

RESOLUCION N° 145-2003

MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMERCIO, San José, a las catorce horas del diez de noviembre del dos mil tres.

RESOLUCIÓN FINAL PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN *ANTIDUMPING* INICIADO A SOLICITUD DE LA INDUSTRIA CERAMICA COSTARRICENSE S.A. (INCESA STANDARD S.A.) SOBRE LAS IMPORTACIONES DE INODOROS Y LAVAMANOS (DE EMPOTRAR O CON PEDESTAL) DE LOZA VITRIFICADA, MERCANCIA QUE SE CLASIFICA EN LA PARTIDA ARANCELARIA 6910.90.00 DEL SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO, ORIGINARIA DE LA REPUBLICA DE VENEZUELA. EXPEDIENTE 001-98 DE LA OFICINA DE PRACTICAS DE COMERCIO DESLEAL Y MEDIDAS DE SALVAGUARDIA, ACTUALMENTE UNIDAD DE ASUNTOS JURÍDICOS.

RESULTANDO

PRIMERO: SOBRE EL PROCEDIMIENTO.

(1) ASPECTOS GENERALES

1. Que desde el día 12 de junio de 1998, la empresa Incesa Standard Sociedad Anónima presentó formal solicitud de inicio de investigación por práctica de “dumping” contra la importación de loza sanitaria originaria de la República de Venezuela (véase folio 184).
2. Que el día 31 de julio de 1998, la Licda María de los Angeles Cambroneró Arias, presentó el informe técnico inicial, versión pública, sobre la solicitud de investigación por supuesto *dumping* contra la empresa Vencerámica C.A (véase folio 930 a 986).
3. Que mediante el oficio OPCD-093-98 del 4 de agosto de 1998, en cumplimiento por lo dispuesto por el artículo 5.5 del Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo 6° del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio de 1994, se notifica a la Comisión *Antidumping* y sobre Subsidios de la República de Venezuela, sobre la solicitud de inicio de una investigación por *dumping* contra la importación de loza sanitaria originaria de la República de

Venezuela y exportada a Costa Rica bajo supuestas condiciones de *dumping* por la empresa Vencerámica C.A (véase folio 988).

4. Que mediante la resolución de las once horas del diez de agosto de mil novecientos noventa y ocho, y con base en la información existente en el expediente a ese momento se ordenó el inicio de la investigación, toda vez que existían indicios suficientes para ello. Esta resolución en su parte dispositiva dispuso lo siguiente: *“Con fundamento en el artículo 11 del Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio y el artículo 5 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, ley de Aprobación del Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ley N° 7475, se declara el inicio de investigación antidumping sobre la importación de inodoros y lavamanos (de empotrar o con pedestal) de loza vitrificada, mercancía que se clasifica bajo la partida arancelaria 69.10.90.00 del Sistema Arancelario Centroamericano, originaría de la República de Venezuela, independientemente del país de procedencia.”*(véase folios 1003 a 1019 del expediente administrativo No. 001-98 de la Oficina de Prácticas de Comercio Desleal y Medidas de Salvaguardia).
5. Que el día 4 de mayo de 1999, la Oficina de Prácticas de Comercio Desleal y Medidas de Salvaguardia, emitió el Informe Técnico Preliminar, versión pública general sobre el caso en análisis, el cual consta del folio 2623 al 2830 del expediente administrativo.
6. Que mediante resolución N°008-2000 de las 14:00 horas del 22 de febrero del 2000, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, dicta Resolución Preliminar dentro del procedimiento administrativo de investigación *antidumping*, iniciado a solicitud de la empresa Incesa Standard S.A sobre las importaciones de inodoros y lavamanos de loza vitrificada, mercancía originaria

de la República de Venezuela, y, con fundamento en el artículo 15 y 16 del Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio, se ordena continuar con la investigación para resolver en forma definitiva acerca de la existencia de *dumping*. Se le concede a las partes un plazo de 20 días hábiles para que presenten las argumentaciones y pruebas que consideren pertinentes (véase folio 2852 al 2909).

7. Que el día 06 de Noviembre de 2001, la Unidad de Estudios Económicos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, entrega el informe técnico definitivo EE-036-2001, en su versión pública, relativo al procedimiento administrativo para la imposición de una medida antidumping contra la empresa Vencerámica C.A (véase folio 3224 al 3244).
8. Que mediante resolución 009-2002, de las diez horas del 28 de enero del 2002, esta Autoridad Investigadora emite la resolución final del procedimiento cuya parte dispositiva estableció lo siguiente:

“Por tanto.

1. *Que corresponde rechazar la solicitud de caducidad por cuanto se mantiene el criterio expuesto en la resolución de las catorce horas del nueve de marzo del dos mil.*
2. *Que a la luz de la prueba recopilada y los análisis económicos realizados se concluye que no existe amenaza de daño a la empresa nacional y que la tendencia decreciente en los precios de la empresa nacional tiene su origen principal en elementos diferentes al dumping.*
3. *Al no haberse demostrado la existencia de daño, y ser éste un requisito indispensable para el establecimiento de una medida antidumping, corresponde archivar el expediente y dar por terminada la presente investigación.*
4. *Contra la presente resolución procede el recurso de revocatoria en el término de veinticuatro horas, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 332 inciso 2 y 346 de la Ley General de la Administración Pública.*
5. *Notifíquese y publíquese.”*

9. Que contra dicha resolución el día 10 de abril del 2002, la empresa Incesa Standard S.A. presentó recurso de reposición en tiempo y forma, dándose audiencia sobre el mismo a la empresa investigada.

10. Que mediante resolución N° 47-2002 del veinte de mayo del dos mil dos se declara con lugar el recurso de revocatoria interpuesto por la empresa Incesa Standard S.A. según la cual se dispuso en su parte dispositiva lo siguiente:

“Se acoge el recurso de reposición interpuesto y revoca la resolución 009-2002 de las diez horas del veintiocho de enero del dos mil dos.

Amplíese el estudio técnico final en cuanto a análisis de cambios de gustos y preferencias del consumidor, productividad de la empresa nacional, la comparabilidad en los precios de importación en condiciones normales de comercio y los efectos de la posición preponderante de la empresa nacional.”

11. Que mediante documento fechado 19 de Agosto del 2002, la empresa Vencerámica interpone recurso de revocatoria con nulidad concomitante contra la resolución N° 47-2002, del veinte de mayo del dos mil dos. Esta gestión se rechaza mediante resolución N°142-2003 de las trece horas quince minutos del siete de Noviembre del año dos mil tres, por considerarla improcedente e impertinente, igualmente se rechaza el incidente de nulidad.

12. Que mediante oficio AJ-302-2003 de fecha 07 de Noviembre del 2003, el Órgano Director solicita al señor Ministro reconsidere variar la parte dispositiva de la resolución N° 47-2002 del veinte de mayo del dos mil dos, en el sentido de que la ampliación de los estudios solicitados no resulta procedente, toda vez que dicha información no es oportuna ni útil a los fines del procedimiento. Esta gestión es aceptada mediante resolución N° 143-2003 de las quince horas treinta minutos del siete de Noviembre del año dos mil tres ordenándose proceder de inmediato a emitir sin más trámite la resolución final en este procedimiento, y utilizar la información técnica económica existente en el expediente y en los informes técnicos.

(2) CADUCIDAD DEL PROCEDIMIENTO.

13. Que la empresa Vencerámica C.A. mediante escrito recibido por esta Administración el día 25 de Abril del 2000, presenta una serie de argumentaciones, entre ellas reitera su alegato en relación con que ha transcurrido el plazo de caducidad del procedimiento previsto en el artículo 5.1 del Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994; a pesar de que el asunto fue rechazado en la resolución de las 14:00 horas del 9 de marzo del 2000.
14. La argumentación sobre la caducidad del procedimiento la dirige en tres sentidos. 1° Que el Ministerio de Economía, Industria y Comercio ha equivocado la interpretación que se dio en la resolución recién citada sobre el concepto de nulidad, y debe reconsiderarse entonces el razonamiento en dicho sentido. 2° Que la terminología del acuerdo es genérica y por lo tanto debe adaptarse a todos y cada uno de los regímenes legales de los miembros de la OMC. 3° La norma contenida en el artículo 5.10 del Acuerdo Antidumping resulta obligatoria y conforme con el artículo 7 de la Constitución está por encima de la ley.

(3) COMPROMISO DE PRECIOS.

15. Que la empresa Vencerámica C.A. presentó una propuesta formal tendiente a establecer un compromiso de precios de conformidad con el artículo 8.1 del Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994.

(4) SOBRE NULIDADES Y DEFECTOS PROCESALES.

16. Que revisado el expediente el principio de transparencia ha sido cumplido a cabalidad toda vez que se procedió a realizar las comunicaciones a los gobiernos, organismos internacionales, así como las publicaciones de ley, en todos aquellos casos en que resulta obligatorio.

17. Que revisado el expediente igualmente no existen vicios de notificación en el tanto los actos administrativos fueron debidamente notificados a las partes interesadas, siendo éstas el Gobierno de la República de Venezuela, la empresa exportadora Compañía Venezolana de Cerámica C.A. (Vencerámica C.A.), los importadores Super Ferretera S.A., Loza S.A, el Bodegón de la Cerámica S.A. y la empresa productora nacional Incesa Standard S.A.
18. Que no se observan defectos u omisiones en el procedimiento que puedan afectar la validez de las actuaciones de esta Autoridad Investigadora, según revisión de la Asesoría Jurídica de este Despacho.

CONSIDERANDO

PRIMERO: PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR.

19. A criterio de los importadores no existe similitud entre los productos considerados por la solicitante Incesa Standard S.A. como “*comunes*”. A su criterio el término “*similar*” es un concepto jurídico que debe fundamentarse en las características del producto que son sustanciales tales como la calidad, la marca o patente, el proceso productivo, la tecnología aplicada, y no simplemente en los elementos comunes tales como el uso, la línea de producción, el número de piezas y el color. Que el producto que importa de Vencerámica C.A. es loza de segunda “*o también denominada línea económica*”, la cual se diferencia en precio de la loza de primera. A su criterio en el análisis de la similitud entre los productos se propuso como elementos básicos de comparación: la categoría -loza comercial y loza de primera-, calidad del terminado, peso y relación peso-cantidad de materiales, tecnología aplicada al proceso productivo, volumen de producción, marca del producto y seguimiento de aspectos normalizados a nivel internacional para el proceso productivo.

20. La empresa exportadora alegó que la comparación que se hace entre el valor normal y el precio de exportación no es correcta en tanto los productos fabricados por Vencerámica C.A. y exportados al mercado costarricense no son similares a los comercializados en el mercado venezolano. Vencerámica C.A. sólo exporta a Costa Rica producto de “*calidad comercial*” o segunda, mientras que en el mercado venezolano comercializa producto de primera calidad y sólo de forma excepcional vende en ese mercado producto de “*calidad comercial*” o segunda.
21. Resulta esencial como aspecto de gran trascendencia la determinación de similitud de bienes. Esto especialmente por cuanto de la determinación de similitud entre los bienes importados y los bienes producidos por la rama de producción nacional supuestamente afectada, depende la posibilidad de realizar los estudios económicos que lleven a determinar la existencia de daño y relación causal. Para efectuar el análisis de similitud de bienes. Lo primero es comparar entre los bienes importados al territorio nacional y los bienes nacionales, con el único objeto de establecer si la denuncia procede en virtud de ser presentada por una rama de producción nacional de bienes similares a los importados.
22. Para la determinación de similitud deberá seguirse lo dispuesto en el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping, en el cual se indica que la expresión producto similar significa “*un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado*”.
23. Sobre este aspecto es importante recordar que de la norma señalada se derivan dos estándares de comparación distintos. El primero de ellos consiste en la similitud que debe existir entre el producto de exportación y el producto

similar en el mercado de origen, comparación la cual servirá para establecer el margen de dumping. En nuestro caso, al existir ventas del mismo producto en el mercado de origen a las ventas de exportación, ello permitió a esta autoridad investigadora hacer las comparaciones respectivas.

24. En segundo lugar, se debe establecer una comparación de similitud de productos entre el producto determinado y el producto similar en nuestro país, y para lo cual se ha utilizado no un producto "idéntico", sino uno que aunque no sea igual tiene características muy parecidas a las del producto considerado. Esta decisión permitirá dos cosas, por una parte determinar qué empresas constituyen la rama de producción nacional con capacidad de solicitar el inicio de la investigación, y en segundo lugar determinar la existencia de daño y relación causal.

25. Durante los debates celebrados en la Conferencia de La Habana se declaró que la expresión "producto similar" significaba en este caso el mismo producto (E/CONF.2/C.3/SR.30*, pág. 5.). En el informe de 1959 del Grupo de Expertos que examinó los derechos antidumping y los derechos compensatorios se indica lo siguiente:

"Después de haber discutido acerca del sentido que conviene dar a la expresión "producto similar", el Grupo ha reconocido que debería interpretarse que se refiere a los productos que poseen características materiales idénticas, a reserva de las diferencias de presentación impuestas por la necesidad de adoptar el producto de que se trate a las condiciones particulares del mercado del país importador (es decir, para satisfacer el gusto de los consumidores y respetar las prescripciones legales de dicho país). Ciertos miembros del Grupo han hecho observar que esta concepción se ajusta también a la [declaración mencionada supra] concerniente a la expresión "producto similar" ... en la que se indica que ... se trata "en ... [este] caso ... del mismo producto". Sin embargo, a los efectos del ajuste mencionado, sería conveniente autorizar ciertas correcciones, en el sentido de alza o de baja, del precio del producto similar, para tener en cuenta las diferencias que pueden presentar los tipos de productos destinados al mercado interior, por una parte, y a los diversos mercados de exportación, por otra parte.

