de discriminación de precios por tipo de mercancía, conforme a lo dispuesto en el primer párrafo del Artículo 39 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Los tipos de mercancía se definieron según los códigos de producto reconocidos en el sistema de información contable de cada empresa. La Secretaría determinó un margen de discriminación de precios por fracción arancelaria de acuerdo con el promedio ponderado de los márgenes por código que corresponden a cada una de ellas.

Excel Corporation

25. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carnes y despojos comestibles de bovino que se clasifican en treinta y nueve códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

Valor normal

26. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de los treinta y nueve códigos de producto que se indican en el punto anterior.

27. Con respecto a las mercancías clasificadas en treinta y cinco códigos, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen, conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad regulado en el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con lo dispuesto en el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento invocado, la Secretaría empleó como valor normal en cada caso el precio promedio ponderado correspondiente al periodo

investigado.

28. En tres de los cuatro códigos de producto restantes, la Secretaría resolvió que las ventas en los Estados Unidos de América no son representativas en términos del Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, es decir, el total de ventas internas, a nivel código, no contabiliza el 15 por ciento del volumen total de ventas a este mismo nivel. Asimismo, todas las ventas internas de las mercancías clasificadas en el cuarto código se hicieron con partes relacionadas y, por ello, ninguna de ellas resulta admisible conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 32 de la Ley de Comercio Exterior. Por lo anterior, en las mercancías comprendidas en estos cuatro códigos las ventas internas no permiten una comparación válida contra las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos por lo que, de acuerdo con el segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría descartó calcular el valor normal en estos cuatro casos sobre la base de los precios internos. Por otro lado, en estos mismos códigos la empresa no reportó ventas a terceros mercados ni presentó una estimación de valor reconstruido. En consecuencia, la Secretaría desestimó fijar el valor normal para las mercancías clasificadas en estos cuatro códigos en términos de las fracciones I y II del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. Ante esta situación, y conforme a lo previsto en el Artículo 54 de la Ley invocada y al párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Secretaría calculó el valor normal para las mercancías clasificadas en dichos códigos según los hechos de que tuvo conocimiento.

29. En los cuatro casos anteriores, la Secretaría calificó como los hechos de que tuvo conocimiento el valor normal que corresponde al margen de discriminación de precios más alto que se haya determinado para la propia empresa en la fracción arancelaria en la cual se clasifica cada código. La Secretaría tomó esta decisión bajo el argumento de que, de haber proporcionado la empresa información admisible no hay razón alguna para suponer que el margen resultante hubiera sido inferior al margen más alto disponible. El cálculo anterior se llevó a cabo por empresa y por fracción arancelaria en vista de que las mercancías investigadas comprenden productos significativamente diferentes entre ellos.

Ajustes

A. Condiciones de venta

30. En los treinta y cinco códigos de producto

en los que el valor normal se determinó sobre la base de precios, y de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó dichos precios por gastos de venta, en particular, por fletes internos y por gastos de crédito. Ambos montos de ajuste se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, dada la posición deudora de la empresa, se utilizó como tasa de interés la tasa que Excel Corporation paga sobre sus pasivos. El plazo de pago se calculó conforme a la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

B. Diferencias por cantidades

31. Excel Corporation manifestó a la Secretaría que sus precios de venta, tanto internos como de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, varían conforme a los volúmenes comercializados por transacción, en particular, afirmó que fija sus precios conforme a 2 estratos: embarques mayores o menores a una cantidad determinada, ventas a alto y bajo volumen, señalada por la empresa. Por lo anterior, la empresa solicitó a la Secretaría que la comparación entre valor normal y precio de exportación se efectuara sobre la base de cantidades semejantes.

32. La Secretaría tomó en consideración la propuesta anterior puesto que, en principio, corresponde a las hipótesis previstas en las fracciones I y II del Artículo 55 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En treinta y dos de los treinta y cinco códigos citados en el punto 27 de esta Resolución, la Secretaría verificó que las ventas internas comparables a las de exportación en términos de cantidades sean tanto habituales como representativas y que el sistema de precios diferenciados, en lo referente a las ventas internas, se haya administrado en forma consistente. Estas dos pruebas se desprenden, respectivamente, de los incisos A y B de la fracción III del Artículo 55 del Reglamento invocado. En los tres códigos de producto restantes, todas las ventas internas corresponden a un mismo estrato, ya sea de alto o de bajo volumen, por lo que la prueba prevista en el inciso B de la fracción III del Artículo citado no pudo realizarse.

33. A efecto de corroborar que el sistema de precios diferenciados, en lo que respecta a las ventas internas, se instrumentó en forma consistente, la Secretaría llevó a cabo una serie de ejercicios estadísticos. Estos ejercicios se formularon con el fin de comprobar que, en cada código:

a. Las ventas internas se clasifican en alto y

bajo volumen a partir de la cantidad determinada.

b. El precio promedio de las ventas internas de alto volumen es inferior al precio promedio de las ventas internas de bajo volumen.

34. De acuerdo con los resultados de estos ejercicios, la Secretaría concluyó que el sistema de precios diferenciados, en lo relativo a las ventas internas, se administró de manera consistente con respecto a las mercancías clasificadas en los veintitrés códigos dentro del total de treinta y dos códigos que se indican en el punto 32 de esta Resolución. Por lo anterior, la Secretaría determinó que, en los productos comprendidos en estos códigos, las ventas internas son admisibles como base del ajuste por cantidades previsto en las fracciones I y II del Artículo 55 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

35. En doce de los veintitrés códigos de producto mencionados en el punto anterior, Excel Corporation realizó ventas internas y de exportación a los Estados Unidos Mexicanos tanto de alto como de bajo volumen. En estos casos, la Secretaría determinó, en las mercancías clasificadas en cada código, un valor normal, lo mismo que un precio de exportación, por estrato, de alto y bajo volumen.

36. En los once códigos de producto restantes, Excel Corporation efectuó ventas internas tanto de alto como de bajo volumen pero sólo realizó ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos en uno u otro estrato. En estos casos, la Secretaría calculó un valor normal por código por medio de ajustar los precios de las ventas internas no comparables por su diferencia contra el precio de las ventas internas comparables.

37. En particular, según fuera adecuado, se sumó o se restó al precio promedio de las ventas no comparables su diferencia absoluta con respecto al precio promedio de las ventas internas comparables. Para ilustrar lo anterior, cuando las ventas internas comparables fueron por alto volumen, se le restó al precio promedio de las ventas no comparables su diferencia absoluta contra el precio de las ventas comparables. Cuando las ventas internas comparables fueron por bajo volumen, se recurrió al procedimiento inverso, esto es, se le sumó al precio promedio de las ventas no comparables su diferencia absoluta contra el precio de las ventas comparables. La Secretaría calculó el valor normal para las mercancías comprendidas en estos once códigos una vez que las diferencias en precios entre las ventas internas comparables y las ventas internas no comparables se cancelaron.

38. En los tres códigos de producto en los que el procedimiento previsto en el inciso B de la

fracción III del Artículo 55 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior no fue practicable, así como en las mercancías clasificadas en los nueve códigos en los que no se comprobó la consistencia del esquema de diferenciación de precios en términos de la disposición citada, la Secretaría calculó el valor normal promediando los precios de todas las ventas internas, independientemente de las cantidades involucradas en cada operación.

Precio de exportación

39. En los treinta y cinco códigos de producto para los que Excel Corporation presentó información admisible sobre valor normal, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en cada caso la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. En las mercancías clasificadas en los doce códigos, citados en el punto 35 de esta Resolución, dentro de este grupo de treinta y cinco, el precio de exportación se calculó por estrato en razón a que el valor normal se calculó sobre esta misma base.

40. En las mercancías comprendidas en los cuatro códigos, citados en el punto 29 de esta Resolución, donde el valor normal se determinó según los hechos de que se tuvo conocimiento, la Secretaría calculó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de igual manera, es decir, los precios de exportación reportados por la empresa no resultan comparables a dicho valor normal. En estos casos, la Secretaría consideró como los hechos de que tuvo conocimiento el precio de exportación que corresponde al margen de discriminación de precios más alto que se haya determinado para la propia empresa en la fracción arancelaria en la cual se clasifica cada código. La Secretaría tomó esta decisión bajo el argumento de que, de haber proporcionado la empresa información admisible, no hay razón alguna para suponer que el margen resultante hubiera sido inferior al margen más alto disponible. El cálculo anterior se llevó a cabo por empresa y por fracción arancelaria, en vista de que las mercancías investigadas comprenden productos significativamente diferentes entre sí.

Ajustes

Condiciones de venta

41. En los treinta y cinco códigos de producto a que hace referencia el punto 39 de esta Resolución, y de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó los precios de

exportación por gastos de venta, específicamente, por fletes internos y crédito. Ambos montos de ajuste se obtuvieron de la información específicamente disponible por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, dada la posición deudora de la empresa, se utilizó como tasa de interés la tasa que Excel Corporation paga sobre sus pasivos. El plazo de pago se calculó conforme a la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

Comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación

42. La Secretaría calculó el margen de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas. El margen por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código. En el caso de las mercancías clasificadas en los doce códigos, que se indican en el punto 35 de esta Resolución, donde tanto el valor normal como el precio de exportación se fijaron por estrato, el margen de discriminación de precios se calculó de manera análoga. En estos casos, el margen por código refiere el promedio ponderado de los márgenes por estrato. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0201.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

B. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 1.19 por ciento.

C. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.21.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 6.32 por ciento.

D. Las importaciones de las mercancías que se clasificadas en la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 6.62 por ciento.

E. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

Monfort, Inc.

43. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carnes y despojos comestibles de bovino que se clasifican en ciento cuarenta y ocho códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

Valor normal

44. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de las mercancías clasificadas en los ciento cuarenta y ocho códigos de producto que se indican en el punto anterior.

45. En ciento treinta y seis códigos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen, conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad descrito en el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con lo dispuesto en el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento invocado, la Secretaría empleó como valor normal en cada caso el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado.

46. En los doce códigos de producto restantes, la Secretaría determinó que las ventas en los Estados Unidos de América no son representativas en términos del Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, es decir, el total de ventas internas, a nivel código, no contabiliza el 15 por ciento del volumen total de ventas a este mismo nivel, por lo que concluyó que éstas no permiten una comparación válida con respecto a las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Por lo anterior, y de acuerdo con el segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, en estos casos la Secretaría descartó calcular el valor normal partiendo de los precios internos. Por otra parte, para estos mismos códigos la empresa no reportó ventas a terceros mercados ni presentó un cálculo del valor reconstruido. En consecuencia, la Secretaría desestimó fijar el valor normal para las mercancías clasificadas en dichos códigos en términos de las fracciones I y II del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. Ante esta situación, y conforme a lo previsto en el Artículo 54 de la Ley invocada y al párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Secretaría calculó el valor normal para las mercancías comprendidas en dichos

códigos según los hechos de que tuvo conocimiento. Tales hechos son los mismos que se exponen en el punto 29 de esta Resolución.

47. Todos los márgenes de discriminación de precios que contiene la fracción arancelaria en la que se clasifican dos de los códigos de producto que se mencionan en el punto anterior son negativos. En este caso, a fin de evitar tomar un valor normal que se deriva de un margen de discriminación de precios negativo, la Secretaría consideró como base de cálculo el grupo de fracciones arancelarias aplicable a la mercancía en términos genéricos "despojos" a la que corresponden los códigos de producto en cuestión "lenguas".

Ajustes

Condiciones de venta

48. En los ciento treinta y seis códigos de producto en los que el valor normal se determinó sobre la base de precios, y de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó dichos precios por gastos de venta; en particular, por fletes internos y por gastos de crédito. En el caso del gasto por flete el monto de ajuste se obtuvo de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, en vista de la posición deudora de la empresa, se utilizó como tasa de interés la tasa que Monfort, Inc. paga sobre sus pasivos. El plazo de pago no se determinó por transacción, sino de acuerdo con una cifra promedio obtenida de la contabilidad de la empresa.

Precio de exportación

49. En los ciento treinta y seis códigos de producto para los que Monfort, Inc. presentó información correcta sobre valor normal, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en cada caso la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado.

50. En los doce códigos de producto, citados en el punto 46 de esta Resolución, donde el valor normal se determinó según los hechos de que tuvo conocimiento, la Secretaría calculó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de igual manera, es decir, los precios de exportación reportados por la empresa no resultan comparables a dicho valor normal. La metodología se describe en el punto 40 de esta Resolución. Todos los márgenes de discriminación de precios que

contiene la fracción arancelaria en la que se clasifican cinco de estos doce códigos de producto son negativos, por lo que la Secretaría los calificó conforme al procedimiento descrito en el punto 47 de esta Resolución.

Ajustes

Condiciones de venta

51. En los ciento treinta y seis códigos de producto a que hace referencia el punto 49 de esta Resolución, y conforme con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó los precios de exportación por gastos de venta, específicamente, por fletes internos y gastos de crédito. En el caso del ajuste por flete, el monto de ajuste se obtuvo de la información específicamente disponible por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, en vista de la posición deudora de la empresa, se utilizó como tasa de interés la tasa que Monfort, Inc. paga sobre sus pasivos. El plazo de pago no se determinó por transacción, sino de acuerdo con una cifra promedio obtenida de la contabilidad de la empresa.

Comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación

52. La Secretaría obtuvo el margen de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas. El margen por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código; los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0201.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 11.53 por ciento.

B. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

C. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.21.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 12.26 por ciento.

D. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 1.15 por ciento.

E. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 1.86 por ciento.

IBP, Inc.

53. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carnes y despojos comestibles de bovino que se clasifican en cuarenta y siete códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

Valor normal

54. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de mercancías clasificadas en cuarenta y cinco de los cuarenta y siete códigos de producto que se indican en el punto anterior.

55. En cuarenta y tres de esos cuarenta y cinco códigos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen, conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad descrito en el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con lo dispuesto en el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento invocado, la Secretaría empleó como valor normal en cada caso el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado.

56. En los otros dos códigos de producto, que sumados a los cuarenta y tres anteriores hacen un subtotal de cuarenta y cinco, la Secretaría determinó que las ventas en los Estados Unidos de América no son representativas, en términos del Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, es decir, el total de ventas internas, a nivel código, no contabiliza el 15 por ciento del volumen total de ventas a este mismo nivel, por lo que concluyó que éstas no permiten una comparación válida contra las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Por lo anterior, y de acuerdo con el segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, en estos dos casos la Secretaría descartó calcular el valor normal sobre la base de los precios internos.

57. Para las mercancías clasificadas en estos dos códigos, la empresa reportó sus ventas de exportación a terceros mercados. Egipto es el mercado principal en uno de estos códigos

mientras que Japón lo es en el otro. En términos del volumen total de ventas en cada código, las ventas a Egipto son relativamente grandes mientras que las ventas al Japón son relativamente pequeñas.

58. Según la información disponible, en el primer caso se cumple el requisito de representatividad que describe el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En consecuencia, en el primer código la Secretaría calculó el valor normal sobre la base del precio de exportación al mercado egipcio, conforme a lo previsto en la fracción I del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento invocado, la Secretaría calculó el valor normal en este caso mediante el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado.

59. En el segundo código, la Secretaría concluyó que las ventas al Japón no son representativas en términos del Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, es decir, el total de ventas a nivel código no contabiliza el 15 por ciento del volumen total de ventas a este mismo nivel, por lo que éstas no permiten una comparación válida contra las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Por lo anterior, y de acuerdo con el segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría descartó calcular el valor normal para las mercancías comprendidas en este código sobre la base de los precios de exportación a un tercer país. Ante esta situación, y de conformidad con la fracción II del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley invocada, la Secretaría tendría que calcular el valor normal para el producto correspondiente a este código según la opción de valor reconstruido. En vista de que la empresa no proporcionó información sobre su valor reconstruido, la Secretaría lo calculó según los hechos de que tuvo conocimiento, de acuerdo con lo previsto en el Artículo 54 de la Ley citada y el párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Tales hechos son los mismos que se exponen en el punto 29 de esta Resolución.

60. En los productos clasificados en los dos códigos restantes, los que sumados a los cuarenta y cinco anteriores hacen un total de cuarenta y siete, la empresa omitió reportar datos sobre su valor normal. En consecuencia, de acuerdo con el Artículo 54 de la Ley de Comercio Exterior y el párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la

aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Secretaría calculó el valor normal para las mercancías clasificadas en ambos códigos según los hechos de que tuvo conocimiento.

61. Todos los márgenes de discriminación de precios que contiene la fracción arancelaria en la que se clasifica el código de producto que se menciona en el punto 59 de esta Resolución son negativos. En este caso, a fin de evitar tomar un valor normal que se deriva de un margen de discriminación de precios negativo, la Secretaría consideró como base de cálculo el grupo de fracciones arancelarias aplicable a la mercancía en términos genéricos (despojos) a las que corresponde el código de producto en cuestión (hígados).

Ajustes

Condiciones de venta

62. En los cuarenta y cuatro códigos de producto en los que el valor normal se determinó sobre precios, ya sea internos o de exportación a un tercer país, y de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó dichos precios por gastos de venta, en particular, por fletes internos, y por reclamaciones. Adicionalmente, la Secretaría ajustó los precios internos por gastos de crédito. La Secretaría desestimó ajustar el precio de exportación a Egipto por este concepto, en vista de que el monto reportado por la empresa no es aplicable sino a las ventas internas.

63. El monto de ajuste por flete interno se obtuvo de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo que respecta al gasto de crédito, en vista de la posición deudora de IBP, Inc., se empleó como tasa de interés la tasa que la empresa paga sobre sus pasivos. El plazo de pago no se determinó por transacción, sino de acuerdo con una cifra promedio derivada de la información contable de IBP, Inc. En el caso de las reclamaciones, se utilizó una cifra promedio estimada con base en la información contable de la empresa.

Precio de exportación

64. En los cuarenta y cuatro códigos de producto para los que IBP, Inc. presentó información admisible sobre valor normal, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en cada caso la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo

investigado.

65. En los tres códigos de producto donde el valor normal se determinó según los hechos de que se tuvo conocimiento, la Secretaría calculó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de igual manera, los precios de exportación reportados por la empresa no resultan comparables a dicho valor normal. Tales hechos se exponen en el punto 40 de esta Resolución. Todos los márgenes de discriminación de precios que corresponden a la fracción arancelaria en la que se clasifican las mercancías de uno de estos tres códigos son negativos, por lo que la Secretaría lo calificó conforme al procedimiento descrito en el punto 61 de esta Resolución.

Ajustes

Condiciones de venta

66. En los cuarenta y cuatro códigos de producto a que hace referencia el punto 64 de esta Resolución, y de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó los precios de exportación por gastos de venta, específicamente, por fletes internos, gastos de crédito y reclamaciones. Los montos de ajuste por flete interno se obtuvo de la información específicamente disponible por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, en vista de la posición deudora de IBP, Inc., se utilizó como tasa de interés la tasa que la empresa paga sobre sus pasivos. El plazo de pago no se determinó por transacción, sino de acuerdo con una cifra promedio obtenida de la información contable de IBP, Inc. En el caso de las reclamaciones, se empleó una cifra promedio estimada con base en la información contable de la empresa.

Comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación

67. La Secretaría obtuvo el margen de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas. El margen por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0201.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 0.96 por ciento.

B. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de

discriminación de precios.

C. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.21.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 0.91 por ciento.

D. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

E. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

Sun Land Beef Company

68. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carnes y despojos comestibles de bovino que se clasifican en setenta y seis códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

Valor normal

69. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de mercancías clasificadas en setenta y cuatro de los setenta y seis códigos de producto que se indican en el punto anterior.

70. En setenta y dos de esos setenta y cuatro códigos de producto, la Secretaría calculó el valor normal según el precio de venta en el país de origen, conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad previsto en el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con lo dispuesto en el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento invocado, la Secretaría empleó como valor normal en cada caso el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado.

71. En los otros dos códigos de producto, los que sumados a los setenta y dos anteriores hacen un subtotal de setenta y cuatro, la Secretaría determinó que las ventas en los Estados Unidos de América no son representativas en términos del Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, es decir, el total de ventas internas, a nivel código, no contabiliza el 15 por ciento del volumen total de ventas a este mismo nivel, por lo que

concluyó que tales ventas no permiten una comparación válida contra las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Por lo anterior, y de acuerdo con el segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, en estos dos casos la Secretaría descartó calcular el valor normal sobre la base de los precios internos.

72. Sun Land Beef Company no realizó ventas de exportación a terceros mercados de las mercancías clasificadas en estos dos códigos y, por ello, la Secretaría desestimó fijar el valor normal de éstos de acuerdo con la fracción I del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. Adicionalmente, la empresa no proporcionó una estimación de valor reconstruido. En consecuencia, la Secretaría desechó fijar el valor normal para las mercancías comprendidas en dichos códigos en términos de la fracción II del segundo párrafo del Artículo 31 de la ley invocada. Ante esta situación, y conforme a lo previsto en el Artículo 54 de la Ley de Comercio Exterior y el párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Secretaría calculó el valor normal en estos dos casos según los hechos de que tuvo conocimiento. Tales hechos son los mismos que se exponen en el punto 29 de esta Resolución.

73. Las mercancías clasificadas en los dos códigos restantes, los que sumados a los setenta y cuatro anteriores hacen un total de setenta y seis, la empresa omitió reportar datos sobre su valor normal. En consecuencia, de acuerdo con el Artículo 54 de la Ley de Comercio Exterior y el párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Secretaría calculó el valor normal para las mercancías comprendidas en ambos códigos según los hechos de que tuvo conocimiento.

74. Las mercancías clasificadas en tres de los cuatro códigos en los que el valor normal se determinó según los hechos de que tuvo conocimiento, las fracciones arancelarias en las que se clasifican estos tres códigos no contienen otros códigos de los que la Secretaría puede tomar información, conforme al procedimiento descrito en el punto 47 de esta Resolución. Por lo anterior, en estos casos la Secretaría consideró como base de cálculo el grupo de fracciones arancelarias aplicable a la mercancía en términos genéricos, despojos, a la que corresponden los tres códigos en cuestión, lenguas e hígados.

Ajustes admitidos

Condiciones de venta

75. Conforme a lo previsto en los artículos 36

de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, en los setenta y dos códigos de producto en los que el valor normal se determinó según los precios internos, la Secretaría ajustó dichos precios por gastos de venta, en particular, por fletes internos y por gastos de crédito. Ambos montos se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, en vista de la posición deudora de la empresa, se utilizó como tasa de interés la tasa que Sun Land Beef Company paga sobre sus pasivos. El plazo de pago se calculó conforme a la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

Ajuste desestimado

Diferencias físicas

76. En el periodo investigado, la empresa vendió en forma distinta en el mercado interno y en el de exportación a los Estados Unidos Mexicanos los "despojos comestibles" que corresponden a uno de los códigos de producto que se mencionan en el punto 70 de esta Resolución. En particular, estos despojos se vendieron en los Estados Unidos de América como producto fresco y se vendieron a los Estados Unidos Mexicanos como producto congelado. Sun Land Beef Company solicitó que, para efectos de comparar los precios de ambas ventas, la Secretaría ajustara la diferencia física existente entre los dos productos. La empresa cuantificó el monto del ajuste con base en la información aplicable a las mercancías clasificadas en otro código, es decir, otro tipo de "despojos comestibles". Esto es, el monto de ajuste refleja la diferencia entre los precios internos aplicables a otro código en producto fresco y en producto congelado.

77. Aún cuando el ajuste por diferencias físicas está previsto en los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 56 de su Reglamento, la Secretaría desestimó aceptarlo para Sun Land Beef Company puesto que el método de cálculo planteado por la empresa no corresponde al procedimiento previsto en el segundo párrafo del Artículo 56 del Reglamento invocado. En particular, el procedimiento regulado en el Reglamento citado dispone que la base de cálculo se tome del mismo bien, en este caso, del mismo código de producto, sobre el cual se quiere realizar el ajuste, y que el monto aplicable corresponda a la diferencia en costos variables entre la variante que se vende internamente y la variante que se exporta.

Precio de exportación

78. En los setenta y dos códigos de producto para los que Sun Land Beef Company presentó

información sobre valor normal, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en cada caso la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado.

79. En los cuatro códigos de producto donde el valor normal se determinó según los hechos de que tuvo conocimiento, la Secretaría calculó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de igual manera, los precios de exportación reportados por la empresa no resultan comparables a dicho valor normal. Estos hechos se exponen en el punto 40 de esta Resolución. Las fracciones arancelarias en las que se clasifican tres de estos cuatro códigos de producto no contienen otros códigos de los que la Secretaría puede tomar información, por lo que los calificó conforme al procedimiento descrito en el punto 74 de esta Resolución.

Ajustes

Condiciones de venta

80. En los setenta y dos códigos de producto a que hace referencia el punto 78 de esta Resolución, y de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó los precios de exportación por gastos de venta, específicamente, por fletes internos y gastos de crédito. Ambos montos de ajuste se obtuvieron de la información específicamente disponible por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, en vista de la posición deudora de la empresa, se utilizó como tasa de interés la tasa que Sun Land Beef Company paga sobre sus pasivos. El plazo de pago se calculó conforme a la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

Comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación

81. La Secretaría obtuvo el margen de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas. El margen por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código; los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0201.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de

discriminación de precios.

B. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.21.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 16.96 por ciento.

C. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 16.96 por ciento.

D. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

National Beef Packing Company, L.P.

82. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos despojos comestibles de bovino que se clasifican en nueve códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

Valor normal

83. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de los nueve códigos de producto que se indican en el punto anterior.

84. En cinco de esos nueve códigos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen, conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad que prevé el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con lo dispuesto en el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento invocado, la Secretaría empleó como valor normal en cada caso el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado.

85. En los cuatro códigos de producto restantes, la Secretaría determinó que las ventas en los Estados Unidos de América no son representativas en términos del Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, por lo que concluyó que tales ventas no permiten una comparación válida contra las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Por lo anterior, y de acuerdo con el segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, en

estos cuatro casos la Secretaría descartó calcular el valor normal sobre la base de los precios internos.

86. Para las mercancías clasificadas en estos cuatro códigos, la empresa reportó sus ventas de exportación a terceros mercados. Egipto es el mercado principal en uno de ellos mientras que Japón lo es en los otros tres. Según la información disponible, ambos mercados cumplen, por código, el requisito de representatividad que establece el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En consecuencia, la Secretaría obtuvo el valor normal en estos cuatro casos sobre el precio de exportación a un tercer país, conforme a lo previsto en la fracción I del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. Conforme al primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento invocado, la Secretaría calculó el valor normal en cada caso mediante el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado.

Ajustes

Condiciones de venta

87. Conforme a lo previsto en los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior, 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría realizó ajustes por gastos de venta tanto a los precios internos como los de exportación a un tercer país.

88. En particular, en los cinco códigos de producto en los que el valor normal se determinó según los precios internos, la Secretaría realizó ajustes a dichos precios por fletes internos, gastos de crédito y comisiones. Los tres montos de ajuste se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, en vista de la posición deudora de National Beef Packing Company, L.P., se utilizó como tasa de interés la tasa que la empresa paga sobre sus pasivos. El plazo de pago se calculó conforme a la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

89. En los cuatro códigos de producto en los que el valor normal se obtuvo según los precios de exportación a un tercer país, la Secretaría ajustó dichos precios por fletes internos y por gastos de crédito. Ambos montos de ajuste se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, en vista de la posición deudora de National Beef Packing Company, L.P., se utilizó como tasa de interés la tasa que la empresa paga sobre sus pasivos. El plazo de pago se calculó conforme a la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

Precio de exportación

90. En los nueve códigos de producto, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de acuerdo con la información reportada por la empresa. En términos del primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en cada caso la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado.

Ajustes

Condiciones de venta

91. De acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, en cada código de producto la Secretaría ajustó los precios de exportación por gastos de venta, específicamente, por fletes internos, gastos de crédito y comisiones. Los tres montos de ajuste se obtuvieron de la información específicamente disponible por transacción. En lo referente al ajuste por crédito, en vista de la posición deudora de National Beef Packing Company, L.P., se utilizó como tasa de interés la tasa que la empresa paga sobre sus pasivos. El plazo de pago se calculó conforme a la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

Comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación

92. La Secretaría obtuvo el margen de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas. El margen por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código; los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.21.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

B. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

C. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

H&H Meat Products Co., Inc.

93. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa vendió a los

Estados Unidos Mexicanos carnes y despojos comestibles de bovino que se clasifican en ciento noventa y siete códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

94. H&H Meat Products Co., Inc. actuó como empresa comercializadora en las ventas a los Estados Unidos Mexicanos correspondientes a cincuenta códigos de producto, es decir, en estas operaciones su participación se limitó a distribuir las carnes y los despojos elaborados por otras empresas. En estos casos, de acuerdo con el argumento expuesto en los puntos 16 a 21 de esta Resolución, la Secretaría rechazó considerar a H&H Meat Products Co., Inc. como exportador y por ello descartó calcular márgenes de discriminación de precios particulares a esta empresa.