El Grupo ha precisado que la significación de la expresión "producto similar" que él ha admitido, no debe interpretarse ni demasiado ampliamente, con lo que se llegaría a tomar en consideración productos de clase diferente cuyo precio en el mercado interior fuera más elevado, ni demasiado estrictamente, lo que podría conducir a alejarse de manera sistemática de las disposiciones del apartado a) del párrafo 1, artículo VI.

Durante el debate efectuado sobre esta cuestión, el Grupo ha comprobado que existe una ligera divergencia entre las versiones inglesa y francesa del párrafo 1 del artículo VI. En efecto, las palabras "the like product" que figuran en el primero de estos textos se han traducido en el segundo por "un produit similaire" (en la versión española, "un producto similar"), expresión que es un poco más vaga, pero ha estimado que esta discrepancia no tendrá ninguna repercusión práctica si se interpreta la citada expresión como ha sugerido." (L/978, adoptado el 13 de mayo de 1959, 8S/161, 165, párrs. 12-14.)

26. El apartado b) del artículo 2 del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General, de 1967, y el párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo del mismo título, de 1979, así como una nota al párrafo 1 del artículo 6 del Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General, de 1979, son prácticamente idénticos; los dos últimos textos están formulados en los siguientes términos:

"En todo el presente Código [Acuerdo] se entenderá que la expresión "producto similar" ("like product") significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado." (15S/26, 27; 26S/188, 189; 26S/62, 72, nota 1.)

27. En ese sentido, aunque el Acuerdo Antidumping establece una serie de elementos a evaluar, el criterio práctico de los órganos técnicos, por lo demás ya formalizado en la posición de ciertos paneles de la OMC, es que el elemento que prevalece al establecer que dos bienes son similares es la identidad en usos y funciones. Asimismo, el criterio práctico desarrollado por los órganos técnicos es que, siempre que sea posible, es preferible que un órgano técnico independiente, especializado en el análisis de bienes y de

preferencia oficial, sea quien emita el criterio en relación con la similitud de los bienes, en virtud de que el órgano técnico que analiza estos casos usualmente no tiene personal capacitado y con competencia para este tipo de evaluaciones.

28. En la resolución preliminar esta Autoridad Investigadora sobre la similitud de los productos nacional y el producto importado, estableció una serie de consideraciones, las cuales se deben mantener, al no haberse ofrecido pruebas o argumentos que hayan logrado desvirtuarlos. En ese sentido esta resolución preliminar estableció:

“PARÁMETROS DE LA NORMA ASME A.112.19.2M.-1995

19. *Que Vencerámica C.A. fundamenta la distinción entre producto de primera calidad y producto de segunda calidad con base en los parámetros establecidos en la norma ASME A112.19.2M-1995.*

20. *Que la norma ASME A112.19.2M-1995 define el producto de primera calidad como “artefacto de primera clase en conformidad con el grado de limitaciones y otros requerimientos de esta norma...” Por su parte, la norma define el producto de segunda calidad como “artefacto, cuyas calificaciones están bajo las de ‘primera calidad’ en acabado cosmético..., pero que reúne todos los otros requerimientos de las Normas A112.19.2 y A.112.19.6, y es considerado útil y seguro desde el punto de vista sanitario”.*

Tanto de la lectura de la norma, como de las argumentaciones de Vencerámica C.A. a lo largo del procedimiento administrativo, se deriva que la diferenciación del producto de segunda calidad en relación con el de primera se refiere únicamente al acabado estético.

21. *Que los acabados cosméticos del producto no afectan el uso ni las funciones de los mismos. Al contrario, tal y como lo señala la norma, el producto de segunda, según la norma, es considerado “útil y seguro desde el punto de vista sanitario”.*

EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE VENCERÁMICA C.A.

22. *Que el único dictamen que este Ministerio puede considerar válido para la evaluación de la calidad de los productos, de conformidad con los parámetros de la norma ASME, es el rendido por la ONNUM.*

23. Que el muestreo estadístico realizado por la ONNUM en Loza S.A. y Super Ferretera S.A. se realizó de conformidad con los tamaños de los lotes encontrados en cada una de las distribuidoras.

24. Que el informe de la ONNUM señala que ninguno de los productos inspeccionados presentan el marcaje de segunda estipulado por la norma ASME, ni las marcas que Vencerámica C.A. indica que coloca a los productos de segunda (prueba confesional y carta del 26 de enero de 1999 de Vencerámica C.A.)

25. Que aun y cuando ninguno de los productos de Vencerámica C.A. presenta el marcaje de segunda calidad, de la evaluación realizada por la ONNUM con base en los parámetros de la norma ASME A112.19.2M-1995, se deriva que el 46 por ciento de la totalidad de los productos muestreados son de primera calidad y el 54 por ciento restante son de segunda calidad.

26. Que de los productos de primera calidad de Vencerámica C.A., el 58 por ciento presentan la calcomanía con la inscripción de la norma ASME A112.19.2M-1995, que según la misma Vencerámica C.A. se coloca únicamente en los productos de primera calidad.

27. Que de las pruebas agregadas al expediente administrativo, existen algunas contradictorias en cuanto a la forma en que los productos de Vencerámica C.A. son ofrecidos al consumidor costarricense.

28. Que según lo ha alegado Incesa Standard, los artículos Vencerámica C.A. son ofrecidos al público sin diferenciar la calidad de los bienes y al efecto aportaron como prueba un acta notarial en la que se indicaba que "...en ninguna parte de los establecimientos señalados o de las piezas inspeccionadas se indica mediante ningún tipo de letrero o anuncio que los (productos de vencerámica C.A. son) de segunda calidad." En el acta levantada en El Bodegón de la Cerámica S.A. se hizo constar "...que se compró una pieza sanitaria correspondiente a un lavamanos 'oakbrook' y que al momento de la compra no se informó de que dicha pieza fuera de primera o segunda calidad, sin embargo ante la pregunta hecha al vendedor Marco Vinicio Morales Chaves, persona que (los) atendió en dicho local comercial, respondió que corresponde a primera calidad, además en la factura de compra no se establece en ninguna parte la calidad de la pieza". Por su parte, en el acta levantada en el local Megasol se hizo constar que el señor Orlando Jiménez Martínez compró un lavamanos Belair de pedestal de dos piezas y que "...el vendedor ante pregunta dijo que primera calidad y dijo que la diferencia con Incesa Estándard (sic) es el 'precio'".

29. Que, en inspección ocular realizada por la Administración a través de los funcionarios de la ONNUM, se pudo constatar que en todos los establecimientos

parte en este proceso, los artículos se ofrecían al público como de segunda, pero ninguno de los artículos ostentaba las marcas correspondientes a segunda calidad.

Esta situación, aunque por si misma es intrascendente para determinar la similitud de los productos, es un elemento que debe considerarse a la hora de atender las defensas de Vencerámica C.A., pues evidencia las graves contradicciones en que incurre en sus argumentaciones y la forma en que los bienes son ofrecidos en el mercado.

30. *Que no es de recibo por esta administración el argumento de Vencerámica C.A. de que el producto exportado a Costa Rica no es similar al producto nacional con base en las diferencias de calidad, en tanto, además de haberse determinado que Vencerámica C.A. exporta a Costa Rica producto de primera calidad, se ha constatado que las diferencias entre la primera y la segunda calidad de los productos de Vencerámica C.A. no son significativas en tanto el producto es ofrecido al público y comercializado como de una misma calidad y a un mismo precio. De esta forma, al no existir diferencias significativas entre las calidades del producto de Vencerámica C.A., resulta ilógico pretender, tal y como lo ha hecho Vencerámica C.A. reiteradamente durante el transcurso de este procedimiento, basar su argumento de que el producto de Incesa Standard S.A. no es similar al de Vencerámica C.A. en tanto es del grado A o primera de conformidad con los parámetros de la norma ASME A112.19.2M-1995.*

EL PROCESO DE PRODUCCIÓN

31 *Que el proceso productivo de Incesa Standard S.A. y Vencerámica C.A., en términos generales, es el mismo: se prepara la mezcla de la pasta (caolín, arcilla, sílica, feldespato, y agua) y del esmalte (feldespato, fundentes, pigmentos y agua). Una vez preparada la pasta, se procede a vaciarla en los moldes a fin de que adopte la forma correspondiente. Cuando la pasta ha endurecido, se saca la pieza del molde para someterla al proceso de pulido y secado. Posteriormente, se inspecciona la pieza con el fin de detectar defectos menores y proceder a repararlos. Una vez realizada la inspección se procede a esmaltar la pieza y a su cocción en hornos continuos. Finalmente, se realiza una nueva inspección a fin de clasificarla y proceder a empacarla.*

SIMILITUD ENTRE EL PRODUCTO NACIONAL Y EL PRODUCTO IMPORTADO

32 *Que de conformidad con la información que consta en el expediente, esta administración ha determinado la similitud del producto nacional con el producto importado con base en las siguientes características:*

- *Los insumos con que se fabrican los inodoros y lavamanos son los mismos: caolín, arcilla, colorantes, fritas, sílica y feldespato.*

- *Las características de los productos, según modelo, son similares (consumo de agua, peso, dimensiones).*
- *El proceso de producción es el mismo, independientemente de la tecnología empleada por cada empresa.*
- *El destino de los productos es el mismo: ambas empresas ofrecen productos de lujo y líneas intermedias para uso residencial, comercial y hoteles (líneas Super Lujo, Lujo e Intermedia de Incesa Standard S.A. y Galaxie y Spazio de Vencerámica C.A.), y líneas económicas e institucionales (líneas Standard, Económica e Institucional de Incesa Standard S.A. y Vencerámica y Caribe de Vencerámica C.A.).*
- *Los usos y funciones de los productos son los mismos.*
- *El acabado es vitrificado y se encuadra dentro de los parámetros de la norma ASME A112.19.2M-1995. Además, los productos se ofrecen en una gama variada de colores.*
- *Los productos son ofrecidos al público de manera indistinta, pues a pesar de las advertencias en los negocios (según verificación que se realizó después de iniciada la investigación), las mercancías no presentan marcajes que las identifiquen como de segunda y, más bien, las únicas marcas que aparecen los identifican como de primera, aún cuando éstos también se ofrecen como de segunda.*

33. *Que en tanto existe identidad entre los usos y funciones del producto nacional y el producto importado, y en tanto ambos se fabrican con los mismos insumos, ambos se orientan hacia los mismos segmentos del mercado (líneas de lujo, líneas intermedias y líneas económicas), ambos se ofrecen en diversos colores, y ambos encuadran dentro de los parámetros de la norma ASME A112.19.2M-1995, se determina que los productos de Vencerámica C.A. y de Incesa Standard S.A. son comercialmente intercambiables en el mercado costarricense y, por ende, son similares.”*

29. De lo anterior interesa rescatar que se solicitó al Oficina Nacional de Normas, y Unidades de Medida (ONNUM) como órgano oficial con competencia para el análisis de bienes que se manifestara en relación con la similitud de los productos. Es importante señalar que las muestras se tomaron de los inventarios de los importadores y no en aduanas, pues las importaciones no son constantes en el tiempo. Con base en el informe de esta entidad se

concluyó que las diferencias entre los bienes importados y nacionales (en términos de calidad, forma y otra serie de elementos) no conllevaban una diferencia en usos y funciones, siendo por ello que los bienes son similares.

30. Al respecto, es importante recalcar que el hecho de que los bienes nacionales e importados sean de calidades diferentes no tiene relevancia en lo absoluto para el cálculo del margen de dumping pues se ha determinado que los bienes son intercambiables. Más bien, este aspecto se ve afectado por el segundo tipo de análisis de similitud de bienes que debe efectuarse en estos procedimientos, a saber: entre los bienes importados al territorio nacional (con base en los cuales se determina el precio de exportación ex – fábrica) y los bienes vendidos en el mercado doméstico del exportador (con base en los cuales se determina el valor normal ex – fábrica). Adicionalmente debe señalarse que de conformidad con la prueba recopilada, los bienes importados no fueron diferenciados al consumidor como productos de primera o segunda calidad. Es decir el consumidor al momento de efectuar su decisión de consumo no podía valorar lo relativo a calidades en vista de que dicha información no le era suministrada.

31. Dado que no era posible pedirle a un órgano técnico oficial que efectuara dicha comparación, se utilizó la Prueba del 20% y se concluyó que dichos bienes eran efectivamente similares, pero que existían diferencias en calidad que conllevaba la necesidad de ajustes sobre el valor normal para garantizar una comparación justa (de acuerdo con el Acuerdo Antidumping), dado que las ventas en Venezuela brindadas por Vencerámica C.A. eran únicamente de bienes de segunda calidad y los bienes comercializados en Costa Rica eran parte primera y parte segunda calidad. Es precisamente por ello que se determinó, dado un valor normal para segunda calidad, un valor normal para primera calidad mediante la aplicación del ajuste referido y un valor normal

promedio ponderado (con base en los porcentajes de calidad en que se determinó ingresan los bienes importados a Costa Rica) para realizar una comparación adecuada con el precio de exportación promedio, dado que éste se calculó con base en los precios de exportación a Costa Rica tanto de primera como de segunda reportados por la empresa venezolana.

32. Debe concluirse entonces que el análisis de similitud efectuado por la autoridad investigadora cumple con lo dispuesto por el Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y las normas correspondientes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, por lo que deben rechazarse aquellas argumentaciones hechas sobre la base de que los productos considerados no son similares por razones de calidad.

SEGUNDO: SOBRE EL DUMPING Y MARGEN DE DUMPING

(1) Precio de Exportación

33. Los importadores alegaron en relación con el precio de exportación que el procedimiento para obtener la prueba en el extranjero es nulo y por tanto el procedimiento para obtener el valor normal resulta incorrecto. En el referido procedimiento se presentó un vicio de forma en tanto la obtención de la lista de precios para determinar el valor normal se realizó con violación del anexo 1 del Acuerdo Antidumping, referente al procedimiento que debe seguirse para la realización de las visitas de verificación. A su criterio en el presente caso, la aportación de la prueba por parte de Incesa Standard S.A. se derivó de una investigación sobre el valor aduanero "*donde la regulación no es igual a la investigación del dumping*". Por lo anterior concluyen que dicha prueba presenta un vicio sustancial en tanto al adoptarse la lista de precios para la determinación del valor normal no se tomó en cuenta otros aspectos como la calidad, la referencia de precios al menor o al mayorista, la relación del

mercado interno y las políticas de ventas, ni tampoco si en el mercado interno sólo se vende producto de primera o si existe mercado para el denominado producto “*de categoría comercial*”.

34. También los importadores alegaron que la utilización de la lista de precios emitida por Vencerámica C.A. en julio de 1997 para la determinación del valor normal, inclusive con el ajuste del 0.5 por ciento para obtener el precio de facturación, es errónea en tanto la misma se refiere a producto de primera calidad. Alegan en el mismo sentido que dicha lista, contiene únicamente precios sugeridos, y que no es una lista oficial. Los precios de las listas no son obligatorios y únicamente están establecidos a efectos de cumplir con la legislación venezolana que exige que los fabricantes tengan una lista de precios máximos a fin de evitar la especulación de precios.
35. En relación con los alegatos de las partes interesadas en contra del uso de la prueba documental, es importante aclarar que la totalidad de la prueba ha sido valorada bajo el principio de la sana crítica, según lo dispone nuestra Ley General de la Administración Pública en su artículo 298, en el cual además se indica que los medios de prueba podrán ser todos los que estén permitidos por el derecho público. En este sentido es importante aclarar que si bien, el Anexo I del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 regula el procedimiento para las investigaciones in situ, esto no impide que cualquiera de las partes aporte prueba documental en uno u otro sentido. En todo caso, existen una variedad importante de elementos de prueba en el expediente de forma que toda ella ha sido considerada para efectos de establecer el precio de exportación, por lo que los alegatos de las empresas importadoras no son de recibo.

36. De esta forma para determinar el precio de exportación a Costa Rica de los bienes venezolanos se tomó como base el precio “ex-fábrica” reportado por la compañía Vencerámica C.A.
37. El volumen de las transacciones reportadas por Vencerámica C.A. para el período de investigación (junio-noviembre de 1997) fue inferior al volumen de las exportaciones registradas en la Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda para el mismo período. Sin embargo, el porcentaje de las transacciones reportadas por la empresa venezolana en relación con lo establecido en las declaraciones aduaneras es lo suficientemente importante para considerar la información brindada por la empresa como representativa.
38. El Órgano Director del Procedimiento determinó el precio de exportación por modelo tanto para inodoros como para lavamanos. Estableció el precio de exportación para los modelos reportados por la empresa exportadora, mediante la determinación de un precio promedio ponderado, por modelo, para el período de investigación. Para el cálculo del precio de exportación, esta administración hizo caso omiso de las diferencias en los precios entre el producto de primera y el producto de segunda calidad, por modelo, en tanto las mismas se encuentran en un rango que no es significativo ya que oscila entre el 0,27 por ciento y el 12 por ciento, expresado como porcentaje del precio de primera calidad.
39. Para la determinación del precio de exportación por transacción de los inodoros Savez completos (taza y tanque) se calculó el precio promedio ponderado del tanque Savez, utilizando como ponderador el número de unidades exportadas, el cual se le agregó a los precios de exportación, por transacción, del inodoro (taza) Savez Económico y del inodoro (taza) Savez Elongado. Mientras que para la determinación del precio de exportación, por transacción, del lavamanos Pompano con pedestal Belair, se le agregó al

precio por transacción del lavamanos Pompano el precio promedio ponderado del pedestal Belair, para cuyo cálculo se utilizó como ponderador el número de unidades exportadas.

40. Una vez realizado el ajuste señalado, esta administración calculó el precio promedio ponderado de cada modelo durante el período de investigación. Para ello se utilizó como ponderador el número de unidades exportadas. El precio promedio ponderado para el lavamanos Pompano con y sin pedestal se calculó con base en las mismas transacciones.
41. Es importante indicar que el Órgano Director constató, con fundamento en la información de la Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda, que Vencerámica C.A. reportó de forma incompleta la información sobre precios de exportación, en tanto la misma dejó por fuera los precios de algunos modelos de inodoros y lavamanos que ingresaron a Costa Rica durante el período de investigación. Específicamente, no se reportaron los precios de exportación del lavamanos Belair con pedestal Belair (línea Galaxie), el lavamanos Aspío con pedestal Belair (línea Spazzio), lavamanos Lyra con pedestal Lyra (línea Spazzio), el lavamanos Empress (línea Galaxie) y el lavamanos Chelsea (línea Caribe).
42. Sin embargo con la información disponible, esta administración determinó los precios de exportación no suministrados por Vencerámica C.A. a través de la asignación de los precios promedios de exportación calculados para los modelos reportados a los correspondientes modelos comparables. De esta forma, el precio del lavamanos Pompano con pedestal Belair (línea Vencerámica) se utilizó como estimador del precio de los lavamanos Belair, Aspío y Lyra; el precio del lavamanos Oakbrook (línea Galaxie) se utilizó como estimador del precio del lavamanos Empress; y, el precio del lavamanos

Pompano sin pedestal (línea Vencerámica) se utilizó como estimador del precio del lavamanos Chelsea.

43. Ahora bien, con respecto a los ajustes al precio de exportación, la empresa Vencerámica C.A. argumentó en su respuesta al Formulario que “la política de la compañía en cuanto a precios de exportación es la de no incluir los ajustes” por dichos conceptos. Por otra parte, la empresa menciona que al precio de exportación debe realizársele un ajuste por concepto de la comisión del 2.5 por ciento que cobra WC Inc., su agente de ventas para el mercado internacional, a los importadores costarricenses. Sin embargo, en tanto esta administración asumió como precio de exportación el precio facturado por Vencerámica C.A. a WC Inc., y catalogado por la misma empresa como precio “ex-fábrica”, resultando improcedente la aplicación del ajuste en cuestión.

(2) Valor normal

44. Como ya fue indicado al realizar el análisis sobre la similitud entre el producto considerado y el producto que se comercializa en el mercado de origen. Para determinar la similitud de los bienes, se utilizó la “prueba del 20%”. La cual es aceptada internacionalmente y establece que si la diferencia entre los costos variables de producción de los bienes es inferior al 20 por ciento del costo total del bien exportado, ambos bienes se consideran similares.

45. En este análisis se tomó en cuenta la información presentada por la empresa Vencerámica C.A. sobre sus costos clasificados en variables y fijos, por unidad de modelo destinada al mercado nacional y por unidad del modelo destinada al mercado de exportación. La información se brindó para los siguientes modelos: inodoro completo (taza y tanque) Savez Económico, inodoro completo (taza y tanque) Savez Elongado, inodoro completo (una sola pieza) Kingston, inodoro completo (taza y tanque) Century, lavamanos Pompano con pedestal Belair, lavamanos Oakbrook.

46. Para el Órgano Director fue posible constatar mediante la aplicación de la “prueba del 20%”, que las diferencias porcentuales entre los costos variables de producción entre los modelos comercializados por Vencerámica C.A. en Venezuela y los modelos exportados hacia Costa Rica, se encuentran entre el 1,5 por ciento y el 7,7 por ciento del costo total del bien exportado. En tanto los porcentajes referidos son inferiores al 20 por ciento definido en la prueba, se determinó que los bienes vendidos por Vencerámica C.A. en el mercado venezolano y en el mercado costarricense son similares. Y en consecuencia era posible proceder a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. Para ello se utilizó la información remitida por Vencerámica C.A. en el Formulario de investigación por modelo de inodoros y lavamanos.
47. Es importante aclarar que la empresa exportadora remitió de forma incompleta la información sobre el valor normal solicitada por este Ministerio, en tanto no remitió los precios de algunos de los modelos de inodoros y lavamanos comercializados en Venezuela y exportados a Costa Rica durante el período de investigación. Específicamente, no se aportó información de precios domésticos de los lavamanos Aspío con pedestal Belair, Lyra con pedestal Lyra, Empress y Chelsea.
48. De conformidad con el artículo 2 del Acuerdo Antidumping, la determinación del valor normal debe realizarse con base en transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales. Las ventas se efectúan en condiciones comerciales normales si: a) se realizan entre partes no vinculadas o con arreglos compensatorios que no distorsionan los precios; y, b) las ventas se efectúan a precios superiores a los costos (ventas con utilidad) mayoritariamente. Al analizar la información suministrada por Vencerámica C.A. se constató la existencia de ventas a una empresa relacionada, en el mercado venezolano, durante el período de investigación. Los productos

vendidos por Vencerámica C.A. a la empresa relacionada fueron el tanque Savex, el inodoro (taza) Savex Elongado y el pedestal Belair. Sin embargo, esta administración determinó que estas ventas no afectan la determinación del valor normal en tanto: a) las transacciones realizadas no son significativas; b) el precio de venta no fue significativamente diferente al precio promedio ponderado al que se comercializaron los bienes entre partes no relacionadas (en dos de los tres casos el bien se le vendió a la empresa relacionada a un precio mayor); y, c) se otorgó el mismo plazo de pago que a las partes no relacionados (treinta días).

49. Como parte del procedimiento en el cálculo del valor normal se eliminaron las transacciones que no constituían ventas reales sino “reposiciones”, entendidas como envíos del producto destinados a reponer bienes vendidos anteriormente que salieron en malas condiciones, y que la empresa reportó como “ventas negativas” en la información remitida a esta administración.

50. Una vez analizadas las ventas entre partes relacionadas y eliminadas las “reposiciones”, este Ministerio calculó el precio promedio ponderado del tanque Savez y del pedestal Belair. Posteriormente, el precio del tanque Savez se agregó al precio por transacción de los inodoros (tazas) Savez Económico y Savez Elongado, para obtener el precio de los inodoros completos (taza y tanque), y el precio del pedestal Belair se agregó al precio por transacción del lavamanos Belair y al precio del lavamanos Pompano para obtener el precio de los lavamanos con pedestal. Una vez realizado el ajuste señalado, esta administración calculó el precio promedio ponderado por modelo en el mercado venezolano durante el período de investigación.

51. Que este Ministerio procedió a verificar si se realizaron ventas sin utilidad a fin de eliminarlas del cálculo del valor normal. A tal efecto, se realizó el análisis de costos a fin de comparar el precio promedio ponderado de cada modelo

durante el período de investigación con su respectivo costo promedio. Para efectuar este análisis de costos se utilizaron los costos de cada modelo, clasificados en variables y fijos, por unidad destinada al mercado venezolano. En el caso del lavamanos Pompano, la prueba se aplicó únicamente al lavamanos con pedestal, pues el costo promedio se brindó solamente para esa modalidad. En el caso del lavamanos Belair con pedestal Belair se reportaron los precios domésticos pero no el costo promedio, por lo que se utilizó el costo del lavamanos Pompano con pedestal Belair como estimación. Al efectuar esta comparación se determinó que, únicamente en los casos del inodoro Savez Económico y del inodoro Century Elongado, el precio promedio fue inferior al costo promedio. En tanto estas ventas sin utilidad se presentaron durante los seis meses del período de investigación, esta administración determinó que las mismas se realizaron en cantidades sustanciales durante un período prolongado.

52. Que en tanto el Acuerdo Antidumping dispone que los precios no permiten recuperar los costos dentro de un período razonable si los precios individuales son inferiores a los costos promedios del período, se procedió a eliminar las transacciones cuyo precio individual es inferior al costo promedio del período de investigación y a recalcular el precio promedio ponderado del período para ambos modelos con base en las transacciones cuyo precio individual supera al costo promedio. Una vez que las transacciones sin utilidad fueron eliminadas, el precio promedio ponderado de los inodoros Savez Económico y Century Elongado resultó superior al costo promedio del período.

53. Para lograr determinar los precios de los modelos de lavamanos para los cuales la empresa no aportó información esta administración estimó el margen promedio de descuento de los bienes para los cuales se tiene información a través de la determinación de la diferencia entre el precio de lista y el precio

efectivo de venta. Una vez determinado el descuento promedio sobre el precio de lista, se procedió a aplicar el referido descuento a los precios de lista de los modelos para los cuales no se reportó información. El procedimiento utilizado fue el siguiente:

? se calculó el precio promedio ponderado en bolívares para cada uno de los modelos para los cuales Vencerámica C.A. brindó información, durante el período de investigación. Igualmente, se estimó el tipo de cambio promedio ponderado para el mismo período.

? se determinó el precio de lista en bolívares de todos los modelos de lavamanos, mediante un promedio simple de los precios para las modalidades en blanco, color y fashion establecidos en la lista de precios.

? se determinó el porcentaje promedio ponderado que representó el precio efectivo promedio en bolívares con respecto al precio de lista promedio en bolívares. El ponderador fue el número de unidades vendidas en el mercado venezolano de cada modelo.

? se aplicó el porcentaje señalado al precio promedio de lista en bolívares de los modelos de lavamanos no reportados por Vencerámica C.A. para determinar el precio efectivo promedio en bolívares de esos modelos.

? se obtuvo el precio promedio en dólares de cada modelo, durante el período de investigación, al aplicar el tipo de cambio promedio ponderado al precio efectivo promedio en bolívares.

54. Tomando en consideración que en la información sobre ventas a Costa Rica reportada por la empresa exportadora, en el informe pericial y en el informe rendido por la ONNUM, demuestran que Vencerámica C.A. exporta al país producto de primera y segunda calidad, esta administración procedió a determinar un valor normal promedio ponderado entre el valor normal de primera calidad y el valor normal de segunda calidad por modelo. En consecuencia resulta necesario para el cálculo del valor normal la aplicación de un ajuste, por concepto de diferencias en atributos físicos (calidad), al valor normal promedio para los modelos de segunda calidad.