95. Según la información disponible, H&H Meat Products Co., Inc. transformó substancialmente las carnes y los despojos que se clasifican en los ciento cuarenta y siete códigos de producto restantes. Esta transformación se dio a partir de materias primas adquiridas de otras empresas. La Secretaría calificó como transformaciones substanciales aquellas que confieren valor agregado al producto final, es decir, procesos tales como deshuesar, cortar, moler y ablandar. En estos casos, la Secretaría calificó a la empresa como exportador y admitió calcular márgenes específicos a ella.

96. La empresa no presentó información de valor normal para noventa y siete códigos de producto dentro del total de ciento cuarenta y siete que se cita en el punto anterior. Esta omisión, sin embargo, no es importante, porque dichos códigos representan menos del 3 por ciento del volumen total de carnes y despojos comestibles exportado por H&H Meat Products Co., Inc. a los Estados Unidos Mexicanos en el periodo investigado. Por esta razón, el peso de los márgenes de discriminación de precios aplicables a las mercancías clasificadas en dichos códigos sobre el margen promedio ponderado de toda la empresa no es significativo. En vista de lo anterior, la Secretaría descartó considerar como incompleta la respuesta de H&H Meat Products Co., Inc. al formulario oficial de investigación.

Valor normal

97. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en los Estados Unidos de América de las mercancías clasificadas en los cincuenta códigos de producto para los que proporcionó información de valor normal.

98. En treinta y ocho de esos cincuenta códigos de producto, la Secretaría calculó el valor normal según el precio de venta en el país de origen, conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad que prevé el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con lo dispuesto en el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento invocado, la Secretaría empleó como valor normal en cada caso el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. Cuando el margen de discriminación de precios se calculó, como se explica a continuación, sobre un lapso más corto que el periodo investigado, el valor normal se estimó también sobre esta base.

99. Con respecto a tres códigos de producto aplicables a despojos comestibles, incluidos en el subtotal de treinta y ocho a que hace referencia el punto anterior, H&H Meat Products Co., Inc. manifestó que sus operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos fueron esporádicas y con precios muy volátiles de un mes a otro. De acuerdo con lo anterior, la empresa solicitó a la Secretaría que, en estos casos, su margen de discriminación y, en consecuencia, su valor normal, se calculara en forma mensual. La Secretaría rechazó esta petición bajo el argumento de que si la comparabilidad se calculara de esta manera, los resultados se sesgarían puesto que los precios internos relativamente altos se neutralizarían a menos de que se hubieran registrado en los meses donde el volumen de exportaciones hubiera sido relativamente alto también.

100. Por otro lado, la Secretaría advirtió que las exportaciones de H&H Meat Products Co., Inc. clasificadas en los tres códigos en cuestión fueron esporádicas en el sentido de estar circunscritas a ciertos meses dentro del periodo investigado. Esto implica que, si el margen de discriminación de precios para las mercancías comprendidas en dichos códigos se calculara tomando en cuenta todos los meses incluidos en dicho periodo, el valor normal y el precio de exportación no serían estrictamente comparables puesto que, en la práctica, se referirían a lapsos distintos. Por lo anterior, y en términos del primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría resolvió calcular el valor normal para los tres códigos de producto sobre la base de los precios internos aplicables a los meses del periodo investigado en los que la empresa realizó operaciones de exportación a los Estados

Unidos Mexicanos.

101. En los otros doce códigos de producto, los que sumados a los treinta y ocho anteriores hacen un total de cincuenta, la Secretaría determinó que las ventas en los Estados Unidos de América no son representativas conforme con el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, es decir, el total de ventas internas, a nivel código, no contabiliza el 15 por ciento del volumen total de ventas a este mismo nivel, por lo que concluyó que tales ventas no permiten una comparación válida con las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. En razón a lo anterior, y de acuerdo con el segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría descartó calcular el valor normal para las mercancías clasificadas en estos códigos sobre la base de los precios internos. Por otra parte, la empresa no efectuó ventas a terceros mercados de las mercancías comprendidas en estos doce códigos y, por ello, la Secretaría descartó fijar el valor normal de éstos de acuerdo con la fracción I del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior.

102. En términos de la fracción II del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría decidió calcular el valor normal a través del valor reconstruido. Sin embargo, la Secretaría rechazó los datos reportados por H&H Meat Products Co., Inc. al respecto, en virtud de que el costo directo de materiales y componentes que proporcionó la empresa no procede de la información contable de la misma. Esto impide determinar el costo de producción lo que, a su vez, no permite calcular los gastos generales ni el margen de utilidad, de acuerdo con el procedimiento previsto en el Artículo 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, el primero constituye la base de cálculo de los segundos. En consecuencia, de conformidad con lo previsto en el Artículo 54 de la Ley invocada y el párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Secretaría procedió a calcular el valor normal para las mercancías clasificadas en los doce códigos antes mencionados según los hechos de que tuvo conocimiento. Tales hechos se exponen en el punto 29 de esta Resolución.

103. La Secretaría calculó el valor normal de igual manera, con respecto a los noventa y siete códigos de producto para los que la empresa no reportó información de valor normal.

Ajustes admitidos

Condiciones de venta

104. Conforme a los artículos 36 de la Ley de

Comercio Exterior, 53 y 54 de su reglamento, en los treinta y ocho códigos de producto en los que el valor normal se determinó sobre los precios internos, la Secretaría ajustó dichos precios por gastos de venta, en particular, por gastos de empaque, fletes internos y gastos de crédito. En el caso de los dos primeros ajustes, los montos aplicados corresponden a cifras promedio derivadas de la información contable de la empresa. El ajuste por crédito se obtuvo de los datos específicamente disponibles por transacción. En particular, como tasa de interés se utilizó la tasa que H&H Meat Products Co., Inc. paga sobre sus pasivos mientras que el plazo de pago se calculó mediante la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

Ajustes no admitidos

Ajustes por cantidades

105. H&H Meat Products Co., Inc. manifestó a la Secretaría que la mayor parte de sus clientes en los Estados Unidos Mexicanos compran cantidades más grandes que las que adquieren sus clientes en el mercado interno y que, por lo general, las ventas de exportación tienen un menor o mayor precio según se trate de alto o bajo volumen. De acuerdo con lo anterior, la empresa realizó este ajuste restándole a sus precios internos la diferencia promedio entre sus precios de exportación de bajo y alto volumen en los códigos de producto en los que, en efecto, se generaron ventas en ambos niveles.

106. Aunque el ajuste por cantidades está previsto en los artículos 32 de la Ley de Comercio Exterior y 55 de su Reglamento, la Secretaría rechazó admitirlo para H&H Meat Products Co., Inc. puesto que no comprobó que en su caso se cumplan los requisitos que establece el inciso A de la fracción III del Artículo 55 del Reglamento invocado. Adicionalmente, la Secretaría descartó admitir este ajuste, en vista de que en los casos en que la empresa no efectuó ventas internas a alto volumen, no existen precios internos que sean comparables a los precios de las ventas de exportación dentro de este estrato. En ausencia de precios internos comparables, resulta imposible esclarecer si los precios de exportación a alto volumen son relativamente bajos en razón al esquema de diferenciación de precios por cantidades o en razón a prácticas de discriminación de precios. Por lo anterior, la Secretaría desechó la posibilidad de llevar los precios de exportación no comparables a la misma base en términos de cantidades que los precios de exportación comparables.

Precio de exportación

107. En los treinta y ocho códigos de producto para los que H&H Meat Products Co., Inc. presentó información admisible sobre valor normal, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en cada caso la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. En los tres códigos de producto en los que el valor normal se calculó sobre un lapso más corto que el periodo investigado, el precio de exportación se calculó también sobre esta base.

108. En las mercancías clasificadas en los ciento nueve códigos donde el valor normal se determinó según los hechos de que tuvo conocimiento, la Secretaría calculó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de igual manera (los precios de exportación reportados por la empresa no resultan comparables a dicho valor normal). Estos hechos se exponen en el punto 40 de esta Resolución.

Ajustes

Condiciones de venta

109. En los treinta y ocho códigos de producto a que hace referencia el punto 107 de esta Resolución, y de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó los precios de exportación por gastos de venta, en particular, por gastos de empaque, manejo de mercancía, fletes internos y gastos de crédito. Los montos de ajuste por empaque y fletes internos corresponden a cifras promedio derivadas de la información contable de la empresa. Los montos de ajustes por manejo de mercancía y gastos de crédito se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. Para calcular el gasto de crédito, se utilizó como tasa de interés la tasa que H&H Meat Products Co., Inc. paga sobre sus pasivos mientras que el plazo de pago se calculó mediante la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

Comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación

110. La Secretaría obtuvo los márgenes de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas. El margen por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de las mercancías

clasificadas en la fracción arancelaria 0201.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 14.84 por ciento.

B. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 5.50 por ciento.

C. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 9.28 por ciento.

D. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 35.03 por ciento.

Freedman Food Service, Inc.

111. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, en el periodo investigado la empresa vendió a los Estados Unidos Mexicanos carnes comestibles de bovino que se clasifican en dos códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

112. Según la información disponible, Freedman Food Service, Inc. compró insumos de otras empresas y los transformó substancialmente hasta obtener las carnes que se clasifican en los dos códigos a que hace referencia el punto anterior. El término transformación sustancial debe estar a la definición descrita en el punto 95 de esta Resolución. Por lo anterior, en las mercancías clasificadas en estos dos códigos la Secretaría calificó a la empresa como exportador y admitió calcular márgenes específicos a ella.

Valor normal

113. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, durante el periodo investigado Freedman Food Service, Inc. no realizó ventas en los Estados Unidos de América de las mercancías clasificadas de los dos códigos antes mencionados por lo que la Secretaría descartó calcular el valor normal con fundamento en el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. Por otra parte, la empresa no realizó ventas a terceros mercados en estos mismos códigos y, por ello, la Secretaría descartó fijar el valor normal de éstos de acuerdo con la fracción I del segundo párrafo del artículo invocado.

114. En términos de la fracción II del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría recurrió a la opción de valor reconstruido. Conforme a la disposición invocada, el valor reconstruido se definió como la suma de costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable. La Secretaría calculó los tres componentes del valor reconstruido según el procedimiento previsto en el Artículo 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

115. Como se expuso en el punto 112 de esta Resolución, Freedman Food Service, Inc. produce carnes a partir de materias primas adquiridas de otras empresas. En consecuencia, la Secretaría calculó el costo de producción mediante la suma del costo de adquisición registrado por la empresa, el costo de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación.

116. La Secretaría desechó los cálculos de gastos generales de venta y administración, gastos financieros y margen de utilidad elaborados por la empresa, en virtud de que las cifras reportadas son incongruentes con los estados de resultados disponibles. En consecuencia, la Secretaría recalculó dichos rubros sobre la base de esta información, con fundamento en los procedimientos previstos en las fracciones II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X y XI del Artículo 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En vista de que el periodo investigado incluye 5 meses del año 1993 y uno del año 1994, la Secretaría empleó los estados de resultados correspondientes a ambos años fiscales y, en cada caso, obtuvo un promedio ponderado de los factores de distribución (cociente, gasto o utilidad entre costo de ventas) obtenidos. Es decir, los factores de distribución de cada año reciben un peso diferente (cinco sextos o un sexto) dependiendo de si se trata del factor relativo a 1993 o a 1994.

117. Para efectos de cuantificar sus gastos financieros, Freedman Food Service, Inc. no incluyó los intereses pagados sobre deuda a corto plazo. Sin embargo, las disposiciones aplicables sobre el cálculo de gastos financieros, en particular, la fracción VIII del Artículo 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, no prevén esta exclusión. En consecuencia, la Secretaría rechazó la cifra reportada por la empresa y recalculó dichos gastos tomando en cuenta todos los costos de financiamiento efectivamente erogados por la empresa durante el periodo investigado.

118. La empresa no proporcionó información que permita ajustar el valor reconstruido por gastos de crédito en términos de los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento.

Precio de exportación

119. En cada código de producto, la Secretaría obtuvo el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado, conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Ajustes

Condiciones de venta

120. En cada caso, de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos por gastos de venta, en particular, por gastos de crédito y cargos por incumplimiento de los términos de pago. Ambos montos se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo que respecta al ajuste por crédito, la tasa de interés corresponde a la tasa que paga la empresa sobre sus pasivos y el plazo de pago se calculó mediante la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura. Los cargos por incumplimiento de los términos de pago se restaron de los gastos de crédito bajo el argumento de que la diferencia absoluta entre ambos representa el costo de crédito efectivamente incurrido por la empresa.

Comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación

121. La Secretaría calculó los márgenes de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas y calculó un margen por fracción arancelaria según el promedio ponderado de los márgenes por código. Para efectos de esta Resolución, la Secretaría concluyó que las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 9.74 por ciento.

Freedman Food Service of Dallas, Inc.

122. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, en el periodo investigado la empresa vendió a los Estados Unidos Mexicanos carnes comestibles de bovino que se clasifican en diecinueve códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

123. Según la información disponible, Freedman Food Service of Dallas, Inc. compró insumos de otras empresas y los transformó substancialmente hasta obtener las carnes que se

clasifican en los diecinueve códigos a que hace referencia el punto anterior. El término transformación sustancial debe estar a la definición expuesta en el punto 95 de esta Resolución. Por lo anterior, en las mercancías clasificadas en estos dos códigos la Secretaría calificó a la empresa como exportador y admitió calcular márgenes específicos a ella.

Valor normal

124. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, durante el periodo investigado Freedman Food Service of Dallas, Inc. no realizó ventas en los Estados Unidos de América de las mercancías clasificadas en los diecinueve códigos antes mencionados por lo que la Secretaría descartó calcular el valor normal con fundamento en el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. Por otra parte, la empresa no realizó ventas a terceros mercados en estos mismos códigos y, por ello, la Secretaría descartó fijar el valor normal de éstos de acuerdo con la fracción I del segundo párrafo del artículo invocado.

125. En términos de la fracción II del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría recurrió a la opción de valor reconstruido; conforme a la disposición invocada, el valor reconstruido se definió como la suma de costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable. La Secretaría calculó los tres componentes del valor reconstruido según los procedimientos previstos en el Artículo 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

126. Como se expuso en el punto 123 de esta Resolución, Freedman Food Service of Dallas, Inc. produce carnes a partir de materias primas adquiridas de otras empresas. En consecuencia, la Secretaría calculó el costo de producción mediante la suma del costo de adquisición registrado por la empresa, el costo de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación.

127. La Secretaría desestimó los cálculos de gastos generales de venta y administración, gastos financieros y margen de utilidad elaboradas por la empresa, en razón a que las cifras reportadas son incongruentes con los estados de resultados disponibles. En consecuencia, la Secretaría recalculó dichos rubros sobre la base de esta información, sujetándose a los procedimientos previstos en las fracciones II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X y XI del Artículo 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Dado que el periodo investigado incluye cinco meses del año 1993 y uno del año 1994, la Secretaría empleó los estados de

resultados correspondientes a ambos años fiscales y, en cada caso, obtuvo un promedio ponderado de los factores de distribución (cociente gasto o utilidad entre costo de ventas) obtenidos. Es decir, los factores de distribución de cada año reciben un peso diferente, cinco sextos o un sexto, dependiendo de si se trata del factor relativo a 1993 o a 1994.

128. Para efectos de cuantificar sus gastos financieros, Freedman Food Service of Dallas, Inc. no incluyó los intereses pagados sobre deuda a corto plazo. Sin embargo, en virtud de que la disposición aplicable sobre el cálculo de gastos financieros, en particular la fracción VIII del Artículo 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, no prevé esta exclusión, la Secretaría rechazó la cifra reportada por la empresa y recalculó dichos gastos tomando en cuenta todos los costos de financiamiento efectivamente erogados por la empresa durante el periodo investigado.

129. Freedman Food Service of Dallas, Inc. no proporcionó información que permita realizar el ajuste al valor reconstruido por gastos de crédito en términos de los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento.

Precio de exportación

130. En cada código de producto, la Secretaría calculó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado, conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Ajustes

Condiciones de venta

131. En cada caso, de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos por gastos de venta, en particular, por gastos de crédito y cargos por incumplimiento de los términos de pago. Ambos montos se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo que respecta al ajuste por crédito, la tasa de interés corresponde a la tasa que paga la empresa sobre sus pasivos y el plazo de pago se calculó mediante la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura. Los cargos por incumplimiento de los términos de pago se restaron de los gastos de crédito bajo el argumento de que la diferencia absoluta entre ambos representa el costo de crédito efectivamente incurrido por la empresa.

Comparabilidad entre el valor normal y el

precio de exportación

132. La Secretaría calculó los márgenes de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas y calculó un margen por fracción arancelaria según el promedio ponderado de los márgenes por código. Para efectos de esta Resolución, la Secretaría concluyó que las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 1.96 por ciento.

H. Shenson International, Inc.

133. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, durante el periodo investigado, la empresa vendió a los Estados Unidos Mexicanos carnes y despojos comestibles de bovino que se clasifican en dieciocho códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

134. H. Shenson International, Inc. actuó como empresa comercializadora en las ventas a los Estados Unidos Mexicanos correspondientes a tres códigos de producto; es decir, en estas operaciones su participación se limitó a distribuir las carnes y los despojos elaborados por otras empresas. En estos casos, de acuerdo con el argumento expuesto en los puntos 16 a 21 de esta Resolución, la Secretaría rechazó considerar a H. Shenson International, Inc. como exportador y por ello descartó calcular márgenes de discriminación de precios particulares a esta empresa.

135. Según la información disponible, H. Shenson International, Inc. compró insumos de otras empresas y los transformó substancialmente hasta obtener las carnes de bovino que se clasifican en los quince códigos de producto restantes. El término transformación sustancial debe estar a la definición descrita en el punto 95 de esta Resolución. Por lo anterior, en los productos clasificados en estos quince códigos la Secretaría calificó a la empresa como exportador y admitió calcular márgenes específicos a ella.

Valor normal

136. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, durante el periodo investigado, H. Shenson International, Inc. no realizó ventas en los Estados Unidos de América de las mercancías clasificadas en los quince códigos antes mencionados y, por ello, la Secretaría descartó calcular el valor normal para los productos comprendidos en dichos códigos conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior.

137. La empresa efectuó ventas a terceros

mercados de productos clasificados en seis códigos. Según la información disponible, en cinco de estos códigos los mercados principales satisfacen el requisito de representatividad que prevé el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En consecuencia, la Secretaría calculó el valor normal en estos cinco casos sobre la base del precio de exportación a un tercer país, conforme a lo previsto en la fracción I del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento invocado, la Secretaría calculó el valor normal en cada caso mediante el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado.

138. Para el producto clasificado en el código restante, el que sumado a los cinco anteriores hacen el subtotal de seis, la empresa solamente realizó ventas a la República de Corea. La Secretaría concluyó que dichas ventas no son representativas en términos del Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, es decir, el total de ventas a nivel código no contabiliza el 15 por ciento del volumen total de ventas a este mismo nivel, por lo que no permiten una comparación válida contra las operaciones de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Por lo anterior, y de acuerdo con el segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría descartó calcular el valor normal para las mercancías clasificadas en este código sobre la base de los precios de exportación a un tercer país. Ante esta situación, y de conformidad con la fracción II del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley mencionada, la Secretaría recurrió a calcular el valor normal para el producto correspondiente a este código según la opción de valor reconstruido.

139. La empresa no realizó ventas a terceros mercados de las mercancías clasificadas en los nueve códigos de producto restantes, por lo que la Secretaría desestimó calcular el valor normal para éstos conforme a lo dispuesto en la fracción I del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior.

140. En el código de producto en el que las ventas de exportación a un tercer país no fueron representativas, así como en los nueve códigos de producto en los que la empresa no realizó ventas de exportación a terceros mercados, en términos de la fracción II del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría procedió a determinar el valor normal según la opción de valor reconstruido. De acuerdo con esta disposición, el valor reconstruido se definió como la suma de costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable. La Secretaría consideró los 3

componentes del valor reconstruido con fundamento en el procedimiento previsto en el Artículo 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

141. Como se expuso en el punto 135 de esta Resolución, H. Shenson International, Inc. produce carnes a partir de materias primas adquiridas de otras empresas. En consecuencia, la Secretaría calculó el costo de producción mediante la suma del costo de adquisición registrado por la empresa, el costo de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación.

142. La Secretaría desestimó los cálculos de gastos generales de venta y administración, gastos financieros y margen de utilidad elaborados por la empresa, debido a que las cifras reportadas son incongruentes con los estados de resultados disponibles. En consecuencia, la Secretaría recalculó dichos rubros sobre la base de esta información, con fundamento en los procedimientos previstos en las fracciones II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X y XI del Artículo 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En vista de que el periodo investigado incluye 5 meses del año 1993 y uno del año 1994, la Secretaría empleó los estados de resultados correspondientes a ambos años fiscales y, en cada caso, obtuvo un promedio ponderado de los factores de distribución (cociente gasto o utilidad entre costo de ventas) obtenidos. Es decir, los factores de distribución de cada año reciben un peso diferente (cinco sextos o un sexto) dependiendo de si se trata del factor relativo a 1993 o a 1994.

Ajustes

Condiciones de venta

143. Conforme a los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, en los cinco códigos de producto en los que el valor normal se determinó sobre la base de los precios de exportación a un tercer país, la Secretaría ajustó dichos precios por gastos de venta, en particular, por fletes internos, fletes externos, seguros, gastos de crédito y cargos por incumplimiento de los términos de pago. Todos los montos de ajuste se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo que respecta al ajuste por crédito, la tasa de interés corresponde a la tasa que paga la empresa sobre sus pasivos y el plazo de pago se calculó mediante la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura. Los cargos por incumplimiento de los términos de pago se restaron de los gastos de crédito bajo el argumento de que la diferencia absoluta entre ambos representa el costo de crédito efectivamente incurrido por la

empresa.

144. A fin de hacer comparables los valores reconstruidos de las mercancías clasificadas en los diez códigos, que se indican en el punto 140 de esta Resolución, con sus respectivos precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría los ajustó por gastos de crédito, en términos de los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento. La Secretaría calculó los montos de ajuste sobre la base de los gastos de crédito incurridos por H. Shenson International, Inc. en sus ventas de exportación a terceros mercados en los cinco códigos de producto que se indican en el punto 137 de esta Resolución. La Secretaría recurrió a este método bajo el argumento que, de haber efectuado H. Shenson International, Inc. ventas de las mercancías clasificadas en los diez códigos en cuestión a países distintos a los Estados Unidos Mexicanos, los gastos de crédito habrían sido equivalentes al promedio de los gastos en los que incurrió la empresa en ventas de productos similares; es decir, las ventas de las mercancías comprendidas en los otros cinco códigos.

Precio de exportación

145. En cada código de producto, la Secretaría calculó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado, conforme a lo previsto en el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Ajustes

Condiciones de venta

146. En cada caso, de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó el precio de exportación por gastos de venta, en particular, por fletes internos, gastos de crédito y cargos por incumplimiento de los términos de pago. Todos los montos de ajuste se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En lo que respecta al ajuste por crédito, la tasa de interés corresponde a la tasa que paga la empresa sobre sus pasivos y el plazo de pago se calculó mediante la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura. Los cargos por incumplimiento de los términos de pago se restaron de los gastos de crédito bajo el argumento de que la diferencia absoluta entre ambos representa el costo de crédito efectivamente incurrido por la empresa.

Comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación

147. La Secretaría obtuvo los márgenes de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas y calculó un margen por fracción arancelaria según el promedio ponderado de los márgenes por código. Para efectos de esta Resolución, la Secretaría concluyó que las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0201.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 0.27 por ciento.

Sam Hausman Meat Packer, Inc.

148. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, en el periodo investigado la empresa vendió a los Estados Unidos Mexicanos carnes y despojos comestibles de bovino que se clasifican en trece códigos de producto conforme a sus registros de ventas.

149. Sam Hausman Meat Packer, Inc. actuó como empresa comercializadora en las ventas a los Estados Unidos Mexicanos correspondientes a nueve códigos de producto; es decir, en estas operaciones su participación se limitó a distribuir las carnes y los despojos elaborados por otras empresas. En estos casos, de acuerdo con el argumento expuesto en los puntos 16 a 21 de esta Resolución, la Secretaría rechazó considerar a Sam Hausman Meat Packer, Inc. como exportador y por ello descartó calcular márgenes de discriminación de precios individuales a esta empresa.

150. Según la información disponible, Sam Hausman Meat Packer, Inc. compró insumos de otras empresas y los transformó substancialmente hasta obtener las carnes que se clasifican en los cuatro códigos de producto restantes. El término transformación sustancial se define en el punto 95 de esta Resolución. Por lo anterior, en los productos clasificados en estos cuatro códigos la Secretaría calificó a la empresa como exportador y admitió calcular márgenes específicos a ella.

Valor normal

151. De acuerdo con su respuesta al formulario oficial de investigación, durante el periodo investigado la empresa realizó ventas en los Estados Unidos de América de las mercancías clasificadas en los cuatro códigos mencionados en el punto anterior.

152. En el producto clasificado en uno de estos cuatro códigos, las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad previsto en el Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En consecuencia, en este caso la

Secretaría calculó el valor normal sobre la base de los precios internos, de acuerdo con el primer párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con el primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento citado, la Secretaría calculó el valor normal por medio del precio promedio ponderado aplicable al periodo investigado.

153. En los tres códigos de producto restantes, las ventas internas no son representativas en términos del Artículo 42 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, es decir, el total de ventas internas, a nivel código, no contabiliza el 15 por ciento del volumen total de ventas a este mismo nivel. Por lo anterior, la Secretaría determinó que en los productos comprendidos en estos códigos las ventas internas no permiten una comparación válida contra las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y, de acuerdo con el segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, descartó calcular el valor normal para las mercancías clasificadas en dichos códigos sobre la base de los precios internos. Por otra parte, la empresa no efectuó ventas a terceros mercados en estos mismos códigos de producto por lo que la Secretaría descartó fijar el valor normal de éstos conforme a la fracción I del segundo párrafo del Artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior.

154. La empresa no presentó información sobre valor reconstruido para las mercancías clasificadas en los tres códigos mencionados. Por esta razón, la Secretaría desestimó calcular el valor normal para ellos en términos del Artículo 31, fracción II, de la Ley de Comercio Exterior. Ante esta situación, y de acuerdo con el Artículo 54 de la Ley invocada y el párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Secretaría determinó el valor normal para los productos comprendidos en los tres códigos en cuestión según los hechos de que tuvo conocimiento. Tales hechos se exponen en el punto 29 de esta Resolución.

Ajustes admitidos

155. Conforme a los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, en el código de producto en el que el valor normal se determinó sobre la base de los precios internos, la Secretaría ajustó dichos precios por gastos de venta, en particular, por empaque, manejo de mercancía, fletes internos, seguros, gastos por crédito y comisiones. Los montos de ajuste por empaque y por comisiones proceden de cifras promedio derivadas de la información contable de

la empresa. Los demás montos de ajuste se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En el caso del ajuste por crédito, se utilizó como tasa de interés la tasa que Sam Hausman Meat Packer, Inc. paga sobre sus pasivos mientras que el plazo de pago se calculó mediante la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

Ajustes no admitidos

Diferencias físicas

156. Sam Hausman Meat Packer, Inc. manifestó que los precios de los productos que vende varían conforme al tamaño de los animales de los que dichos productos derivan. En particular, la empresa afirmó que los productos que ella vende en el mercado interno proceden de animales de mayor tamaño que los que generan los productos que ella vende a mercados externos. Según Sam Hausman Meat Packer, Inc., esta diferencia resulta en que los precios de venta internos sean más altos que los de exportación. Por lo anterior, la empresa solicitó que, para efectos de comparar los precios de venta internos con los de exportación, la Secretaría ajustara la diferencia física existente entre los dos tipos de producto. Sam Hausman Meat Packer, Inc. cuantificó el monto de ajuste de acuerdo con la diferencia entre los precios de mercado de cada cual, según la información que reportan los boletines estadísticos ("yellow sheets") publicados por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América.

157. Aun cuando el ajuste por diferencias físicas está previsto en los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 56 de su Reglamento, la Secretaría desestimó aceptarlo para la empresa por dos razones:

A. Sobre la base de la información disponible, es imposible determinar si los productos vendidos en uno y otro mercado proceden o no de animales de distinto tamaño.

B. El método de cálculo planteado por la empresa no corresponde al procedimiento regulado en el segundo párrafo del Artículo 56 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En particular, el procedimiento previsto en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior requiere que el monto de ajuste corresponda a la diferencia en costos variables entre el tipo de producto que se vende internamente y el tipo de producto que se exporta.

Precio de exportación

158. En el código de producto para el que Sam Hausman Meat Packer, Inc. presentó información admisible sobre valor normal, la Secretaría calculó

el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del primer párrafo del Artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en este caso la Secretaría calculó el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado.