55. Para estos efectos, se tomó en cuenta la argumentación de la empresa Vencerámica C. A. en el sentido que los precios de los modelos de segunda calidad son entre un 20 por ciento y un 30 por ciento inferiores a los precios de los bienes de primera calidad. Por ello se procedió a aplicar un ajuste promedio del 25 por ciento a fin de obtener los precios de los modelos de primera calidad.

56. El porcentaje promedio de bienes de primera y de segunda calidad de Vencerámica C.A. vendidos en Costa Rica se determinó con base en el informe presentado por la ONNUM. En dicho informe se examinaron 28 unidades de productos de Vencerámica C.A. 12 de los cuales no presentaron defectos de conformidad con lo dispuesto por la norma ASME A.112.19.2M.-1995, razón por la cual fueron considerados por esta administración como productos de primera calidad. Por ende, el 46 por ciento de los productos exportados por Vencerámica C.A. a Costa Rica son considerados como de primera calidad, mientras que el 54 por ciento restante son considerados de segunda calidad.

57. Finalmente se determinó un promedio ponderado entre el valor normal promedio para los modelos de primera calidad y el valor normal promedio para los modelos de segunda calidad, utilizando como ponderadores los porcentajes señalados anteriormente.

Ajustes

58. Con respecto a los ajustes por concepto de gastos post-venta sobre los precios domésticos, Vencerámica C.A. indicó en su respuesta al Formulario que “la política de la compañía es la de no incluir ajustes posteriores a la venta, con excepción del descuento financiero (10%) y descuento por publicidad compartida (2%)”.

59. El Organismo Director desestimó la aplicación de los ajustes señalados por Vencerámica C.A., en tanto la empresa fue omisa en explicar la naturaleza de los descuentos señalados, la procedencia del ajuste en razón de dicha naturaleza y la metodología utilizada para su cálculo, tal y como le fue claramente solicitado mediante el Formulario de investigación que oportunamente se le remitió.

(3) Margen de Dumping

60. En la resolución preliminar se estableció una discriminación de precios entre el valor normal en el mercado de origen y el precio de exportación, existiendo un margen significativo de dumping. De conformidad con la información recibida posterior al dictado de la resolución preliminar, no existen pruebas que desvirtúen lo dispuesto en dicho momento, consecuentemente esta Autoridad Investigadora mantiene lo resuelto en dicho momento y se procede a mantener dicho análisis en esta resolución final

61. En relación con el margen de dumping absoluto, este se entiende como la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación promedio ponderado por modelo. Mientras que el margen de dumping relativo se define como el margen de dumping absoluto expresado como porcentaje del precio CIF de exportación.

62. Para el cálculo del precio CIF de exportación este Ministerio determinó un flete y un seguro promedio ponderado, para el período de investigación, a partir de las declaraciones aduaneras, mediante la utilización del peso neto en kilogramos de cada declaración como ponderador. El porcentaje promedio de flete y seguro se aplicó al precio FOB promedio ponderado por modelo, determinado con base en las facturas adjuntas a las declaraciones aduaneras, con el fin de establecer el ajuste por flete y seguro en dólares, para

posteriormente sumarlo al precio FOB y, obtener así, el precio CIF promedio por modelo durante el período de investigación.

63. Se estableció el margen de dumping relativo, por modelo, durante el período de investigación, dividiendo el margen de dumping absoluto por modelo entre el precio de exportación CIF por modelo. Adicionalmente, se obtuvo un margen de dumping relativo para inodoros y para lavamanos, como el promedio ponderado de los márgenes de dumping relativos de cada modelo de inodoro y lavamanos. Se utilizó como ponderador la cantidad importada de cada modelo durante el período de investigación.

64. Que los márgenes de dumping relativos son sumamente altos y similares entre bienes, ya que el margen determinado es de 108 por ciento tanto para inodoros como para lavamanos. Este porcentaje supera con creces el nivel de “minimis” del 2 por ciento, establecido en el párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping.

65. Es necesario resaltar que la empresa Vencerámica C.A. presentó argumentos en relación con la forma de valoración del margen de dumping, considerando necesario realizar ajustes diferentes y no contemplados en la resolución preliminar. Entre ellos señaló descuentos al valor normal, los cuales no fueron aplicados porque no sólo la tasa y el motivo importan, como lo indicó esta empresa. De acuerdo con la OMC, los ajustes por gastos de venta se justifican únicamente cuando están directamente relacionados con la venta del producto en cuestión. Por tanto, es necesario una descripción detallada del ajuste solicitado, de la forma en que se establece la tasa de ajuste y de la demostración de que obedecen únicamente al producto en cuestión para decidir si el ajuste procede o no.

66. A pesar de que se les solicitó “Explicar claramente las razones que fundamentan cada ajuste y presentar las pruebas necesarias. Así mismo, se

deben describir los métodos utilizados para calcular los factores de ajuste”.Ello no fue hecho. Inclusive mediante el oficio OPCD-152-98 del 24 de noviembre de 1998, la oficina de Prácticas de Comercio Desleal y Medidas de Salvaguardia remitió a Vencerámica C.A. solicitud de aclaración e información con el objeto de ajustar los datos enviados previamente a lo establecido en el formulario. La respuesta de la empresa venezolana a dicha solicitud no amplió la información en relación con los ajustes.

67. No obstante que el órgano técnico no consideró procedente realizar dichos ajustes en cuestión, los mismos fueron estimados resultando que los márgenes de dumping aplicando tales ajustes mantienen niveles de suma relevancia, a saber: entre 84% y 86% (Véase Tablas No. 1 a No. 4 del informe técnico final).

68. El nivel de dumping de conformidad con la resolución preliminar y conforme con las razones antes apuntadas se determina en 108 por ciento tanto para inodoros como para lavamanos.

TERCERO: SOBRE LA EXISTENCIA DE DAÑO.

(1) Sobre el concepto de daño.

69. El Acuerdo dispone que, para imponer medidas antidumping, la autoridad investigadora del Miembro importador deberá formular una determinación de la existencia de daño. Esto implica que la mera existencia de dumping no es suficiente para poder aplicar medidas: para que ello sea posible es necesario que exista un daño a la producción nacional, y que éste sea causado por las importaciones que son objeto de investigación. Es importante definir entonces ¿A qué hacemos referencia cuando hablamos de daño? Conforme el Acuerdo Antidumping daño es tanto un daño importante existente o una amenaza de daño real e inminente, como también un retraso sensible en la creación de una rama de la producción nacional. No cualquier daño es suficiente para justificar la imposición de medidas: según el Acuerdo la determinación de daño deberá

estar fundamentada en hechos e información objetiva y no en meras conjeturas o posibilidades remotas, por lo que se deberá realizar un examen minucioso de: a) el volumen de las importaciones con dumping o subvención y su impacto sobre los precios de un producto similar en el mercado interno, y b) la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores locales de tales productos.

70. En relación con el tema del examen de la repercusión, se deberá incluir una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción nacional, según se dispone en el artículo 3.4 del Acuerdo.

71. Para poder valorar correctamente las distintas formas de daño, se debe atender a las reglas dispuestas por el artículo 3 del Acuerdo Antidumping. A este respecto el Informe del Grupo Especial "TAILANDIA - DERECHOS ANTIDUMPING SOBRE LOS PERFILES DE HIERRO Y ACERO SIN ALEAR Y VIGAS DOBLE T PROCEDENTES DE POLONIA" indicó:

"El párrafo 2 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping aporta orientación con respecto al examen por una autoridad nacional del volumen de las importaciones (supuestamente) objeto de dumping y de su efecto en los precios, advirtiendo que "tendrá en cuenta si ha habido un aumento significativo [de las importaciones objeto de dumping] [...]" y si se ha producido una baja de precios o la intervención de otros factores "en medida significativa".

El párrafo 4 del artículo 3 aporta orientación con respecto a la determinación adecuada de la medida "significativa" del efecto que las importaciones producen en la rama de producción nacional, declarando, en parte, que el examen de las autoridades investigadoras "incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, incluidos la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de dumping; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja ("cash flow"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión".

Dada la prescripción del párrafo 1 del artículo 3 de que una determinación adecuada de la existencia de daño se basará en "pruebas positivas" y en un "examen objetivo", al igual que la prescripción del párrafo 4 del artículo 3 de que la autoridad nacional examinará todos los factores "pertinentes", el Grupo Especial debe considerar más detenidamente si las autoridades investigadoras tailandesas examinaron todos los hechos pertinentes que tenían ante sí (con inclusión de los hechos que pueden impedir o desvirtuar una determinación afirmativa de la existencia de daño) y si se ha dado una explicación "razonable" del motivo por el que los hechos en conjunto respaldan la determinación realizada por la autoridad investigadora tailandesa...

El párrafo 3 del artículo 3 exigía que la autoridad investigadora incluya en su examen de los efectos de las importaciones sobre la producción nacional "una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa producción" y en dicho párrafo figuraba una lista ilustrativa de esos "factores e índices". El Grupo Especial observó que el párrafo 4 del artículo 3, que exigía una demostración del nexo causal entre las importaciones supuestamente objeto de dumping y el daño importante a la producción nacional, se refería explícitamente a los factores mencionados en los párrafos 2 y 3 del mismo artículo 3. (Nota: equivalente al párrafo 4 del artículo 3 del actual Acuerdo Antidumping.) Por tanto, para verificar si una determinación de existencia de daño importante estaba en conformidad con dicho artículo 3 había que examinar, como elemento esencial, si la autoridad investigadora había tenido debidamente en cuenta los factores establecidos en los párrafos 2 y 3 del mismo.

El Grupo Especial observó que lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 3 exigía que las determinaciones de existencia de daño importante debían basarse en "pruebas positivas". El examen de si en un caso determinado se había cumplido esta prescripción implicaba un análisis de la base fáctica declarada de las conclusiones emitidas por la autoridad investigadora, para establecer si ésta había identificado correctamente los datos adecuados y si la base fáctica declarada sostenía razonablemente las conclusiones de la autoridad."

(2) Alegaciones en torno a la valoración de daño.

72. Sobre este tema la empresa Vencerámica C.A. luego de la Resolución Preliminar alegó que en dicho momento no se analizó la situación de daño efectivo. Como ya se indicó supra el Acuerdo Antidumping, establece tres acepciones: daño efectivo, daño potencial y retraso sustancial al establecimiento de una rama de producción nacional. Si se comparan los

artículos 3.1, 3.2 y 3.4. referentes al daño efectivo y el artículo 3.7. referente a la amenaza de daño, se concluye que en un caso por amenaza de daño deben analizarse los mismos elementos que en el caso del daño efectivo.

73. Posteriormente y como fundamento para declarar con lugar el recurso de reconsideración interpuesto por la empresa Incesa Standard S.A. se alegó que la resolución anulada si bien reconocía que el informe técnico final era **“conclusivo que los precios domésticos se ven modificados entre otras posibles razones, debido a las importaciones provenientes de Venezuela”**, ésta resolución se separaba de dicho informe al restar importancia al efecto de la práctica de dumping sobre los precios de Incesa. En la resolución 9-2002 se consideró que existían otras razones por las cuales podría darse la baja a dichos precios, entre éstas razones se apuntaron: el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping; las variaciones de la estructura de consumo; las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y la competencia entre unos y otros; la evolución de la tecnología y la productividad de la rama de producción nacional. En su recurso de reposición se alega que no existe información objetiva que permita un análisis distinto y que no existe ninguna prueba que pueda justificar el efecto en los precios en otra razón distinta a la existencia del dumping.

74. Refiriéndose a la resolución 9-2002 anulada, la empresa productora nacional considera que es falso que el consumo aparente sea decreciente y por consiguiente, no es cierta la conclusión de que “el resultado que se obtuvo es que, a diferencia de lo establecido en el Informe Técnico Preliminar, el valor del consumo nacional aparente muestra una tendencia decreciente durante el período 1995 – 1998, por lo que la situación de crisis del sector construcción señalada en el informe referido (sección 3.6.4.) efectivamente ha afectado las

ventas del sector y puede estar coadyuvando a la tendencia decreciente de los precios de la empresa nacional.” Según Incesa Standard, el resultado presentado en la resolución final respecto al decrecimiento del consumo aparente medido en dólares lo determina el decrecimiento del valor de las ventas de Incesa, pese a que el consumo aparente medido en unidades físicas muestra una tendencia creciente. A su criterio, dicho resultado confirma el daño que las importaciones a precios de dumping causan a Incesa, pues Incesa a efecto de revertir la tendencia decreciente de las ventas en unidades durante el año 1995 reduce los precios a efecto de enfrentar la práctica de comercio desleal de Vencerámica. En el gráfico se aprecia como durante 1995 y 1996 las ventas en unidades de Incesa se reducen mientras las importaciones crecen (las de Vencerámica aumentan de 128.277 Kilos en 1995, a 270.828 kilos en 1996, y a 469.742 en 1997). No obstante, dicho crecimiento en las importaciones es desestimulado una vez que se inicia la investigación por dumping.

(3) Sobre la amenaza de daño.

75. Los factores que han de tenerse en cuenta al evaluar la existencia de una amenaza de daño importante, se pueden agrupar de la siguiente forma: a) Los cambios en el volumen importado objeto de investigación; b) El efecto de dichas importaciones sobre los precios domésticos; c) El efecto de las importaciones sobre los indicadores económicos de la rama de producción nacional; d) La situación de existencias del producto objeto de investigación; y e) La situación de capacidad instalada de la empresa exportadora, considerando la capacidad de absorción de otros mercados. No existen en el acuerdo mayores especificaciones sobre estos factores ni sobre cómo han de evaluarse. El Acuerdo especifica que la determinación de la existencia de amenaza de daño importante deberá basarse en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas, y que la modificación de las

circunstancias que daría lugar a una situación en la cual las importaciones objeto de dumping causarían un daño importante deberá ser claramente previstas e inminentes.