159. En los tres códigos de producto donde el valor normal se determinó según los hechos de que la Secretaría tuvo conocimiento, se calculó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de igual manera (los precios de exportación reportados por la empresa no resultan comparables a dicho valor normal). Estos hechos se exponen en el punto 40 de esta Resolución.

Ajustes

Condiciones de venta

160. En el código de producto a que hace referencia el punto 158, y de acuerdo con los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento, la Secretaría ajustó el precio de exportación por gastos de venta, en particular, por empaque, manejo de mercancía, fletes internos, seguros, gastos de crédito y comisiones. Los montos de ajuste por empaque y por comisiones proceden de cifras promedio derivadas de la información contable de la empresa. Los demás montos de ajuste se obtuvieron de los datos específicamente disponibles por transacción. En el caso del ajuste por crédito, se utilizó como tasa de interés la tasa que Sam Hausman Meat Packer, Inc. paga sobre sus pasivos mientras que el plazo de pago se calculó mediante la diferencia de días entre la fecha de facturación y la fecha de recepción del importe de la factura.

Comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación

161. La Secretaría calculó los márgenes de discriminación de precios por código de producto de acuerdo con la metodología e información descritas y calculó un margen por fracción arancelaria según el promedio ponderado de los márgenes por código. Para efectos de esta Resolución, la Secretaría concluyó que las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se efectuaron con un margen de discriminación de precios positivo de 7.15 por ciento.

Todos los demás exportadores

162. Como se expuso en el punto 15 de esta Resolución, de conformidad con el Artículo 54 de la Ley de Comercio Exterior y el párrafo 8 del Artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI

del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Secretaría obtuvo el margen de discriminación de precios para todos los exportadores que no comparecieron en esta fase preliminar del procedimiento, sobre los hechos de que tuvo conocimiento. La Secretaría consideró como tales hechos el margen de discriminación de precios más alto por fracción arancelaria que se haya obtenido en el curso del procedimiento. Estos márgenes son los siguientes:

A. Para las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0201.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, 14.84 por ciento.

B. Para las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, 9.74 por ciento.

C. Para las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.21.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, 16.96 por ciento.

D. Para las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, 16.96 por ciento.

E. Para las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, 35.03 por ciento.

Análisis de amenaza de daño y causalidad

Descripción del producto

163. El producto alimenticio denominado carne de bovino o de res es una estructura compuesta por fibra muscular estriada, acompañada o no de tejido conjuntivo elástico, grasa, fibras nerviosas, vasos linfáticos y sanguíneos y que se obtiene directamente del sacrificio de ganado bovino.

164. Dependiendo del mecanismo de distribución utilizado y de si el producto se dirige o no al consumidor final, la carne de bovino se comercializa en canal o en cortes. La carne en canal es la res completa sacrificada, a la cual se le ha quitado la piel, vísceras y partes no aptas para el consumo humano. Los cortes son partes específicas de la res sacrificada, cuya denominación y delimitación normalmente está definida por normas oficiales, comerciales o por ambas.

165. Los cortes pueden comercializarse envueltos en empaques realizados al alto vacío, refrigerados o congelados. La carne de bovino puede venderse también como media canal y cuarto de canal.

166. Los despojos comestibles de bovino,

denominados vísceras, se definen como los órganos contenidos en la cavidad torácica, abdominal, pélvica y craneana de la res sacrificada. Los despojos comestibles considerados en la presente investigación son, lengua, hígado y estómago.

167. Las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación investigadas son la 0201.30.01 que corresponde a carne deshuesada fresca o refrigerada, la 0202.30.01 que corresponde a carne deshuesada congelada, la 0206.21.01 que corresponde a lengua de bovino, la 0206.22.01 que corresponde a hígado de bovino y la 0504.00.01 que corresponde a tripas, vejigas y estómagos.

168. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación corresponden a tripas, vejigas y estómagos enteros o en trozos de animales excepto estómagos de peces. La Confederación Nacional Ganadera manifestó que el 80 por ciento de las importaciones que se internan por esta fracción son estómagos de bovino; con base en la información disponible, consistente en facturas y pedimentos de importación aportados por las partes interesadas, la Secretaría consideró que la mayoría de las transacciones que se efectúan por esta fracción arancelaria corresponden a estómagos de bovino.

Tratamiento arancelario

169. Los aranceles correspondientes a las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, referentes a carne deshuesada fresca y congelada, experimentaron modificaciones a lo largo de los últimos cuatro años.

170. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0201.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación estuvieron exentas del impuesto de importación desde 1991 a noviembre de 1992, año a partir del cual se gravó con un arancel del 20 por ciento, en vigor hasta el 31 de diciembre de 1993. A partir de 1994 las importaciones de estas mercancías se desgravaron completamente, al entrar en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

171. Por su parte, las importaciones de mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación estuvieron exentas de 1991 a noviembre de 1992, en que se gravaron con un arancel del 25 por ciento. En 1994, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte,

se desgravó totalmente.

172. Los despojos comestibles correspondientes a lenguas congeladas de bovino, clasificados en la fracción arancelaria 0206.21.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, y los correspondientes a hígados congelados de bovino, comprendidos en la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa citada, tuvieron un arancel del 20 por ciento hasta 1993. El arancel de las importaciones de tripas, vejigas y estómagos enteros o en trozos, clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa mencionada, fue del 10 por ciento hasta 1993. Las tres fracciones arancelarias mencionadas tienen un periodo de desgravación de 10 años conforme a lo pactado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; de tal manera que en 1994 las fracciones arancelarias 0206.21.01 y 0206.22.01 de la Tarifa invocada se desgravaron en un 2 por ciento, el impuesto de importación se ubicó en un 18 por ciento. Las importaciones de las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación se desgravó 1 por ciento en 1994 y el arancel se ubicó en un 9 por ciento.

Usos del producto

173. La carne de bovino es un producto destinado al consumo final como alimento y constituye una de las principales fuentes de proteínas de origen orgánico de la población mexicana.

Proceso productivo

174. La solicitante señaló que la producción de carne de bovino es un proceso continuo y secuencial que comienza con la crianza del ganado vivo y finaliza con la comercialización de la carne y de los despojos comestibles del ganado.

175. El tiempo de gestación de las crías y la engorda de los animales del ganado bovino se realiza en un ciclo que dura alrededor de cuatro años. Una vez que el ganado se encuentra en la etapa denominada finalización, se procede a su sacrificio en un rastro municipal o en una unidad Tipo Inspección Federal con el propósito de obtener la carne en canal o en cortes.

Similitud del producto

176. La Confederación Nacional Ganadera indicó que las características físicas, morfológicas y nutricionales entre el producto nacional y el importado son idénticas; además, proporcionó un documento de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos en donde se consigna que los cortes de carne de producción nacional que se obtienen de los establecimientos Tipo Inspección Federal tienen correspondencia de clasificación con

los cortes de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América.

177. Algunos importadores indicaron que el documento de la entonces Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos no debe considerarse como prueba suficiente de que los productos nacionales e importados son similares, en particular, la empresa Ayvi, S.A. de C.V. afirmó que el oficio sólo establece que existe una norma mexicana y que los nacionales pueden producir cortes similares a los importados, no que los están produciendo efectivamente.

178. En consecuencia, la Secretaría le requirió a la Confederación Nacional Ganadera los manuales de normas y procedimientos de clasificación de los distintos cortes, así como la proporción en que éstos se producen y comercializan en el mercado nacional. A partir de esta información y de la aportada por los importadores al respecto, la Secretaría concluyó que existe una clasificación oficial de cortes similar a la de los Estados Unidos de América, y que, de acuerdo con la información de los solicitantes, la producción nacional que se comercializa bajo la modalidad de cortes representa el 25 por ciento de la producción nacional total.

179. Según los exportadores y los importadores comparecientes, el producto nacional no es similar al importado por diferencias en calidad, presentación y segmentos de mercado a los que concurren. En cuanto al segmento de mercado al que se destina el producto importado, agregaron que está constituido por hoteles, restaurantes y supermercados, mientras que el producto nacional se dirige principalmente a los mercados públicos y carnicerías, por lo que en opinión de los exportadores e importadores los productos nacionales e importados no compiten directamente. No obstante lo anterior, importadores como Nueva Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. y Operadora Vips, S.A. de C.V. reconocieron que las características del producto nacional, se pueden comparar física, morfológica y nutricionalmente con el producto importado.

180. La Secretaría consideró que los argumentos de importadores y exportadores, relativos a calidad y presentación de los productos, no representan una prueba suficiente de que los productos nacional e importado no son similares sino que aportan elementos característicos de la forma en que compiten en el mercado. En relación a la segmentación del mercado, como posible elemento de ausencia de similitud, la Secretaría consideró que siendo productos con características físicas, biológicas y morfológicas similares, además

con usos y funciones iguales, la existencia de precios bajos mediante prácticas de discriminación de precios permiten que productos originalmente destinados a segmentos de mercado de precio alto sean intercambiables con los de otros segmentos de precios inferiores.

181. Por lo anterior, conforme al Artículo 37 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior la Secretaría determinó que aun cuando los productos nacional e importado no son iguales en todos los aspectos tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

Mercado internacional

182. Los mayores productores de ganado bovino a nivel mundial son los Estados Unidos de América, la Unión Europea, la República Federativa del Brasil y la República de Sudáfrica. Por su parte, la Unión Europea, Australia y los Estados Unidos de América son los mayores exportadores de este ganado.

Mercado nacional

A. Producción nacional

183. La Confederación Nacional Ganadera, al agrupar a todos los ganaderos del país, representa a la totalidad de la industria nacional productora de bovinos en pie, y a una parte importante de los productores de carne y despojos comestibles.

184. La producción de ganado bovino, así como los diferentes productos y subproductos que de ella se derivan, se realiza en todo el país durante todo el año en explotaciones de diferente magnitud.

185. Los exportadores señalaron que la Confederación Nacional Ganadera no distinguió en su concepto de producción nacional, la producción de ganado en pie, la de carne y la de despojo. En efecto, de las cifras disponibles se advirtió que no toda la crianza y engorda del ganado se destina a la producción directa de carne, pues una parte del ganado se exporta en pie, otra parte se destina a usos diversos y una tercera a la elaboración de los productos objeto de esta investigación. En consecuencia, para los fines de esta investigación la producción nacional de carne de bovino sólo considera a la matanza efectiva de reses.

186. Las cifras de producción que decidió utilizar la Secretaría para su análisis, provienen del "Boletín de Información Básica del Sector Agropecuario y Forestal Sacrificio Municipal" del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y del "Sacrificio Tipo Inspección Federal" de la Asociación de Rastros Tipo Inspección Federal y de estimaciones de la solicitante. Los datos se refieren a la totalidad de la producción nacional de carne en canal y de carne

en cortes específicos.

B. Consumidores nacionales

187. De acuerdo con las pruebas disponibles, la carne de bovino producida por los productores nacionales se distribuye tanto en mercados populares como en un segmento de mercado donde se consume carne más selecta, como son los hoteles, restaurantes y tiendas de autoservicio. La carne importada únicamente se consume en este último segmento. Los importadores, sin réplica de los solicitantes, señalaron que los productores nacionales participan de una manera mínima en el mercado de carne selecta.

188. En el mismo sentido, de acuerdo con la información proporcionada por los exportadores, las importaciones de los Estados Unidos de América se venden en supermercados en un 40 por ciento y, en otro 40 por ciento, en hoteles y restaurantes. Según esta información, el 50 por ciento de la carne mexicana se vende en carnicerías y mercados populares.

189. Una vez analizados los anteriores elementos, para medir la demanda existente en el mercado, la Secretaría decidió definir el consumo nacional aparente como la suma de la producción nacional que se vende en los cortes respectivos, más las importaciones de las fracciones involucradas, menos las exportaciones. Si bien la anterior definición corresponde a la demanda de carne selecta, para medir los efectos en la producción de carne en general y sus precios, la Secretaría también tomó en consideración la producción de carne en canal y sus respectivos precios.

190. Definida la demanda de la manera descrita, ésta decreció en el mercado nacional en el periodo de agosto de 1992 a enero de 1993, mientras que en el periodo investigado se recuperó con una tasa de crecimiento positiva.

Canales de distribución

191. La Confederación Nacional Ganadera informó que desde que el novillo es vendido a pie de explotación hasta que llega la carne en cortes al consumidor, existe una cadena de comercialización que varía de 5 a 10 intermediarios, e incluye compradores de ganado, introductores, transportistas, industriales, empacadoras, rastros y frigoríficos, así como los propios tablajeros.

192. La Confederación Nacional Ganadera añadió que el ganado finalizado es vendido directamente al rastro, a un intermediario o a un transportista, quien a su vez lo vende a un introductor, al rastro o a una empacadora. Las canales son adquiridas por el tablajero o por un intermediario que las comercializa en las

tablajerías; o bien, parten del rastro a la empacadora en donde la carne es procesada, para distribuirse a diversos comercios o tiendas de autoservicio. Algunas tiendas de autoservicio adquieren el ganado directamente de las zonas de producción, lo trasladan a la empacadora, donde se procesa la carne, y proceden a la venta de ésta en el centro comercial.

193. De acuerdo con los artículos 42 de la Ley de Comercio Exterior y 68 de su Reglamento, para determinar la existencia de amenaza de daño a la producción nacional, la Secretaría, procedió a evaluar si el comportamiento de las nuevas importaciones originarias de los Estados Unidos de América a precios discriminados darán lugar a una situación que, de manera clara e inminente, causaría un daño a la producción nacional.

194. Para tal propósito, la Secretaría analizó si se registraron elevadas tasas de crecimiento de las importaciones a precios discriminados que indicaran tendencias a la alza en el futuro inmediato, si el comportamiento de las mismas se debió a los precios discriminados, y si existe la probabilidad fundada de que éstas aumentaran sus índices de participación en el mercado a un nivel que causarían daño; asimismo, se evaluó el potencial exportador del país investigado y se analizaron los posibles efectos de dichas importaciones sobre el mercado mexicano y la producción nacional.

Consideraciones preliminares

195. Los exportadores e importadores que comparecieron en esta fase preliminar del procedimiento, argumentaron que no procedía la comparación de las importaciones correspondientes a 1993 con las de 1994, ya que el escenario es diferente, debido a que en 1993 existía un arancel y en 1994 se desgravó totalmente la carne de res. Añadieron que no hubo aumento repentino de exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos en enero de 1994, sino que éstas volvieron aproximadamente a los niveles que existían antes de la imposición del arancel.

196. Al respecto, la Confederación Nacional Ganadera, en su solicitud, reconoció que el aumento de las importaciones, en virtud del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, era previsible y esperado y que el problema no era el aumento de las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América sino el hecho de que tales mercancías entraran en condición de discriminación de precios. Reconocieron asimismo una tendencia general al aumento de las importaciones de carne de bovino

independientemente de la discriminación de precios, pues señalaron que el arancel impuesto en noviembre de 1992 fue sólo un paliativo temporal que introdujo una desviación en la pendiente ascendente que imperaba desde cinco años atrás.

197. Para valorar estas consideraciones, la Secretaría decidió evaluar la evolución de las importaciones por separado, tanto en el periodo investigado, del 1o. de agosto de 1993 al 31 de enero de 1994, como en un periodo representativo, sin arancel o con arancel disminuido, de enero a junio de 1994. Asimismo la Secretaría consideró pertinente comparar los niveles de importación alcanzados en éste último lapso, con los niveles existentes antes de la imposición del arancel, es decir, de enero a junio de 1992.

198. Las empresas importadoras Nueva Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V., Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. y Operadora Vips, S.A. de C.V., argumentaron que debido a las grandes diferencias de precios, calidad, y demás características específicas, el análisis basado en una simple suma agregada de diferentes tipos de cortes, obtenidos de las distintas fracciones relativas a la carne de bovino, sobre todo en lo referente a hígado, lenguas y estómagos, es improcedente y lleva a conclusiones erróneas.

199. Para evaluar si era procedente el análisis por cortes, la Secretaría requirió información a los exportadores y analizó la información presentada previamente por los importadores, relativa a denominación y clasificación de cortes comercializados, así como valores y volúmenes de los mismos para el periodo investigado y periodos previos.

200. La información relacionada por cortes que recibió la Secretaría tuvo las siguientes características: (1) la información proporcionada por los importadores no constituye una parte representativa de las transacciones totales involucradas, (2) los exportadores proporcionaron información para los años de 1991 y 1992, en códigos y claves, que no fue lo suficientemente precisa ni claramente identificables, por lo que no fue posible su consideración, (3) Monfort, Inc., fue la única empresa exportadora que presentó información relevante y clara, pero sus transacciones tampoco constituyen una parte representativa de las importaciones totales.

201. La Secretaría, al no contar con los elementos necesarios para evaluar si era procedente el análisis por cortes, decidió fundamentar su análisis por fracción arancelaria sustentándose en las cifras oficiales del Sistema de Producción de Información de Comercio Exterior de

México (SICMEX). La Secretaría consideró que las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación correspondientes a carne deshuesada fresca, refrigerada o congelada debían analizarse conjuntamente, como una suma agregada, en vista de que las características morfológicas y físicas, así como los precios de los cortes que ingresan por ambas fracciones son semejantes. Asimismo, determinó que las fracciones arancelarias 0206.21.01, 0206.22.01, 0504.00.01 de la citada Tarifa, que agrupan a diferentes partes de bovino descritas en los puntos 166, 167 y 168, difieren sensiblemente entre sí, no sólo por sus características morfológicas y físicas, sino también por sus precios. En virtud de lo anterior, la Secretaría decidió analizar estas tres fracciones por separado, pero teniendo en cuenta el posible impacto de las importaciones de mercancías efectuadas a través de una fracción arancelaria sobre otra de dichas fracciones arancelarias.

Análisis por fracción arancelaria

A. Carne deshuesada fresca, refrigerada o congelada

a. Importaciones objeto de discriminación de precios

202. En el periodo investigado, del 1o. de agosto de 1993 al 31 de enero de 1994, las importaciones totales correspondientes a las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, carne deshuesada fresca, refrigerada o congelada, aumentaron 8.7 por ciento con respecto al mismo periodo del año anterior, luego de una disminución de 18.1 por ciento. La participación en el consumo nacional aparente no experimentó cambios significativos pues representó 25.8 por ciento en el periodo investigado, mientras que en el periodo de agosto de 1992 a enero de 1993 representó 25.57 por ciento.

203. Las importaciones originarias de los Estados Unidos de América disminuyeron 24.6 por ciento en el periodo investigado, mientras que en el periodo anterior, de agosto de 1992 a enero de 1993, aumentaron 29.3 por ciento. Su participación en el consumo nacional aparente disminuyó, de 18 por ciento en el periodo anterior a 12.6 por ciento en el periodo investigado.

204. Al evaluar el primer semestre de 1994, se advirtió que las importaciones totales mostraron un incremento de 32.8 por ciento con respecto al primer semestre de 1993; en el mismo semestre del año anterior, se experimentó una disminución del 38 por ciento.

205. La participación de las importaciones en el

consumo nacional aparente durante el primer semestre de 1994, fue de 31 por ciento, en los periodos correspondientes a 1992 y 1993, la participación fue de 36 y 26 por ciento respectivamente.

206. En el primer semestre de 1994 las importaciones del producto investigado originarias de los Estados Unidos de América, se incrementaron 90.4 por ciento; en los semestres previos de 1992 y 1993 registraron un aumento de 90.1 por ciento y una disminución de 26 por ciento respectivamente. La participación en el consumo nacional aparente aumentó a 22 por ciento, habiendo alcanzado en 1992 y en 1993 niveles de 15 y 13 por ciento respectivamente.

207. El incremento que se registró en 1994 está relacionado con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y con la desgravación total de esas fracciones arancelarias para las importaciones originarias de los Estados Unidos de América; sin embargo, el nivel que alcanzaron estas importaciones superó en 40 por ciento el nivel que se registró antes de la imposición del impuesto de importación, al pasar de 22,107 toneladas en el primer semestre de 1992 a 31,119 toneladas en el primer semestre de 1994.

208. Por lo anterior, al considerar el primer semestre de 1994, en un contexto de mayor incidencia de las importaciones de carne de bovino fresca, refrigerada o congelada, las importaciones originarias de los Estados Unidos de América ganaron presencia en el mercado nacional, tanto por una mayor tasa de crecimiento, como por su mayor peso relativo en la satisfacción de la demanda.

209. De acuerdo con los resultados contrastantes entre el periodo investigado y el primer semestre de 1994, las mayores tasas de crecimiento de las importaciones, efectivamente están relacionadas con el proceso de desgravación. Sin embargo, toda vez que los volúmenes de importación, así como sus participaciones en el mercado, rebasan los niveles que tenían previamente a la imposición del arancel y modifican substancialmente su tasa de crecimiento respecto a estos periodos, la Secretaría concluyó que los precios discriminados sí tuvieron influencia en el posicionamiento del producto importado. La influencia de los precios discriminados se hizo patente en el primer semestre de 1994 debido al efecto combinado del proceso de desgravación y la práctica de discriminación de precios.

b. Efectos sobre los precios

210. Los precios de las importaciones totales, sin arancel, durante el periodo investigado,

disminuyeron un 22.39 por ciento. El precio de las importaciones provenientes de los Estados Unidos de América, disminuyó un 9.51 por ciento.

211. El margen de discriminación de precios calculado durante el periodo investigado fue de 11.3 por ciento para la fracción arancelaria 0201.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y 8.92 por ciento para la fracción arancelaria 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, los cuales se obtuvieron ponderando el margen de discriminación por empresa, con el volumen de exportación, e imputando un margen residual a los exportadores no comparecientes.

212. Considerado el primer semestre de 1994, los precios de las importaciones totales, sin arancel, no tuvieron modificaciones de consideración pues aumentaron en .03 centavos de dólar de los Estados Unidos de América por kilogramo. El precio de las importaciones provenientes de los Estados Unidos de América tampoco se modificó sustantivamente pues se incrementó en .04 centavos de dólar de los Estados Unidos de América por kilogramo.

213. Los precios del producto nacional en su modalidad de carne en canal, durante el periodo investigado, experimentaron una baja de 1.4 por ciento.

214. En el periodo investigado, los precios de la carne en cortes, de acuerdo con la información de los solicitantes, disminuyeron en un 1.9 por ciento.

215. Los precios nacionales de la carne comercializada en canal, en el primer semestre de 1994, disminuyeron 1.7 por ciento. De manera análoga, los precios de la carne en cortes experimentó una baja de 3.1 por ciento en el primer semestre de 1994.

216. En consecuencia, la Secretaría encontró que los exportadores no ajustaron sus precios de acuerdo al proceso de desgravación. El efecto esperado de la desaparición del arancel en el contexto de una práctica de discriminación de precios, debiera ser un aumento de los mismos. En el presente caso, por el contrario, los precios de importación permanecieron sin modificaciones importantes, luego de un periodo donde hubo ajustes a la baja de los mismos. En consecuencia, los precios nacionales no se recuperaron e incluso continuaron disminuyendo.

c. Efectos en la producción nacional

217. La producción nacional, medida como equivalencia en canal, aumentó 7.57 por ciento en el periodo investigado, mientras que en el periodo de agosto de 1992 a enero de 1993, aumentó 5.16 por ciento. En el primer semestre de 1994, la

producción disminuyó ligeramente en 0.3 por ciento, luego de un aumento en el primer semestre de 1993, de 3.47 por ciento.

218. La producción del mercado interno se calculó como la diferencia entre la producción nacional reportada por los solicitantes, menos las exportaciones registradas en el Sistema de Producción de Información de Comercio Exterior de México (SICMEX), que se realizan por las fracciones relativas tanto a carne fresca y refrigerada, como congelada. Sin embargo, las exportaciones nacionales fueron de montos no significativos, de tal manera que la producción destinada al mercado interno experimentó la misma evolución que la producción nacional en general.

219. De acuerdo con la solicitante, tanto en el periodo investigado como en periodos previos, se comercializó en cortes un 25 por ciento de la producción nacional total. De esta manera, al ser una proporción fija, los efectos en la producción de carne en cortes son los mismos que en la producción nacional de carne en general, esto es, un aumento de 7.6 por ciento en el periodo investigado y en el periodo previo, de 5.2 por ciento. En el primer semestre de 1994, disminuyó ligeramente en 0.3 por ciento, luego de un aumento en el primer semestre de 1993, de 3.5 por ciento.

220. En el periodo investigado, la participación de la producción nacional de cortes, en el mercado interno no sufrió cambios de consideración, toda vez que disminuyó de 74.4 a 74.2 como proporción del consumo nacional aparente. Durante el primer semestre de 1994, la participación de la producción en el consumo nacional aparente disminuyó de 74.5 por ciento, a 68.7 por ciento.

221. Por lo anterior, la pérdida de participación de la producción nacional en el segmento del mercado de carne deshuesada fresca, refrigerada o congelada durante el periodo investigado, se agravó al combinar el proceso de desgravación con la discriminación de precios.

d. Conclusión

222. Las importaciones de carne de bovino deshuesada fresca, refrigerada o congelada durante el periodo investigado, experimentaron una disminución en volumen y en su participación en el consumo nacional aparente; sin embargo, hacia el final del periodo se revirtieron dichas tendencias gracias al efecto combinado de la discriminación de precios y la desgravación, por lo que su tendencia indica volúmenes de importación mayores a los alcanzados previamente, en condiciones análogas de desgravación. Los precios nacionales no se recuperaron pues continuaron con una tendencia a

la baja frente a la ausencia de un reajuste de precios de importación; por su parte, la producción nacional disminuyó y perdió participación en el mercado.

B. Lenguas

a. Importaciones objeto de discriminación de precios

223. En el periodo investigado, las importaciones totales correspondientes a la fracción arancelaria 0206.21.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, lenguas, disminuyeron 69.6 por ciento, luego de un aumento de 160.6 por ciento en el periodo de agosto de 1992 a enero de 1993; su participación en el consumo nacional aparente decreció de 53.4 a 24.4 por ciento.

224. Las importaciones originarias de los Estados Unidos de América aumentaron 49.16 por ciento en el periodo investigado, del 1o. de agosto de 1993 al 31 de enero de 1994, mientras que en el periodo anterior, de agosto de 1992 a enero de 1993, aumentaron 4.4 por ciento. Su participación en el consumo nacional aparente aumentó de 8.2 a 18.4 por ciento en el periodo investigado.

225. Por lo anterior, en un contexto de menor incidencia de las importaciones de lengua de res, las importaciones originarias de los Estados Unidos de América ganaron presencia en el mercado nacional, tanto por una mayor tasa de crecimiento, como por un mayor peso relativo en la satisfacción de la demanda.

226. En el primer semestre de 1994, las importaciones totales aumentaron 20.7 por ciento, luego de una disminución, en el primer semestre de 1993, de 80.8 por ciento. La participación en el consumo nacional aparente aumentó de 22.5 a 26 por ciento.

227. Las importaciones originarias de los Estados Unidos de América aumentaron 12.6 por ciento en el primer semestre de 1994, mientras que en el primer semestre de 1993 aumentaron 57.1 por ciento. Su participación en el consumo nacional aparente aumentó de 17.9 a 19.3 por ciento en el periodo investigado.

228. Las importaciones originarias de los Estados Unidos de América rebasaron los niveles alcanzados en el primer semestre de 1992, al pasar de 1,150 toneladas en dicho semestre, a 2,033 toneladas en el primer semestre de 1994.

229. Por lo anterior, en un contexto de mayor incidencia de las importaciones de lengua de res, durante el primer semestre de 1994 las importaciones originarias de los Estados Unidos de América ganaron presencia en el mercado

nacional, tanto por una mayor tasa de crecimiento, como por un mayor peso relativo en la satisfacción de la demanda, asimismo, rebasaron sus niveles previos en condiciones de desgravación.

b. Efectos sobre los precios

230. Durante el periodo investigado, las importaciones totales de lengua de res aumentaron sus precios en 144.7 por ciento, mientras que en el periodo previo, de agosto de 1992 a enero de 1993, disminuyeron 50.7 por ciento. Las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, disminuyeron sus precios un 23.7 por ciento en el periodo investigado, mientras que en el periodo previo lo hicieron 6.4 por ciento.

231. El margen de discriminación de precios calculado durante el periodo investigado fue de 9.7 por ciento para la fracción arancelaria 0206.21.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, los cuales se obtuvieron ponderando el margen de discriminación de precios por empresa, con el volumen de exportación, y asignando un margen de discriminación de precios residual a los exportadores no comparecientes.

232. Durante el primer semestre de 1994, las importaciones totales de lengua de res disminuyeron sus precios 27.1 por ciento, mientras que en el primer semestre de 1993 aumentaron 231.9 por ciento. Las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, disminuyeron sus precios 24.9 por ciento en el primer semestre de 1994, mientras que en el primer semestre de 1993 lo hicieron en un 10.1 por ciento.