Cambios en el volumen importado objeto de investigación

76. En relación con los cambios en el volumen importado objeto de investigación la resolución preliminar hizo una valoración sobre el volumen de las importaciones de Vencerámica C.A: hacia Costa Rica. En relación con este aspecto dicha resolución indicó:

“79. Que con base en información de la Dirección General de Aduanas, el volumen de las importaciones originarias de Venezuela efectuadas bajo la partida arancelaria 6910.90.00 fue, en el año 1995, de 128.276 kg. En el año 1996, dicho volumen mostró un crecimiento porcentual de 184,71 por ciento con respecto al año 1995, al ascender a 365.227 kg. En el año 1997, experimentó un crecimiento del 43,12 por ciento en relación con el año anterior y de 307,51 por ciento con respecto al año 1995, ya que se importaron 522.738 kg. Finalmente, aun y cuando en 1998 el volumen importado decreció en un 29,57 por ciento en relación con el año 1997, el mismo mostró un incremento del 187,02 por ciento en relación con el nivel de 1995.

80. Que con base en las declaraciones aduaneras, se determinó que el volumen importado de productos de la empresa Vencerámica C.A. representó el 100 por ciento en 1995, el 74,15 por ciento en 1996 y el 89,86 por ciento en 1997 del volumen total importado bajo la partida 6910.90.00 desde Venezuela. Dado lo anterior, la participación promedio simple de las importaciones de productos de Vencerámica C.A. dentro del total importado desde Venezuela, bajo la partida 6910.90.00, durante el período 1995-1997, fue del 88 por ciento. Para el año de 1998, esta administración estimó la participación de las importaciones de Vencerámica C.A. dentro del volumen importado procedente de Venezuela, en un 88 por ciento, con base en el promedio señalado anteriormente, dado que esta Administración no cuenta con la totalidad de las declaraciones aduaneras de ese año y dado que la estimación no se aleja de los valores presentes en el periodo 1995-1997.

81. Que en el año 1996, el volumen importado bajo la partida 6910.90.00 de productos de la empresa Vencerámica C.A. mostró un crecimiento porcentual de 111,13 por ciento con respecto al año 1995, al ascender a 270.827 kg. En el año

1997, el volumen importado experimentó un crecimiento del 73,45 por ciento en relación con el año anterior y de 266,19 por ciento con respecto al año 1995, ya que se importaron 469.741 kg. Finalmente, en 1998 el volumen importado decreció en un 30,13 por ciento en relación con el año 1997, pero aún así fue un 152,58 por ciento superior al nivel de 1995.

77. En este sentido deben mantenerse las conclusiones de la resolución preliminar en cuanto a que el volumen importado durante el año 1998 (enero-diciembre) no puede considerarse como típico dentro del periodo 1995-1998. Es típico que los flujos comerciales del producto investigado suelen alterarse una vez iniciado un procedimiento de investigación antidumping disminuyéndose durante el transcurso de la investigación. Por eso, aún cuando ese año debe ser considerado para los efectos de esta investigación, el comportamiento que se reporte durante el mismo no es determinante por si mismo de la tendencia de los agentes económicos ni del mercado en cuanto a las importaciones de los productos objeto de esta investigación.

78. El análisis del comportamiento del volumen de las importaciones procedentes de Vencerámica C.A., se efectuó con base en información de la Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda, por cuanto representa las cifras oficiales de internamiento del producto en Costa Rica. Con base en las facturas de las declaraciones aduaneras sobre las importaciones se determinó el número de piezas importadas para cada modelo de lavamanos e inodoro, según su fecha de internamiento al territorio nacional. Por ello y como una conclusión importante se tiene que durante el período 1995-1997, el volumen de importación de productos de Vencerámica CA. se incrementó a tasas sumamente importantes, especialmente en 1997. El volumen de inodoros importado en 1997 mostró un crecimiento del 79 por ciento con respecto a 1996 y del 221 por ciento con respecto a 1995. Por su parte, el volumen importado de lavamanos experimentó un crecimiento del 206 por ciento, tanto en relación con 1995 como con 1996. El volumen importado del agregado de

inodoros y lavamanos en 1997 se incrementó en un 118 por ciento con respecto a 1996 y en un 214 por ciento con respecto a 1995.

79. En lo referente al volumen importado y su relación con el consumo total y la producción nacional, se requiere un incremento significativo en dicha relación, no que la magnitud en sí misma sea importante. La significancia del volumen importado se cuantifica mediante la relación de las importaciones en investigación a las importaciones totales del bien, siendo que el acuerdo establece que el volumen importado es significativo siempre que dicha relación supere el 3%, aspecto que sucede en este caso.

Efectos de las importaciones sobre los precios domésticos.

80. El Acuerdo dispone que la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio de un producto similar del país Miembro importador. También habrá de tener en cuenta la autoridad investigadora si el efecto de las importaciones objeto de dumping es hacer bajar "de otro modo" los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso se hubiera producido. En este sentido el informe técnico final, señaló:

"...existe una tendencia decreciente en los precios domésticos de los bienes nacionales siendo que, de acuerdo con la Prueba de Granger, la evolución de los precios domésticos de los bienes importados desde Venezuela y producidos por Vencerámica C.A. son una causa de dicho comportamiento en los precios domésticos de los bienes nacionales.

Es importante aclarar que se tomaron para la comparación los precios efectivos (no de lista) ex – fábrica en territorio nacional tanto de Incesa Standard S.A. como de Vencerámica C.A., siendo por tanto promedios de los precios efectivos individuales que llevan incorporados los descuentos concedidos por ambas empresas a cada comprador. Asimismo, valga señalar que la legislación no plantea la realización de ajustes por concepto de calidad al realizar la comparación de precios domésticos, pues dicha comparación es entre bienes similares y las

diferencias en calidad no conllevan que dos bienes no sean similares en tanto exista identidad de usos y funciones.”

81. En relación con este aspecto es importante indicar que si bien en la resolución revocada por esta autoridad investigadora, se consideró en ese momento que las variaciones en precios sufridos por los productos de la empresa Incesa Standard S.A. podrían deberse a otras causas, habida cuenta de un estudio más profundo de la prueba existente en el expediente, y en aplicación del principio de valoración de la sana crítica, es posible tener como probado y en forma conclusiva que los precios domésticos se ven modificados debido a las importaciones con precios de dumping provenientes de Venezuela.

El efecto de las importaciones sobre los indicadores económicos de la rama de producción nacional.

82. De conformidad con el artículo 3.4 del Acuerdo se dispone que al examinar la repercusión de las importaciones objeto de dumping en la rama de producción nacional, se ha de evaluar todos los factores económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción. A tal efecto, se enumera una serie de factores que han de tenerse en cuenta, entre ellos la disminución real o potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones, la utilización de la capacidad, los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión, así como la magnitud del margen de dumping. Esta enumeración no es exhaustiva y puede haber otros factores que se consideren pertinentes. Además, el Acuerdo especifica también en este caso que ninguno de esos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para llegar a una determinación positiva o negativa. Es decir en otras palabras, el examen de la repercusión de las importaciones

deberá ser el resultado de una valoración integral de al menos los factores económicos contenidos en el artículo en mención.

83. En el Informe Técnico Preliminar se analizó parcialmente casi todos los elementos o factores económicos. De esta forma la situación de beneficios y de producción se realizó en la sección 3.4.1.2. y en donde se detalla la situación de utilidades de la empresa del producto nacional similar al bien objeto de investigación (inodoros y lavamanos), mientras que en la sección 3.5. se analiza la evolución y crecimiento en volumen y valor de la producción nacional. A continuación, se detallan los elementos del artículo 3.4 que fueron analizados y la sección del Informe Preliminar en que fueron analizados; disminución real y potencial de las ventas: sección 3.5.; los beneficios: sección 3.4.2.1.; el volumen de producción: sección 3.5.; la participación en el mercado: sección 3.5.; la productividad: sección 3.5.; el rendimiento de las inversiones: sección 3.5.; los factores que afecten a los precios internos: sección 3.4.2.1.; la magnitud del margen de dumping: capítulo 1; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja ("cash flow"): sección 3.5.; las existencias: sección 3.5.; el empleo: sección 3.5.; los salarios: sección 3.5.

84. En relación con los restantes tres factores económicos a analizar, es decir el crecimiento; la utilización de la capacidad, y la capacidad de reunir capital o la inversión; debe decirse que el informe técnico final concluyó que mediante una interpretación integral de la información existente, era posible concluir que todos los factores económicos apuntarían a reforzar la conclusión de que no existía daño efectivo, en el período de investigación.

Daño Potencial o Amenaza de daño.

85. En el informe preliminar se concluyó que del análisis de todos los elementos señalados era posible tener como probado que aunque no había daño efectivo,

si existía daño potencial o amenaza de daño, pues se cumplían todos los elementos señalados por la legislación, excepto una situación negativa en los indicadores de aquel momento de la empresa.

86. El informe técnico final también agregó que se consideró que la tendencia decreciente en los precios mostrada durante el período de investigación se esperaba no pudiese mantenerse por mucho tiempo sin que se transformase en una reducción en las cantidades vendidas, afectando con ello los indicadores de la empresa y provocando en ese momento un daño efectivo. No obstante, es importante indicar que el estudio de la Autoridad Investigadora debe limitarse al período de investigación, sobre el cual se ha recolectado toda la información, todo ello a pesar de lo extraordinario en el alargamiento del plazo de conclusión en este procedimiento. Ello por cuanto el estándar de pruebas positivas y la objetividad exigido por el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping, ha sido interpretado en múltiples ocasiones por los paneles de la OMC en el sentido de que las Autoridades Investigadoras no pueden aplicar mecanismos de estudio tipo carousel, es decir analizando los efectos económicos en distintos períodos. El estudio de la autoridad investigadora debe estar limitado al período de investigación, en lo referente al establecimiento del daño o la amenaza de daño.

87. El análisis sobre las conclusiones del informe técnico final en relación con lo que se afirmó en mayo de 1999 en el informe provisional y lo que haya sucedido después es erróneo y subjetivo, por lo que debe ser corregido en este momento. Resulta injustificado, e irrazonable juzgar la existencia de daño por medio de quedarse a la espera de si se producía o no un daño efectivo para valorar la necesidad de imponer medidas. El mecanismo previsto por la Organización Mundial del Comercio, bajo la perspectiva de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de Mercancías, tiene como finalidad permitir a los

países importadores evitar los efectos negativos inclusive antes de que se den o de que empeoren. Esta autoridad investigadora en este momento, y bajo un análisis aún más profundo del realizado en el pasado, asume una posición jurídicamente más estricta y más correcta, en la aplicación de las normas correspondientes. En consecuencia esta Autoridad Investigadora, a solicitud de la empresa productora nacional reconsidera la posición que había mantenido en el pasado, en el sentido de que la reducción en sus precios no podía ser considerada como daño a la rama de producción nacional, y que si no se había sufrido un daño efectivo durante el período de investigación y los meses siguientes, resultaba cuestionable que se fuese a sufrir en el futuro. Es claro, hoy, que la empresa solicitante tuvo que disminuir sus precios y comercializar sus productos en las líneas de lujo intermedia y Standard por debajo de los costos en el mercado costarricense (según se aprecia en la tabla 3.20, la cual resume la información que se calculó en el anexo 3.17)

88. Por lo tanto se debe tener como hecho probado que existió amenaza de daño durante el período de investigación de conformidad con los requerimientos del Artículo VI del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y el Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

La situación de existencias del producto objeto de investigación.

89. Es importante indicar que posee gran relevancia el tema de los inventarios de la empresa venezolana, según la información recibida y analizada respecto del período de investigación. Por lo cual se retoma lo indicado en la resolución preliminar y se incorpora en esta resolución.

90. La empresa Vencerámica C.A. en su respuesta al Formulario remitió información sobre el número de unidades de inodoros y lavamanos de primera y segunda calidad que mantuvo mensualmente en existencia durante el

período enero 1995-agosto 1998. La empresa remitió la información de forma incompleta en tanto únicamente la suministró para los siguientes modelos: inodoro Kingston, inodoro Century Elongado, inodoro Savez Económico, inodoro Savez Elongado, lavamanos Oakbrook y lavamanos Pompano sin pedestal.

91. Tomando como base la información disponible, este Ministerio analizó la composición de los inventarios mensuales de Vencerámica C.A. para lo cual agrupó, en primera instancia, la información por modelo según bien -inodoro y lavamanos- y calidad -primera y segunda-. De esta forma se pudo establecer que las existencias de la empresa durante el período enero 1995-agosto 1998 se concentraron en los inodoros, que representaron en promedio un 63 por ciento de las existencias totales. La participación de los inodoros en las existencias se incrementó durante el período, especialmente durante 1998, ya que representaron en promedio un 51 por ciento de enero de 1995 a mayo de 1997, un 55 por ciento de junio a noviembre de 1997 y un 91 por ciento de diciembre de 1997 a agosto de 1998. Las existencias de la empresa durante el período 1995-1998 se concentraron en productos de segunda calidad, que representaron en promedio un 60 por ciento de las existencias totales.

92. En relación con la importancia relativa de las existencias de Vencerámica C.A. este Ministerio procedió a determinar el porcentaje de los inventarios de cada producto en relación con las ventas totales y las ventas de exportación a Costa Rica de Vencerámica C.A. para ese producto, con el objetivo de determinar la importancia del nivel de inventarios que la empresa normalmente mantiene en relación con el mercado costarricense. Sobre este respecto se logró determinar que el nivel de existencias que la empresa venezolana mantiene en relación con sus ventas totales es bastante alto. Así, entre enero de 1995 y agosto de 1998, las existencias totales de la empresa representaron en promedio un 196

por ciento de sus ventas totales, las existencias totales de inodoros representaron un 150 por ciento de las ventas totales de inodoros y las existencias totales de lavamanos representaron un 349 por ciento de las ventas totales de lavamanos.