233. En esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con elementos suficientes para evaluar el impacto de esta política de reducción de precios en los precios de la lengua de res nacional.

c. Efectos sobre la producción nacional

234. Durante el periodo investigado, la producción nacional de lengua de res aumentó 7.9 por ciento, mientras que en el periodo anterior, de agosto de 1992 a enero de 1993, aumentó 4.9 por ciento. La participación en el consumo nacional aparente aumentó de 46.6 en el periodo anterior a 75.6 en el periodo investigado.

235. Durante el primer semestre de 1994, la producción nacional de lengua de res disminuyó 0.3 por ciento, mientras que en el primer semestre de 1993 aumentó 3.4 por ciento. La participación en el consumo nacional aparente disminuyó de 77.5 en el primer semestre de 1993, a 74 por ciento en el primer semestre de 1994

d. Conclusión

236. Tanto en el periodo investigado, como en el primer semestre de 1994, las importaciones

investigadas aumentaron y ganaron presencia en el mercado mexicano; sus niveles rebasaron los niveles previos alcanzados en el primer semestre de 1993. La producción nacional aumentó en el periodo investigado; sin embargo, experimentó en el primer semestre de 1994 una disminución y una participación menor en la satisfacción de la demanda. Los precios de las importaciones tanto en el periodo investigado como en el primer semestre de 1994 disminuyeron.

C. Tripas, vejigas y estómagos

a. Importaciones objeto de discriminación de precios

237. En el periodo investigado las importaciones totales correspondientes a la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, tripas, vejigas y estómagos, aumentaron 17 por ciento, luego de un aumento de 0.8 por ciento en el periodo de agosto de 1992 a enero de 1993. La participación en el consumo nacional aparente se incrementó de 38.3 por ciento a 40.3 por ciento en el periodo investigado.

238. Las importaciones originarias de los Estados Unidos de América aumentaron 15.5 por ciento en el periodo investigado, del 1o. de agosto de 1993 al 31 de enero de 1994, mientras que en el periodo de agosto de 1992 a enero de 1993 aumentaron 2.79 por ciento. Su participación en el consumo nacional aparente aumentó de 38 a 39.4 por ciento en el periodo investigado.

239. En consecuencia, en un contexto de mayor incidencia de las importaciones totales de tripas, vejigas y estómagos, las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, incrementaron su peso relativo en la satisfacción de la demanda y tuvieron una mayor tasa de crecimiento.

240. En el primer semestre de 1994 las importaciones totales aumentaron 9.1 por ciento, luego de una disminución de 3 por ciento en el primer semestre de 1993. La participación en el consumo nacional aparente se incrementó, pues representó 37.8 por ciento en el primer semestre de 1994, mientras que en el primer semestre de 1993 representó 35.9 por ciento.

241. Las importaciones originarias de los Estados Unidos de América aumentaron 9 por ciento en el primer semestre de 1994, mientras que en el primer semestre de 1993 disminuyeron 1.9 por ciento. Su participación en el consumo nacional aparente se incrementó de 35.4 a 37.4 por ciento en el primer semestre de 1994.

242. Por lo anterior, en un contexto de mayor incidencia de las importaciones totales de tripas,

vejigas y estómagos, las importaciones originarias de los Estados Unidos de América ganaron presencia en el mercado nacional, tanto por una mayor tasa de crecimiento, como por su mayor peso relativo en la satisfacción de la demanda.

243. Las importaciones de enero a junio de 1994 superaron los niveles del periodo sin arancel, de enero a junio de 1992, pues en el primero de dichos periodos las importaciones fueron de 23,476 toneladas, mientras que en el otro, de 21,953 toneladas.

b. Efectos sobre los precios

244. Los precios de las importaciones totales disminuyeron 11.9 por ciento en el periodo investigado, mientras que en el periodo de agosto de 1992 a enero de 1993 aumentaron 10 por ciento. Los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, presentaron las mismas tendencias.

245. El margen de discriminación de precios calculado durante el periodo investigado fue de 1.44 por ciento para la fracción arancelaria 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, el cual se obtuvo ponderando el margen de discriminación por empresa, con el volumen de exportación, y asignando un margen de discriminación de precios residual a los exportadores no comparecientes.

246. Los precios de las importaciones totales, en el primer semestre de 1994, disminuyeron 14.1 por ciento, mientras que en el primer semestre de 1993 aumentaron 12.2 por ciento. Los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, experimentaron las mismas tasas de crecimiento y decrecimiento.

247. En esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con elementos suficientes para evaluar el impacto de esta política de reducción de precios en los precios de la lengua de res nacional.

c. Efectos sobre la producción nacional

248. Durante el periodo investigado, la producción nacional aumentó 7.9 por ciento, mientras que en el periodo anterior, de agosto de 1992 a enero de 1993, lo hizo en 4.9 por ciento. La participación en el consumo nacional aparente disminuyó de 61.7 por ciento en el periodo anterior a 59.7 en el periodo investigado.

249. Durante el primer semestre de 1994, la producción nacional disminuyó ligeramente en 0.3 por ciento, mientras que en el primer semestre de 1993 aumentó 3.4 por ciento. La participación en el consumo nacional aparente disminuyó de 64.1 a 45.4 por ciento.

d. Conclusión

250. Tanto en el periodo investigado, como en el primer semestre de 1994, las importaciones

investigadas aumentaron, ganaron presencia en el mercado y sus volúmenes rebasaron los niveles previos alcanzados en el primer semestre de 1992. La producción nacional aumentó en el periodo investigado, pero perdió participación en el mercado nacional. En el primer semestre de 1994, se presentó el mismo fenómeno de pérdida de participación de la producción nacional pero además disminuyó el volumen producido. Los precios de importación disminuyeron.

D. Hígados

a. Importaciones objeto de discriminación de precios

251. En el periodo investigado las importaciones totales correspondientes a la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, hígado de res, disminuyeron 16.4 por ciento, luego de un ligero aumento de 9 por ciento en el periodo previo, de agosto de 1992 a enero de 1993. Su participación en el consumo nacional aparente disminuyó, pues representó 33.1 por ciento en el periodo investigado, mientras que en el periodo previo representó 39 por ciento.

252. Análogamente, las importaciones originarias de los Estados Unidos de América disminuyeron 21.1 por ciento en el periodo investigado, de agosto de 1993 a enero de 1994, mientras que en el periodo de agosto de 1992 a enero de 1993 aumentaron en 10.4 por ciento. Su participación en el consumo nacional aparente disminuyó de 37.1 a 29.7 por ciento en el periodo investigado.

253. En consecuencia, en un contexto de menor incidencia de las importaciones de hígado de res, las importaciones originarias de los Estados Unidos de América perdieron presencia en el mercado nacional, tanto por una mayor tasa de decrecimiento, como por su menor peso relativo en la satisfacción de la demanda.

254. En el primer semestre de 1994 se redujo el arancel en dos puntos porcentuales, las importaciones totales disminuyeron 10.7 por ciento, luego de una disminución de 16.7 por ciento en el primer semestre de 1993. Su participación en el consumo nacional aparente disminuyó, pues representó 35.9 por ciento en el primer semestre de 1994, mientras que en el primer semestre de 1993 representó 38.5 por ciento.

255. Análogamente, las importaciones originarias de los Estados Unidos de América disminuyeron 12 por ciento en el primer semestre de 1994, mientras que en el primer semestre de 1993 disminuyeron 18.8 por ciento. Su participación en el consumo nacional aparente disminuyó de 36 a 33.1 por ciento.

256. Por lo anterior, en este contexto de desgravación parcial, se experimentó una menor incidencia de las importaciones de hígado de res, mientras que las importaciones originarias de los Estados Unidos de América perdieron presencia en el mercado nacional, tanto por una mayor tasa de decrecimiento, como por su menor peso relativo en la satisfacción de la demanda.

b. Efectos sobre los precios

257. Durante el periodo investigado, los precios de las importaciones totales que entran por esta fracción arancelaria, se incrementaron substancialmente en 42.4 por ciento, luego de un decremento de 9.5 por ciento en el periodo previo, de agosto de 1992 a enero de 1993. Asimismo, los precios de las importaciones del producto originario de los Estados Unidos de América, se incrementaron en 42.2 por ciento en el periodo investigado, mientras que en el periodo previo se decrementaron 10.3 por ciento.

258. El margen de discriminación de precios calculado durante el periodo investigado fue de 7.12 por ciento para la fracción arancelaria 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, el cual se obtuvo ponderando el margen de discriminación por empresa, con el volumen de exportación, e imputando un margen residual a los exportadores no comparecientes.

259. En el primer semestre de 1994, la tendencia de los precios de importación siguió siendo al alza, pues los precios de las importaciones totales aumentaron 16.2 por ciento, mientras que los precios de las importaciones provenientes de los Estados Unidos de América, se incrementaron 15 por ciento.

260. En esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con elementos suficientes para evaluar el impacto de esta política de reducción de precios en los precios del hígado de res nacional.

c. Efectos sobre la producción nacional

261. Durante el periodo investigado, la producción nacional de hígado de res aumentó 7.9 por ciento, mientras que en el periodo anterior, de agosto de 1992 a enero de 1993, lo hizo 4.85 por ciento. La participación en el consumo nacional aparente aumentó de 61.1 por ciento en el periodo anterior, a 67 por ciento en el periodo actual.

262. Durante el primer semestre de 1994, la producción nacional de hígado de res disminuyó 0.3 por ciento, mientras que en el primer semestre de 1993 aumentó 3.4 por ciento. La participación en el consumo nacional aparente aumentó de 61.5 en el primer semestre de 1993, a 64.1 en el primer semestre de 1994.

d. Conclusión

263. En el periodo investigado, la producción nacional ganó presencia en el mercado y mantuvo índices positivos de crecimiento. En el primer semestre de 1994, continuó ganando participación en el mercado. Las importaciones originarias de los Estados Unidos de América disminuyeron y resultaron ser una proporción menor respecto al consumo nacional aparente. Asimismo, crecieron los precios de las importaciones.

264. No obstante, la Secretaría consideró que en virtud de que la producción de hígado de res está indisolublemente ligada a la producción del resto de las vísceras y cortes, la decisión del productor de obtener hígado de res, dependerá de la evaluación global de la producción total de la res en sus distintas partes y modalidades. En condiciones de expectativas negativas para la producción de la mayoría de las componentes de la carne de bovino, el productor no sacrificará la res, con lo que la producción de hígado se verá también negativamente afectada.

265. Con base en el razonamiento anterior, la Secretaría concluyó que no obstante el comportamiento de las variables resultó positivo para la producción nacional de hígado de res, el análisis no puede verse de manera aislada del resto de los productos involucrados en esta investigación. Por tanto, de continuar las tendencias del resto de los productos, la discriminación de precios en la importación de hígados podría revertir las tendencias que de manera aislada se observaron en esta fracción arancelaria y causar una amenaza de daño a la producción nacional de hígados.

3. Capacidad exportadora de los Estados Unidos de América y comportamiento estimado para el futuro inmediato

266. Algunos importadores argumentaron que la Secretaría no debería considerar los documentos proporcionados por la Confederación Nacional Ganadera para sustentar su análisis relativo a la capacidad exportadora de los Estados Unidos de América y el comportamiento esperado para el futuro inmediato, en virtud de que algunos de los documentos se presentaron en idioma inglés. En consecuencia, la Secretaría decidió tomar en consideración para la presente etapa de la investigación únicamente las cifras proporcionadas por la Confederación Nacional Ganadera en el cuerpo de la solicitud, así como en los textos traducidos al español.

267. La Confederación Nacional Ganadera manifestó que, de acuerdo con las autoridades estadounidenses, la producción total de carne de

res y ternera en los Estados Unidos de América creció 0.7 y menos 0.25 por ciento durante los años 1992 y 1993 respectivamente y para 1994 se espera un crecimiento del 4 por ciento. Además, se pronostica una recuperación en las exportaciones de los Estados Unidos de América que representará un incremento de 11 por ciento respecto al año anterior.

268. Además, la solicitante argumentó que los Estados Unidos Mexicanos ocupan el tercer lugar de destino de las exportaciones de carne de bovino originarias de los Estados Unidos de América, quedando por abajo de Japón y Canadá. Por otro lado, agregaron que según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América se estima que únicamente por el efecto de la eliminación del impuesto de importación en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las importaciones totales mexicanas de carne de bovino aumentarán en 20 por ciento, aunque gran parte del incremento se deberá a las exportaciones de los Estados Unidos de América, las cuales se estima que crezcan en 55 por ciento durante 1994. Lo anterior, de acuerdo con las estimaciones de la Confederación Nacional Ganadera representaría aproximadamente el 40 por ciento de la producción nacional.

269. Las empresas Nueva Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V., Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. y Operadora Vips, S.A. de C.V. argumentaron que al fundamentar el aumento de la capacidad exportadora de los Estados Unidos de América hacia los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría no consideró la existencia de otros dos mercados importantes para los Estados Unidos de América, a los cuales podría destinarse el incremento esperado de la producción de los Estados Unidos de América, toda vez que el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América no puede determinar ni indicar a cada productor a donde dirigir su producción. Asimismo, la empresa importadora Ayvi, S.A. de C.V., utilizando la misma fuente que los solicitantes, destacó que el aumento de existencias de carne de bovino en Estados Unidos de América se absorberá mayoritariamente por su mercado doméstico, mientras que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte tendrá efectos pequeños en el total de producción de los Estados Unidos de América.

270. Por su parte, los exportadores que comparecieron, manifestaron que no se prevé un crecimiento de la capacidad de producción de carne en los Estados Unidos de América, y en todo caso, si ésta aumentara, sería para suministrar primordialmente el mercado interno, Japón y

Canadá antes que exportarlo a los Estados Unidos Mexicanos.

271. Al respecto, la Secretaría revisó el documento proporcionado por la Confederación Nacional Ganadera titulado "Effects of the North American Free Trade Agreement on U.S. Agricultural Commodities" del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, traducido al español, y determinó que se basa en las expectativas de apertura que les ofrece, a los productores estadounidenses, el mercado mexicano en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual en su análisis se refiere expresamente a este mercado. Lo manifestado en dicho documento concuerda con las tendencias descritas por la Confederación Nacional Ganadera en el cuerpo de su solicitud.

272. Por otra parte, la Secretaría considera que a pesar de que el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América no puede forzar el destino de la producción estadounidense, sí puede establecer pronósticos al respecto basados en cifras oficiales. En el documento citado en el punto anterior, se establece que si bien no se prevén aumentos importantes en la producción estadounidense, el documento subraya expresamente el pronóstico de un mayor volumen de exportaciones hacia los Estados Unidos Mexicanos, independientemente del comportamiento de las exportaciones a terceros países y del consumo interno.

4. Otros factores de amenaza de daño

273. Debido a que las partes comparecientes aportaron otros elementos para el análisis de la amenaza de daño, la Secretaría decidió proceder a su evaluación, llegando a los resultados que se señalan en los siguientes apartados.

A. Aspectos financieros de la cartera vencida

274. La Confederación Nacional Ganadera señaló que las dificultades de comercialización y la caída de los precios han agudizado los problemas financieros del sector ganadero. Específicamente, argumentaron que los montos de cartera vencida de los créditos para la crianza y explotación del ganado, pasaron de 191.7 millones de nuevos pesos en 1990, a 481.3 en 1992, es decir se incrementó en 151 por ciento. La cartera vencida de los créditos para la compraventa de ganado mayor en pie, pasó de 23.4 millones de nuevos pesos en 1990 a 91.4 en 1992, es decir, se incrementó en un 290 por ciento y para la compraventa de carne se incrementó 103.7 por ciento; asimismo, añadió que para 1993, el saldo de la cartera vencida fue de 1,275 millones de nuevos pesos para el sector.

275. Las empresas importadoras Nueva

Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V., Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. y Operadora Vips, S.A. de C.V. señalaron al respecto que la solicitante, al no soportar sus argumentos con un análisis económico-financiero, no demostró la relación directa entre las importaciones investigadas y los problemas de cartera vencida y de necesidades de liquidez. Asimismo, la empresa Sigma Alimentos International, Inc. argumentó que el costo superior del crédito debido a la intermediación financiera y la necesidad de financiamiento de largo plazo debida al carácter extensivo de la ganadería mexicana, eran las causas de los problemas financieros señalados por la Confederación Nacional Ganadera y no las importaciones del producto investigado.

276. Al respecto, la Secretaría analizó la información proporcionada por la Confederación Nacional Ganadera, y encontró que los datos aportados en el aspecto financiero se refieren a periodos previos, pues no ofreció cifras desagregadas para el periodo investigado. Además, efectivamente no aportó un análisis financiero que demostrara la relación directa entre los problemas de cartera vencida, con el crecimiento de las importaciones.

277. La demostración de la relación directa del problema financiero con la práctica de discriminación de precios resulta de la mayor importancia, por estar condicionado dicho problema tanto por el mercado de la carne, como por otros mercados relevantes para el sector ganadero, y por enfrentar dicho sector un problema de cartera vencida previo al periodo investigado. En virtud de que la Confederación Nacional Ganadera no presentó dicha demostración, la Secretaría, para la presente etapa de la investigación, no tomó en consideración los indicadores relativos a este punto como evidencia de la existencia de amenaza de daño.

B. Ciclicidad en el mercado

278. La empresa exportadora Monfort, Inc., afirmó que el mercado de la carne de bovino es cíclico, lo que trae como consecuencia que en ciertas épocas del año aumente su consumo. Además señaló, que en algunos periodos se consume más un tipo de producto cárnico que otro, razones que explican el aumento de las importaciones. En el mismo sentido, la empresa importadora Vigar Carnes S.A. de C.V., argumentó que los ciclos climatológicos y económicos, afectan el comportamiento de los precios en plazos medios y añadió que los precios muestran comportamientos estacionales a través del año.

279. Para evaluar el argumento anterior la

Secretaría consideró la producción reportada por la Confederación Nacional Ganadera para los años de 1991 a 1994, como un indicador de las ventas, debido a la carencia de información relativa a las mismas. Al principio de cada año, los datos prácticamente coinciden y en el primer trimestre presentan la misma tendencia; además, en el último trimestre de cada año, las tendencias e incluso las cantidades absolutas, tienden nuevamente a igualarse.

280. La Secretaría se allegó de información relevante para la presente investigación, al consultar los documentos presentados en la investigación de carne de bovino procedente de la Unión Europea. La Confederación Nacional Ganadera presentó el documento denominado "Nota informativa sobre la Cadena del Sector Bovino Productores de Carne", suscrito por la Comisión de Seguimiento y Evaluación del Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, donde se afirma que, en efecto, la producción de ganado bovino a nivel nacional se realiza de manera estacional, incrementándose en las épocas de secas y disminuyendo en épocas de lluvia para lo cual y con fines productivos y reproductivos se maneja por ciclo ganadero, iniciando éste el primero de septiembre y finalizando el 31 de agosto de cada año.

281. A partir de los elementos anteriores, la Secretaría determinó que el comportamiento de las ventas y de la producción de los productores nacionales es estacional. En consecuencia, en ausencia de un cambio exógeno en la demanda del producto, los precios del producto investigado pueden variar también estacionalmente.

282. El establecimiento de la existencia de esta estacionalidad, le da sustento a las comparaciones por periodo que se hicieron en el análisis de amenaza de daño del presente documento, mismas que por su naturaleza responden a la objeción presentada por Nueva Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V., Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. y Operadora Vips, S.A. de C.V. en el sentido de que no procedían comparaciones entre periodos no equiparables.

C. Diferencias de calidad

283. Los exportadores argumentaron que la carne originaria de los Estados Unidos de América tiene un valor nutricional más alto, es de mejor calidad que la nacional y sólo una pequeña parte de la carne nacional alcanza sus niveles de calidad. Añadieron que existen diferencias entre las razas del ganado utilizado, así como en la alimentación del mismo. En el norte de los Estados Unidos Mexicanos, al no contar con suficientes zonas de

pastizales, las reses son alimentadas con granos, lo que permite criar ganado tipo europeo. En el sur, por el contrario, se cuenta con grandes zonas de pastizales, por lo que éste es el alimento principal del ganado; dicha alimentación no es adecuada para el ganado europeo por lo cual se cría ganado cebú cruzado con criollo. Este ganado tiene menores rendimientos de carne por canal y da por resultado un producto de menor calidad al importado.

284. De acuerdo con la información presentada por las empresas importadoras Nueva Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V., Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. y Operadora Vips, S.A. de C.V. el ganado alimentado bajo el sistema de libre pastoreo, al efectuar sus recorridos en busca de alimento, desarrolla menos grasa y su carne resulta de un contenido muscular de mayor dureza. Por lo anterior la carne de bovino nacional resulta de menor calidad que la importada.

285. Los importadores, también argumentaron que la carne de bovino nacional, por venderse en canal y no en cortes, así como por ser de menor calidad, no es comparable con el producto de importación. El producto nacional presenta las mayores diferencias respecto a los cortes clasificados como "choice" y "select" en el mercado norteamericano. A diferencia del producto nacional, el importado presenta un mayor valor agregado, pues se ofrece empacado al alto vacío y se envuelve en lámina impermeable, lo que facilita el manejo de inventarios y reduce los costos de operación.

286. La Confederación Nacional Ganadera manifestó que ha ido ganando presencia en el mercado nacional la forma de comercialización de cortes propia de los Estados Unidos de América, a base del manejo comercial no de canales y ganado, sino de cortes de carne, que implica un grado superior de valor agregado en el producto y en la infraestructura tecnológica de sacrificio, refrigeración, conservación, congelación y comercialización mayor. Asimismo, manifestó que durante los últimos cuatro años, el 25 por ciento de la producción total se comercializó en cortes.

287. La Confederación Nacional Ganadera no proporcionó información con respecto a la carne empacada al alto vacío, sin embargo, según el Resumen Ejecutivo del Proyecto de Adquisición del Frigorífico de IDA-Ferrería, presentado por la solicitante, el sistema de comercialización actual es en canales, y los productores nacionales tienen contemplado la comercialización de cajas con cortes (pulpas y cortes finos) que algunos frigoríficos están en la posibilidad de ofertar.

Asimismo, de acuerdo con la información presentada por las empresas Nueva Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V., Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. y Operadora Vips, S.A. de C.V., solamente los productores de carne de Tabasco, han iniciado la comercialización de la carne en esa modalidad.

288. En consecuencia, la Secretaría concluyó que existe una creciente preferencia en el mercado, por la modalidad de presentación del producto importado. Además, la comercialización de cortes nacionales, congelados y empacados al alto vacío, que los productores nacionales contemplan como un proyecto a desarrollar, actualmente representa una proporción mínima de la comercialización total del producto. Sin embargo, en esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con suficiente información para evaluar en qué medida las importaciones de los productos investigados impiden el desarrollo de dicho proyecto.

D. Capacidad de abasto y capacidad instalada

289. La Confederación Nacional Ganadera en su solicitud afirmó que la capacidad instalada de sacrificio en las plantas Tipo Inspección Federal creció 57 por ciento en 1992 y disminuyó 4 por ciento en 1993. Añadió que el porcentaje de utilización de esta infraestructura es relativamente bajo, ya que en 1991 fue de 31 por ciento, en 1992 de 26 por ciento y en 1993 de 27 por ciento.

290. La solicitante agregó que en particular, las instalaciones Tipo Inspección Federal propiedad de la Confederación Nacional Ganadera incrementaron su capacidad instalada en 1992 en un 52 por ciento y un 4 por ciento en 1993; la utilización de su capacidad fue de 42 por ciento en 1991, y 27 por ciento en 1993.

291. En relación a la capacidad de abasto, Nueva Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V., Almacenes Aurrerá, S.A. de C.V. y Operadora Vips, S.A. de C.V. argumentaron que preferirían la oferta nacional si esta les pudiera suministrar la carne con las características adecuadas a sus necesidades, pero agregaron que actualmente, de no importar la carne y los despojos, se verían en la necesidad de implantar instalaciones Tipo Inspección Federal para darle al producto la presentación que demanda el consumidor. De acuerdo con estas empresas, esto se debe a que no existe capacidad por parte de los productores nacionales para abastecer cortes primarios y menos aún cortes comerciales, en la cantidad y calidad requeridas.

292. La Secretaría, con base en la información proporcionada por la Confederación Nacional Ganadera, estimó tanto la capacidad de producción total, como la suma de la capacidad municipal y la de las instalaciones Tipo Inspección Federal. En

1992 se incrementó la capacidad total en un 19 por ciento, mientras que en 1993 se presentó una disminución del 8 por ciento.

293. La capacidad de producción de las instalaciones Tipo Inspección Federal presentó una tendencia ascendente durante los tres años. En 1991 registró una capacidad de 623,750 toneladas, en 1992 de 968,713 y en 1993 se incrementó a 1,008,025 toneladas. El mayor incremento fue de 55 por ciento en 1992 y el menor, de 4 por ciento en 1993.

294. De acuerdo a los cálculos obtenidos por la Secretaría la participación en la matanza total de los rastros municipales ha descendido de 82 por ciento en 1991 a 74 por ciento en 1993, mientras los rastros Tipo Inspección Federal aumentaron de 18 a 26 por ciento.

295. Estos elementos objetivos indican que los productores nacionales se encuentran en un proceso de adaptación a las nuevas necesidades del mercado. En efecto, los rastros Tipo Inspección Federal, los cuales cuentan con mayor tecnología y capacidad para producir carne en corte son los que mantuvieron una expansión a lo largo de los años descritos anteriormente.

296. No obstante, la Secretaría, con base en los cálculos realizados, comprobó que existe una gran subutilización de la capacidad total de este sector, ya que en 1991 utilizó un 21 por ciento, un 18 por ciento en 1992, mientras que un repunte en 1993 colocó el nivel de utilización al mismo nivel de 1991. Las cifras indican que este sector presenta una subutilización que repercute en un aumento de los costos de producción, lo que podría impactar en la rentabilidad de esta industria.

297. En la última etapa de la investigación, la Secretaría deberá evaluar en qué medida estos factores de competitividad, relativos a presentación, calidad y capacidad de abasto pueden impactar negativamente a la producción nacional, independientemente de la práctica de discriminación de precios.

Conclusiones

298. La Secretaría concluyó, en forma preliminar, que el incremento de las importaciones de carne de bovino y despojos originarias de los Estados Unidos de América realizadas en condiciones de discriminación de precios, así como el aumento previsible de la capacidad exportadora de este país hacia el mercado mexicano, constituyen elementos de amenaza de daño a la producción nacional de mercancías similares.

299. Aunado a lo anterior, la Secretaría determinó que la producción nacional manifestó una tendencia descendente, asociada a una pérdida de participación en el mercado y a una disminución de sus precios. Además, la capacidad

instalada experimentó una tendencia a mayores niveles de subutilización, lo cual podría repercutir en un incremento en los costos de operación e impactar negativamente en la rentabilidad de la industria nacional.

300. Por los motivos expuestos en los puntos precedentes, la Secretaría había concluido preliminarmente que las importaciones en condiciones de discriminación de precios originarias de los Estados Unidos de América constituyen una amenaza de daño a la producción nacional. Sin embargo, la autoridad investigadora procedió a evaluar la repercusión que tendría el hecho de aplicar cuotas compensatorias en el público consumidor, con fundamento en lo dispuesto en el Artículo 88 de la Ley de Comercio Exterior, encontrando que si bien es cierto que las cuotas compensatorias evitarían la distorsión provocada por el ingreso de estos productos en condiciones de discriminación de precios, también lo es que en la coyuntura económica actual, tales cuotas depararían en un mayor perjuicio en el público consumidor; por lo que se procede a dictar la siguiente

RESOLUCION

301. Se continúa la investigación administrativa sin imponer cuotas compensatorias en relación a las importaciones de carne de bovino y despojos comestibles originarias de los Estados Unidos de América, que ingresen a territorio nacional a través de las fracciones arancelarias 0201.30.01, 0202.30.01, 0206.21.01, 0206.22.01 y 0504.00.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

302. La audiencia pública a que se refiere el Artículo 81 de la Ley de Comercio Exterior tendrá verificativo el 4 de agosto de 1995, a las 10:00 horas, en las oficinas de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, sita en Insurgentes Sur 1940, piso 11, colonia Florida, código postal 01070, Delegación Alvaro Obregón, México, Distrito Federal; números telefónicos: 229-61-56 y 229-61-00, extensiones 3105 y 3106; fax: 229-65-02 y 229-65-03.

303. Los alegatos a que se refiere el Artículo 82 de la Ley de Comercio Exterior deberán presentarse el 18 de agosto de 1995.

304. Con fundamento en el Artículo 164 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, se concede un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la publicación en el **Diario Oficial de la Federación** de esta Resolución, para que las partes interesadas y, en su caso, sus coadyuvantes, presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes.

305. Comuníquese esta Resolución a la

Administración General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos legales correspondientes.

306. Notifíquese a las partes involucradas.

307. La presente Resolución surtirá sus efectos al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

México, D.F., a 21 de abril de 1995.- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, **Herminio Blanco Mendoza**.- Rúbrica.