93. En el informe técnico se concluye que la magnitud de los inventarios de Vencerámica C.A. resulta sumamente importante en relación con el volumen de exportaciones que realiza hacia Costa Rica. Durante el período enero 1995-agosto 1998, las existencias globales de la empresa representaron un 7252 por ciento de las exportaciones hacia Costa Rica, los inventarios de inodoros representaron un 6457 por ciento de las exportaciones de inodoros y las existencias de lavamanos representaron un 11424 por ciento de las exportaciones de lavamanos hacia Costa Rica. Lo anterior implica que el producto exportado por Vencerámica C.A. al país, durante el período de investigación representó una proporción ínfima del potencial de suministro o abastecimiento de la empresa. Este Ministerio constató que durante el período junio 1997–agosto 1998, los inventarios de Vencerámica C.A. representaron en promedio un 232 por ciento de las ventas internas (en unidades) de la empresa nacional y un 147 por ciento del consumo total aparente del país (en unidades), calculado de conformidad con la información disponible. De lo anterior se deriva que el nivel de inventarios que normalmente mantenía la empresa Vencerámica C.A. en aquel momento le permitía más que satisfacer la demanda total del mercado costarricense. No existe en el expediente ninguna información que permita considerar que esta situación haya sido modificada en una manera contraria a las consideraciones aquí contenidas.

94. En tanto las existencias de la empresa exportadora superan con creces tanto el volumen de las ventas internas de la rama de producción nacional como la demanda del mercado doméstico, y en tanto el mercado costarricense fue el de

mayor crecimiento de Vencerámica C.A. desde mediados de 1997, este Ministerio considera que existe probabilidad fundada de que el volumen de las importaciones en Costa Rica de productos fabricados por la empresa venezolana en cualquier momento vuelva a aumentar a los niveles existentes o más durante el período de investigación considerado.

La situación de capacidad instalada de la empresa exportadora, considerando la capacidad de absorción de otros mercados.

95. Para efectos de analizar este elemento se consideró entre otros elementos la capacidad de absorción de los otros mercados de la empresa venezolana, con base en su crecimiento durante el período de investigación. Al respecto es importante destacar que, contrario a lo manifestado por la empresa Vencerámica C.A., el volumen absoluto de venta a sus mercados no es indicativo de su capacidad de absorción, pues un mercado puede caracterizarse por un alto volumen de ventas pero dicho volumen puede encontrarse estancado, indicando con ello que el mercado ya no tiene mayor capacidad de absorción. En ese sentido es de esperar que la tasa de crecimiento de las ventas a cada mercado sea un mejor indicador de su capacidad de absorción potencial, es decir, de su capacidad para absorber mayor producción potencial, capacidad libremente disponible e inventarios de la empresa.

96. Al considerar conjuntamente la tasa de crecimiento y el volumen absoluto de las ventas por mercado, el resultado básico no se modifica: la empresa exportadora tiene una amplia capacidad libremente disponible para producir para el mercado costarricense.

97. Al respecto, considérese lo planteado en la Tabla 5 del informe técnico final. Dados los datos de ventas según mercado de Vencerámica C.A. a agosto de 1998 (último dato disponible), se proyectaron dichas ventas a un año plazo (a

agosto de 1999) con base en la tasa de crecimiento mensual para ventas totales por mercado obtenida en el informe preliminar para el período más reciente a disposición (tasa promedio mensual del período enero a agosto de 1998). Con base en lo anterior, se obtuvo el cambio en las ventas en unidades por mercado y se sumó dicho cambio para el mercado venezolano y otros mercados de exportación. Si se resta ese cambio de la capacidad libremente disponible en unidades para el año 1997 (último dato anual disponible, siendo que es de esperar que dicha capacidad se haya mantenido igual o aumentado), se concluye que en aquel momento se poseía una capacidad libre para exportar a Costa Rica de aproximada 83 500 unidades.

Estado actual de las importaciones.

98. De conformidad con el oficio UEE-497-2003, de fecha 31 de octubre del 2003, se puede corroborar que durante los últimos cinco años las importaciones provenientes de Venezuela de la partida arancelaria 69.10.90 han disminuido significativamente. Tomando como punto de partida el año 1998 es posible observar que cuando se inició la investigación las importaciones correspondían al 17.96% de las importaciones totales según valor de importación y 18.71% según volumen. Esta proporción disminuye dramáticamente en los años subsecuentes siendo que para el año 2003 no existen importaciones a Setiembre del año 2003, como se muestra en el siguiente gráfico:

**Tabla 1. IMPORTACIONES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 69109000
TOTALES Y PROVENIENTES DE VENEZUELA**

AÑO	IMPORTACIONES TOTALES		IMPORTACIONES DE VENEZUELA		IMPORTACIONES DE VENEZUELA RESPECTO DEL TOTAL	
	US \$	KG	US \$	KG	US \$	KG
1998	2.226.786,54	1.968.223,00	399.874,28	368.177,00	17,96%	18,71%
1999	2.340.566,32	2.155.265,00	40.313,51	41.159,00	1,72%	1,91%
2000	2.766.203,93	2.410.629,00	155.462,11	154.725,00	5,62%	6,42%
2001	2.310.160,39	3.354.485,47	189.389,07	198.734,58	8,20%	5,92%
2002	2.884.860,18	2.701.931,35	146.044,01	150.292,19	5,06%	5,56%
2003 (1)	1.956.634,20	1.758.206,65	0,00	0,00	0,00%	0,00%

(1) A setiembre del 2003

Fuente: Elaborado por la Unidad de Estudios Económicos con información del Departamento de Estadística, Dirección General de Aduanas, Ministerio de Hacienda

Sobre la condición monopólica de la empresa productora nacional.

99. Queda sumamente claro hoy que si bien es cierto la rama de producción nacional no ha sufrido una reducción en las cantidades vendidas ello se debe a dos factores: a) la disminución de las importaciones a precios de dumping a la fecha actual; y b) la política de disminución de precios que debió asumir la empresa durante el período de investigación para enfrentar esta práctica de comercio desleal.

100. Esta autoridad investigadora reconsidera su posición en cuanto a la condición monopólica de la empresa denunciante en el sentido de que esta situación le permitía mantener precios superiores a los que operarían en un mercado de competencia. Si bien es cierto que, cuando una empresa se encuentre en condiciones de monopolio natural eventualmente puede tener las posibilidades de operar con márgenes de utilidad superiores, especialmente cuando existan grandes barreras de entrada para eventuales competidores, lo cual en ningún momento ha sido valorado en esta investigación. Sobre esta

problemática es importante dejar en claro que las afirmaciones hechas hasta el momento sobre posición de dominio en el mercado relevante, y abuso de posición de dominio, son temas de política de competencia económica a nivel de mercado interno; algo lo cual no es objeto de esta investigación. En consecuencia una condición de monopolio natural no es eximente de la medida antidumping, ni justificante del daño.

101. Se debe recordar a las partes interesadas, que si bien ambos temas –la competencia desleal internacional y la política de competencia o política antimonopolio interna- tienen una misma naturaleza, la cual es garantizar la libre concurrencia y la libre participación en el mercado, su filosofía y métodos económico-jurídicos poseen grandes diferencias. En consecuencia, no es posible afirmar que un oferente monopolista se le causa un daño justificado cuando productos extranjeros a precio de dumping, le obligan a competir. Esto es una falacia jurídica, en donde el razonamiento parte de premisas inexactas.
102. Aún si fuese posible afirmar que el ingreso de productos venezolanos con margen de dumping lo que ha producido es un proceso de competencia de mercado, en el cual la reducción de precios atiende a la búsqueda de un punto de equilibrio entre oferta y demanda, este proceso tendría una naturaleza ilícita. Ello sería fomentar las prácticas desleales de comercio internacional, donde el dumping se legitimaría en cada ocasión en que un único oferente nacional sea atacado con precios de dumping, lo cual obviamente raya contra toda lógica en el comercio internacional. Costa Rica, como país miembro de la Organización Mundial del Comercio, y parte en muchos tratados de integración económica, busca establecer reglas claras en sus políticas de comercio tanto a nivel interno como internacional; igualmente busca que existan reglas de competencia acordes con una política de apertura comercial, garantizando tanto la libre concurrencia como la libre competencia. No obstante, no es

posible jurídica ni económicamente que se justifique la competencia en el mercado interno mediante la utilización de precios a nivel de dumping, lo cual sería comparable con permitir prácticas monopolísticas relativas de discriminación de precios o ventas por debajo del precio normal, que en nuestro ordenamiento está sancionado por el artículo 12 inciso F de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley N° 7472. En conclusión la posición en el mercado costarricense de la empresa solicitante, no es justificante para legalizar el daño que se le cause.

Conclusión sobre la amenaza de daño.

103. Queda sumamente claro hoy que si bien es cierto la rama de producción nacional ha logrado mantenerse activa a pesar del extenso plazo que ha tomado esta investigación, durante el período de investigación existieron las condiciones y factores económicos para establecer al menos la existencia de amenaza de daño. Cualquier variación a esta conclusión, deberá realizarse mediante una revisión posterior y una actualización de la información, de conformidad con lo dicho en el artículo 11.2 del Acuerdo.

CUARTO: SOBRE LA RELACIÓN CAUSAL.

(1) Sobre el concepto de relación causal.

104. Como último requisito para la imposición de medidas antidumping es necesario que la autoridad investigadora del país miembro logre concluir que además de existir un margen de dumping, éste es causa de un daño importante, una amenaza de daño importante, o bien la causa de un retraso a la creación de esa rama de producción. La relación causal es desarrollada principalmente por el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping, el cual claramente dice que “habrá de demostrarse que” consecuencia de las importaciones objeto de dumping la rama de producción nacional sufre el correspondiente daño.

105. Esta demostración de la relación causal debe basarse en un examen de todas las pruebas pertinentes de que se disponga; y será obligatorio evaluar cualquier otro factor del que se tenga conocimiento, distinto de las importaciones objeto de dumping que puedan contribuir a perjudicar a la rama de producción nacional, siendo que dichos daños no sean atribuidos a las importaciones de los productos objeto de investigación. Menciona el artículo 3.5 a manera de ejemplo el volumen y los precios de importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o las variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales, y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional. Si no fuera posible efectuar este análisis en forma separada, los efectos de las importaciones objeto de dumping se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria.

106. En relación con la definición de relación causal, la Organización Mundial del Comercio en su Curso de Política Comercial: Manual de Formación, ha dicho que

“El Acuerdo dispone que ha de demostrarse la existencia de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño sufrido por la rama de producción nacional. Esta demostración debe basarse en un examen de todas las pruebas pertinentes. El Acuerdo no indica factores específicos ni da orientaciones sobre cómo han de evaluarse las pruebas pertinentes. El párrafo 5 del artículo 3 exige, sin embargo, que se examinen también cualesquiera otros factores de los que se tenga conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que puedan causar daño, cita ejemplos de factores que pueden ser pertinentes (como las variaciones de la estructura de la demanda o el desarrollo tecnológico) y dispone expresamente que el daño causado por esos "otros factores" no se habrá de atribuir a las importaciones objeto de dumping. Por consiguiente, la autoridad investigadora debe elaborar métodos analíticos para determinar qué pruebas son o

pueden ser pertinentes en un caso determinado y para evaluar esas pruebas teniendo en cuenta otros factores que puedan causar daño.”

107. Por su parte el Informe del Grupo Especial “TAILANDIA - DERECHOS ANTIDUMPING SOBRE LOS PERFILES DE HIERRO Y ACERO SIN ALEAR Y VIGAS DOBLE T PROCEDENTES DE POLONIA” indicó:

“El párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping establece una prescripción de relación causal, prescribiendo en la parte pertinente, que:

Habrá de demostrarse que, por los efectos del dumping que se mencionan en los párrafos 2 y 4, las importaciones objeto de dumping causan daño en el sentido del presente Acuerdo. La demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional se basarán en el examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades. Éstas examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping”

(2) Análisis de la relación causal.

108. Los coeficientes de correlación que se obtienen mediante el análisis de superposición de series temporales únicamente indican si existe relación entre dos variables y la magnitud de dicha relación, pero no señalan cuál de ellas determina a la otra. Adicionalmente, valga señalar que de recurrirse al mecanismo de superposición de series temporales debe trabajarse con la serie de largo plazo, aislándola de los otros componentes de una serie temporal (tendencia, estacional y cíclico). En ese sentido, es erróneo lo planteado por la empresa Vencerámica C.A. en ciertas ocasiones, cuando interpreta únicamente tramos particulares de las series temporales.
109. Para establecer la dirección causal de la relación se utilizan varias pruebas estadísticas, siendo que la prueba de Granger es la principal y más utilizada. Como toda prueba estadística, para que sus resultados sean estadísticamente significativos se requiere trabajar con series de tiempo suficientemente largas,

lo que conlleva que la utilización de esta prueba no sea tan extensiva, en virtud del balance en cuanto requerimientos de información a las partes que se trata de mantener en estos casos para no hacer la legislación inaccesible en la práctica.

110. Sin embargo, siempre que sea posible, su uso es preferible en tanto permite establecer efectivamente una relación de causalidad entre variables en forma objetiva (al ser un procedimiento estadístico ausente de percepciones subjetivas por parte del investigador), constituyéndose en ese sentido en el medio más idóneo disponible para los investigadores en este momento. Ahora bien, la prueba está diseñada para analizar la relación entre dos variables, siendo precisamente que aísla ambas. Dado que en el Acuerdo se plantea que debe establecerse una relación causal entre el dumping y el daño (efectivo o potencial) a la rama de producción nacional, la prueba debe aplicarse entre el dumping y cada una de aquellas variables a través de las cuales se concreta mayormente el daño efectivo o potencial a la rama de producción nacional.
111. En este caso en particular, se aplicó entre los precios domésticos de las importaciones (que son el elemento a través del cual se manifiesta el dumping) y de los bienes nacionales, siendo que éstos últimos son precisamente a través de los cuales se habría concretado la amenaza de daño a la empresa nacional.
112. La empresa Vencerámica C.A. ha argumentado que en el Informe Técnico Preliminar no se analizaron otras causas de importancia sobre la relación causal. Esta afirmación no es correcta, como puede verse en la sección 3.4.1.2. de dicho informe, donde se analiza las diferencias de precios, y que tienen el objetivo de establecer el grado en que las diferencias en utilidades y las diferencias en costos entre ambas empresas contribuyen a las diferencias de precios, en adición al dumping que evidentemente afecta al provocar una diferencia entre el precio de exportación efectivo y el normal. Lo anterior en

razón de que, aunque al fijar los precios se considere el segmento del mercado al que va dirigido el bien, es evidente que los costos y las utilidades tienen relación con el nivel de precios al ser elementos que lo constituyen. Valga señalar que el efecto de la tendencia decreciente en los precios internacionales señalada por las partes se manifiesta en la situación de costos de ambas empresas.

113. En segundo lugar, la sección 3.6 del informe preliminar tiene como objeto analizar la forma en que otros elementos señalados por las partes contribuyen a la situación de precios decreciente de la empresa nacional, que es la vía a través de la cual se concreta la amenaza de daño. Al respecto, es importante aclarar que la situación del mercado de exportación de Incesa Standard S.A. debe analizarse en ese contexto, es decir, en el sentido de que esté provocando la disminución en los precios de los bienes nacionales. Por tanto, no es válida la afirmación de Vencerámica C.A. de que se trató de dar un carácter negativo al crecimiento del mercado de exportación de Incesa Standard S.A., sino que el mercado de exportación no puede estar conllevando la tendencia decreciente en los precios de los bienes nacionales al incrementar las disponibilidades de producto para el mercado local por que más bien la exportación está creciendo. Adicionalmente, es importante considerar que una empresa exporta únicamente por dos razones, a saber: por que el precio de exportación sea superior al precio local (lo cual no ocurre en este caso al ser la empresa nacional cuasi monopolio) y por la existencia de excedentes de producción. Por tanto, la situación del mercado de exportación ni siquiera puede afectar las disponibilidades de producto para el mercado local, ya que por la naturaleza de la industria nacional lo que se exporta son excedentes de producción. Finalmente, es importante recalcar que si la empresa tiene o no una buena situación de exportación no interesa en un caso de este tipo, siendo

que el daño efectivo y/o potencial se determina únicamente con base en la situación del mercado interno.

114. Es importante reconocer que al examinar la “*Relación de Causalidad*” se tomaron en cuenta principalmente las posibles causas esgrimidas por las partes. En el informe y en la resolución preliminar, se analizó lo relativo a la contracción de la demanda y los resultados de la actividad exportadora. Sobre estos temas se cita lo contenido en la resolución preliminar, en el tanto lo indicado en ese momento mantiene su vigencia y validez por lo cual se incorporan en esta resolución a continuación.

Contenido del informe preliminar sobre causalidad

115. Vencerámica C.A. argumentó ante esta administración que la situación que enfrenta la industria nacional de la loza sanitaria se ha debido a la situación de crisis económica del país.
116. Con base en las estadísticas del Banco Central de Costa Rica sobre el Producto Interno Bruto (PIB) durante el período 1992-1998, se determinó que el mismo únicamente mostró un leve decrecimiento de 1995 a 1996 (-0.56 por ciento).
117. En razón de lo anterior, este Ministerio analizó el sector Construcción en tanto se encuentra ligado a la actividad de producción, importación y venta de loza sanitaria. Al observar el PIB por actividad económica se establece que el sector Construcción enfrentó un decrecimiento del 8 por ciento durante el período 1994-1995 y del 5 por ciento de 1995-1996, por lo que se debe determinar si esta situación influyó en la disminución de los precios internos de la empresa nacional a través de un descenso en la demanda total.
118. Que en tanto el consumo aparente total de loza sanitaria de Costa Rica se incrementó en forma importante durante el período 1995-1997, no existen

evidencias de que la situación de crisis económica provocara la reducción en los precios internos de la industria costarricense.

119. Que la contracción de la demanda no es un factor de daño por cuanto no muestra deterioro en el período 1995-1997. De este modo, no hay evidencia de que el decrecimiento de los precios obedezca al descenso de la demanda. Por lo tanto lo relacionado con este aspecto no puede ser eximente de causalidad.

Elementos adicionales de análisis sobre la causalidad.

120. Los elementos sobre la relación de causalidad que se dejaron por fuera son: a) el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, b) las variaciones de la estructura del consumo, c) las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros; d) la evolución de la tecnología; y e) la productividad de la rama de producción nacional; y los cuales corresponde analizarlos en este momento:

121. **Volumen y precios de las otras importaciones.** Con base en los datos de valor (dólares) y volumen (kilogramos) del total de importaciones de loza sanitaria (partida 69.10.00.00) efectuadas durante el período 1995-1998 según origen, información brindada por la Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda de Costa Rica, se establecieron las importaciones provenientes de Vencerámica C.A., las importaciones adquiridas por Incesa Standard S.A. (provenientes de sus similares en Centroamérica) y las otras importaciones. A pesar de que los datos se refieren a las importaciones de loza sanitaria en general, las importaciones de inodoros y lavamanos conforman prácticamente la totalidad de dichas importaciones. La tabla 6 siguiente detalla lo anterior.

Tabla 2: Valor y volumen importados por Costa Rica de loza sanitaria según origen. Período: 1995-1997. US\$ y Kg.

AÑO	VOLUMEN EN KILOS				VALOR EN US \$			
	TOTAL	VENCE	INCESA	OTRAS	TOTAL	VENCE	INCESA	OTRAS
1995	1,032,523	128,277	493,592	410,654	1,418,428	149,604	746,346	522,478
1996	1,882,640	270,828	830,279	781,533	2,141,893	271,946	1,131,903	738,044
1997	1,915,527	469,742	998,472	447,313	2,330,904	484,339	1,342,598	503,968
1998	1,968,223	323,996	1,266,348	377,879	2,226,787	351,889	1,494,911	379,986
ESTRUCTURA %								
1995	100.00	12.42	47.80	39.77	100.00	10.55	52.62	36.83
1996	100.00	14.39	44.10	41.51	100.00	12.70	52.85	34.46
1997	100.00	24.52	52.13	23.35	100.00	20.78	57.60	21.62
1998	100.00	16.46	64.34	19.20	100.00	15.80	67.13	17.06
CRECIM. %								
1995								
1996	82.33	111.13	68.21	90.31	51.00	81.78	51.66	41.26
1997	1.75	73.45	20.26	-42.76	8.82	78.10	18.61	-31.72
1998	2.75	-31.03	26.83	-15.52	-4.47	-27.35	11.34	-24.60

Fuente: OPCD, con base en información de la Dirección General de Aduanas, Ministerio de Hacienda.

122. Las otras importaciones, excluyendo las importaciones de Incesa Standard S.A., en general representan la segunda mayor fuente de importaciones de loza sanitaria. Sin embargo, esta participación es decreciente por causa del incremento en la importancia relativa de las importaciones provenientes de Incesa Standard S.A. y Vencerámica C.A., dados fuertes incrementos en las importaciones de estas dos empresas en conjunto con disminuciones importantes en las otras importaciones. Puede notarse entonces, que el efecto

de las importaciones a precios de dumping, tiende a causar también efectos negativos en las importaciones de otros países.

123. Igualmente y dado su peso sobre las importaciones totales, las otras importaciones podrían estar induciendo la reducción en los precios internos de la industria nacional mediante diferencias en los precios. Si los precios de las otras importaciones fueran significativamente inferiores a los precios de la industria nacional, dicha industria se vería forzada a disminuir sus precios para poder vender.

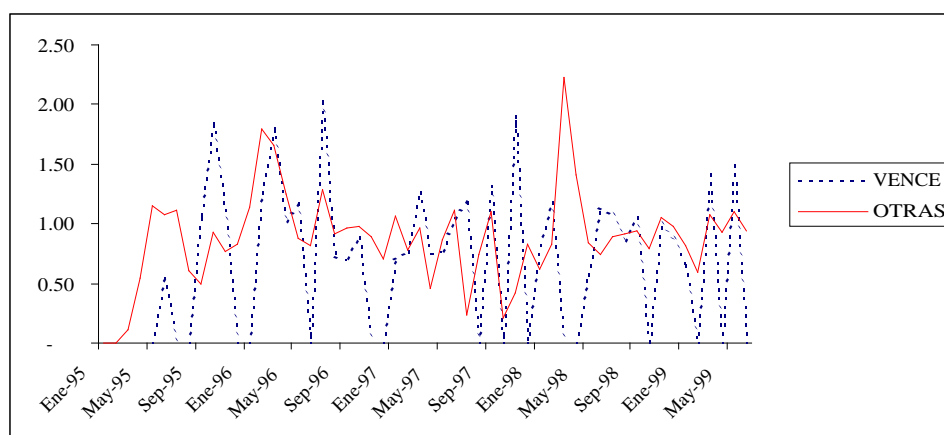
124. En la tabla y el gráfico siguientes, elaborados con base en la información disponible, se presentan los precios de las importaciones por origen en dólares por kilogramo. Obsérvese que los precios de las otras importaciones y de las importaciones originarias de Vencerámica C.A. tienden a encontrarse en niveles similares. Por tanto, dado su nivel de precios, las otras importaciones también pueden estar conllevando presiones sobre la empresa nacional para reducir sus precios.

Tabla 3: Precio de las importaciones de loza sanitaria originaria según origen. Período: 1995-1998. U.S. \$ por kilogramo.

Mes	Vencerámica C.A.				Incesa Standard S.A.				Otras			
	1.995	1.996	1.997	1.998	1.995	1.996	1.997	1.998	1.995	1.996	1.997	1.998
Enero	-	-	0,71	0,81	-	0,71	0,72	0,81	-	1,14	1,06	0,62
Febrero	-	1,26	0,77	1,18	-	0,75	0,82	0,86	-	1,80	0,78	0,83
Marzo	-	1,80	1,26	-	-	0,69	0,69	0,76	0,11	1,66	0,96	2,23
Abril	-	1,01	0,75	-	-	0,73	0,62	0,82	0,55	1,25	0,46	1,40
Mayo	-	1,16	0,77	0,57	-	0,72	0,69	0,81	1,15	0,88	0,86	0,85
Junio	0,54	-	1,04	1,14	-	0,85	0,83	0,83	1,08	0,82	1,12	0,74
Julio	-	2,02	1,17	1,07	-	0,74	0,83	0,80	1,11	1,29	0,24	0,90
Agosto	-	0,73	-	0,85	0,74	0,83	0,86	0,89	0,60	0,92	0,74	0,92
Setiembre	1,08	0,70	1,31	1,06	0,69	0,72	0,66	0,94	0,49	0,97	1,11	0,95
Octubre	1,84	0,88	-	-	0,64	0,71	0,69	0,78	0,92	0,97	0,21	0,80
Noviembre	1,11	-	1,89	1,00	0,66	0,77	0,71	0,93	0,77	0,89	0,42	1,05
Diciembre	-	-	-	0,87	0,56	0,64	0,72	0,89	0,83	0,71	0,83	0,98

Fuente: OPCD. con base en información de la Dirección General de Aduanas, Ministerio de Hacienda.

Gráfico 1: Precio de las otras importaciones y de las importaciones originarias de Vencerámica C.A. Período: 1995-1998. U.S. \$ por kilogramo.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección General de Aduanas.

125. Valga señalar que la empresa nacional importa modelos que también produce y vende, sólo que en ciertos momentos los importa de sus otras plantas en Centroamérica para satisfacer pedidos especiales de los clientes. Por ello, los precios de las importaciones de la empresa nacional son inferiores a los restantes, en virtud de que son precios de transferencia que generalmente representan precios de costo.

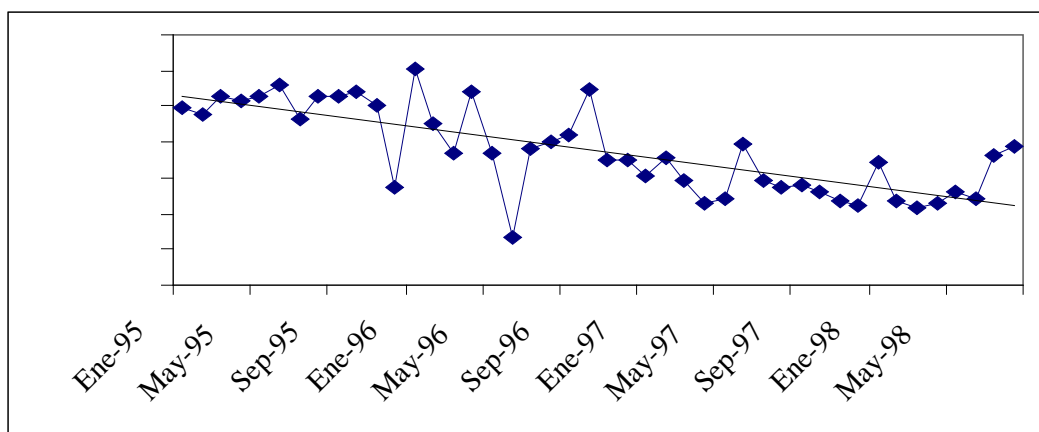
126. La empresa vende los bienes importados en el mercado nacional a precios idénticos a los cuales vende los bienes que produce, tal y como se deriva de la información sobre ventas internas aportada por Incesa Standard S.A, en la cual no se diferencia entre los precios del producto nacional e importado. Por tanto, las importaciones de Incesa Standard S.A. no pueden estar ocasionando el problema de precios decrecientes de la empresa nacional.

127. **Variaciones de la estructura del consumo y el cambio de gustos en el consumidor.** Es importante señalar que si bien originalmente la resolución 047-2002 ordenaba la ampliación del estudio técnico en este aspecto, un estudio más pormenorizado del informe técnico final, hace concluir que la información existente se encuentra debidamente fundamentada y es suficiente para efectos de emitir la presente resolución. Ahora bien, si es importante señalar que en este tema se corrigieron dos errores metodológicos al calcular dicho consumo en el Informe Técnico Preliminar, a saber:

- Se tomó un dato de ventas internas de la empresa nacional que hacía referencia únicamente a determinados modelos y no a las ventas totales.
- Se incluyeron las importaciones de Incesa Standard S.A. en el dato de otras importaciones (adicionales a las originarias de Vencerámica C.A.), siendo que las ventas de producto importado de la empresa nacional se reflejan en el dato de sus ventas totales. Por tanto, se estaba efectuando una doble contabilización y una sobrevaluación de las otras importaciones.

128. De esta forma se procedió a corregir el cálculo del consumo nacional aparente mediante la incorporación de las ventas internas totales de la empresa nacional y la exclusión de las otras importaciones de las compras al exterior de Incesa Standard S.A. El resultado que se obtuvo es que, a diferencia de lo establecido en el Informe Técnico Preliminar, el valor del consumo nacional aparente muestra una tendencia decreciente durante el período 1995-1998 (ver gráfico siguiente), por lo que la situación de crisis del sector construcción señalada en el informe referido (sección 3.6.4.) efectivamente ha afectado las ventas del sector y puede estar coadyuvando a la tendencia decreciente de los precios de la empresa nacional.

Gráfico 2: Consumo nacional aparente. En dólares. Período: 1995-1998.



129. Como ya se había indicado en el pasado y dada la modificación anterior, es necesario cambiar los datos existentes en el Informe Técnico Preliminar referentes la importancia de las importaciones originarias de Vencerámica C.A. en relación con el consumo aparente (sección 3.1.2.3.) y la participación de mercado de la empresa nacional (sección 3.5.). En la tabla siguiente se ofrecen los datos apropiados para ambos casos. Valga señalar que los datos del año 1998 se encuentran hasta agosto. Adicionalmente es importante recordar que luego del inicio de la investigación se dieron modificaciones

importantes en los flujos importados, por lo cual los porcentajes de ese año se analizan bajo esa perspectiva.

Tabla 4: Estructura del consumo nacional aparente. En % Período: 1995-1998.

MES	Ventas internas	Vencerámica	Otras	Consumo
1995	89.11	3.12	7.77	100.00
1996	74.29	7.94	17.77	100.00
1997	67.42	19.63	12.95	100.00
1998	78.88	9.85	11.26	100.00

Fuente: Elaboración con datos de la Dirección General de Aduanas e Incesa Standard S.A.

130. Como puede observarse, la conclusión establecida en el Informe Técnico Preliminar referente al crecimiento de la participación de las importaciones de Vencerámica C.A. en el consumo aparente se mantiene. Inclusive es posible decir que dicha importancia ha tendido a incrementarse, en particular durante el año 1997.

131. El valor de las importaciones de productos de Vencerámica C.A. incrementó su importancia en relación con el consumo nacional aparente en un 147,23% en el período 1996-1997 (al pasar de 7.94% a 19.63%) y en un 529.17% en el período 1995-1997 (al pasar de 3.12% a 19.63%). En 1998, la importancia de la compañía Vencerámica C.A. en relación con el consumo nacional aparente de Costa Rica se redujo en relación con el año 1997. Sin embargo, la importancia de los productos de Vencerámica C.A. en relación con el consumo nacional aparente todavía es superior a la de los años 1995 y 1996. Aún más, dicha importancia relativa se incrementó a una tasa de 215.71% durante el período 1995-1998 y 24,06% durante el período 1996-1998.

132. En contraste con lo apuntado anteriormente es notable que la participación de mercado de la empresa nacional ha disminuido durante el período 1995-1998, a saber: en un 24.34% de 1995 a 1997 y en 11.48% de 1995 a 1998.

La razón de esta disminución es la combinación del crecimiento en el volumen vendido y el decrecimiento en los precios de venta de la empresa nacional con el crecimiento en el volumen de importaciones.

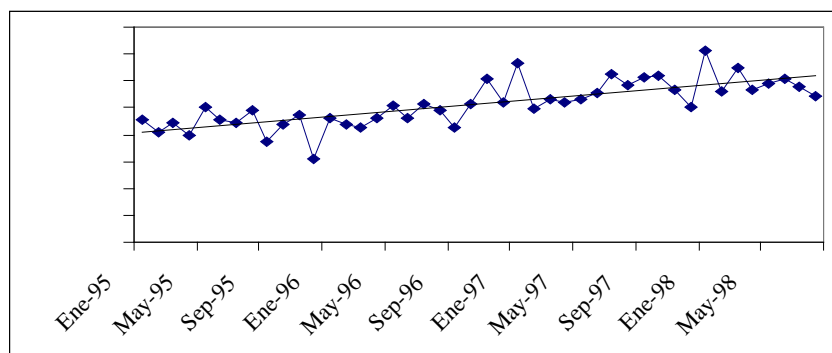
133. Es con base en la información anterior que esta Autoridad Investigadora considera que existe información suficiente para emitir criterio sobre la estructura del consumo. Tal y como se señaló, la participación de la empresa nacional se ha reducido, mientras la participación tanto de las importaciones originarias de Vencerámica C.A. como de las otras importaciones se ha incrementado. En otras palabras, el consumo no sólo se está reduciendo sino que se está desviando del producto nacional al producto importado, esto es una verdad indudable. Indistintamente de las razones que influyan en el razonamiento interno del consumidor para variar sus gustos y preferencias a la hora de tomar su decisión de consumo resulta indudable que esto presiona a la baja de los precios de la empresa nacional.

134. **Evolución de la tecnología.** Tal y como se ha señalado previamente, la incorporación de la nueva tecnología del horno túnel en la empresa nacional conllevó una importante reducción en sus costos, la cual era requerida por la empresa nacional para contener la disminución en sus utilidades o las pérdidas unitarias que experimentaba como consecuencia de la reducción en sus precios. Al respecto es importante recordar que, en el Informe Técnico Preliminar y con base en la prueba estadística de Granger para causalidad, se estableció que *“la evidencia estadística no apoya la tesis de que la reducción en los costos esté provocando la tendencia decreciente en los precios. Dicha evidencia, por el contrario, manifiesta que la reducción en los precios es uno de los determinantes de la reducción en los costos del productor nacional. Por lo tanto, los resultados sugieren que la empresa nacional se ha visto obligada a*

reducir los costos por causa de la política de precios decrecientes aplicada por la empresa como respuesta a otros factores.”

135. **Productividad de la rama de producción nacional.** En el Informe Técnico Preliminar, claramente se señaló “que Incesa Standard S.A. realizó inversiones destinadas...al aumento de su productividad...por lo que dichos indicadores no muestran signos de deterioro sino de mejora”. Esto se confirma cuando se observa la evolución de la productividad del trabajo en el gráfico siguiente, la cual se caracteriza por una tendencia creciente sostenida.

Gráfico 3: Productividad del trabajo en la empresa nacional. En unidades de producto por trabajador. Período: 1995-1998.



136. Los incrementos en la productividad y eficiencia de una empresa se espera contribuyan a la disminución de sus precios y al aumento de su competitividad. Por tanto, este elemento también contribuye a la disminución de precios de la empresa nacional. Sin embargo, no existen datos suficientes para descartar que el incremento de la productividad por medio de la inversión, no sea un efecto para poder mantenerse en el mercado y sino más bien una causa.

Conclusión sobre la causalidad.

137. Una valoración de todos los elementos anteriormente analizados a través de la sana crítica llevan a la inequívoca conclusión de que la amenaza de daño existió durante el período de investigación representada principalmente por el

decrecimiento en los precios, el cual se debió directamente a la presencia de importaciones a precios de dumping. Lo anterior sumado a las conclusiones sobre variaciones en la estructura del consumo y la desviación en el mismo del producto nacional al producto importado permite confirmar esta conclusión.

QUINTO: SOBRE LA IMPOSICIÓN DE LA MEDIDA ANTIDUMPING

138. En conclusión esta autoridad investigadora ha logrado concluir que efectivamente existen los elementos necesarios para la imposición de derechos antidumping.
139. Efectivamente, existe una práctica de dumping implementada por la empresa venezolana Vencerámica C.A. en la exportación de productos a Costa Rica. El margen de dumping relativo es idéntico para inodoros y para lavamanos e igual a 108% sobre el precio CIF de exportación.
140. Asimismo, en relación con el concepto de amenaza de daño se demostró que las importaciones de la empresa venezolana Vencerámica C.A. en condiciones de dumping tuvieron un efecto importante sobre la tendencia decreciente de los precios de la empresa nacional. Mediante un análisis profundo del informe técnico final esta autoridad investigadora considera que si bien es cierto la rama de producción nacional ha logrado mantenerse activa a pesar del extenso plazo que ha tomado esta investigación, durante el período de investigación existieron las condiciones y factores económicos para establecer al menos la existencia de amenaza de daño. A pesar de lo dicho en las conclusiones del informe técnico preliminar, esta autoridad investigadora se aparta de las misma con fundamento en las razones que se han apuntado en el considerando tercero de esta resolución, en el sentido de que los razonamientos de dicho informe llevan conclusiones en un sentido distinto, como ya ha sido expuesto.

141. En relación con el aspecto de causalidad se debe reiterar que una valoración de todos los elementos anteriormente analizados a través de la sana crítica llevan a la inequívoca conclusión de que la amenaza de daño existió durante el período de investigación representada principalmente por el decrecimiento en los precios, el cual se debió directamente a la presencia de importaciones a precios de dumping. Todo lo anterior sumado a las conclusiones obtenidas sobre variaciones en la estructura del consumo y la desviación en el mismo del producto nacional al producto importado que le permiten confirmar esta conclusión.

SEXTO: SOBRE LA NECESIDAD DE IMPOSICIÓN DE LA MEDIDA EN LAS CONDICIONES ACTUALES.

142. De conformidad con el artículo 11.1 del Acuerdo Antidumping, un derecho antidumping sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios, para contrarrestar el dumping que está causando daño. Es por lo anterior que el acuerdo obliga a la Autoridad Investigadora que se examine la necesidad de mantener el derecho de propia iniciativa, especialmente cuando haya transcurrido un plazo prudencial desde el establecimiento del derecho antidumping definitivo.

143. En el presente caso, a pesar de que el derecho antidumping no ha sido establecido en forma provisional ni definitiva, y aplicando los artículos 11.1 y 11.2 interpretados de manera *mutatis mutandis*, resulta consecuente cuestionarse si el derecho antidumping resulta necesario, toda vez que entre el período de investigación y la fecha de imposición del derecho existe un plazo casi de cinco años. Para ello, se procede a retomar las estadísticas sobre las importaciones realizadas durante los años subsiguientes al del período de investigación. Como fue posible observar en el Considerando Tercero, numeral 3, párrafos 98 y 99, las importaciones han disminuido a niveles insignificantes al día de hoy. Este hecho deberá ser valorado para efectos de decidir sobre la

necesidad de la imposición de cualquier medida, sin dejar de prever que las mismas puedan eventualmente aumentar cuando esta investigación haya sido dada por concluida.

144. Visto el decrecimiento de las importaciones durante los últimos cinco años, esta autoridad investigadora considera que la aplicación de los derechos antidumping deberá suspenderse en el tanto la imposición de medidas en este momento no son necesarias para contrarrestar el dumping que está causando daño.

145. Con fundamento en el artículo 11.2 del Acuerdo Antidumping y el cual dice:

11.2 Cuando ello esté justificado, las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho, por propia iniciativa o, siempre que haya transcurrido un período prudencial desde el establecimiento del derecho antidumping definitivo, a petición de cualquier parte interesada que presente informaciones positivas probatorias de la necesidad del examen. Las partes interesadas tendrán derecho a pedir a las autoridades que examinen si es necesario mantener el derecho para neutralizar el dumping, si sería probable que el daño siguiera produciéndose o volviera a producirse en caso de que el derecho fuera suprimido o modificado, o ambos aspectos. En caso de que, a consecuencia de un examen realizado de conformidad con el presente párrafo, las autoridades determinen que el derecho antidumping no está ya justificado, deberá suprimirse inmediatamente.

146. Por lo tanto y en aplicación de este artículo, deberá proceder a iniciarse una revisión en un plazo de seis meses, para determinar si corresponde reestablecer la medida, mantener su suspensión, o bien suprimirlo completamente.

POR TANTO

147. Que corresponde rechazar la solicitud de caducidad por cuanto se mantiene el criterio expuesto en la resolución de las catorce horas del nueve de marzo del dos mil.

148. Que en relación con el compromiso de precios, el mismo es rechazado por no cumplirse con los requisitos establecidos en el artículo 8 del Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994.
149. Que a la luz de la prueba recopilada y los análisis económicos realizados se concluye que existen los elementos jurídicos y económicos para la imposición de una medida antidumping. No obstante, visto el decrecimiento de las importaciones durante los últimos cinco años, esta autoridad investigadora considera que la aplicación de los derechos antidumping deberá suspenderse en el tanto la imposición de medidas en este momento no son necesarias para contrarrestar el dumping que está causando daño.
150. En vista de lo señalado y en aplicación del artículo 11.2 se deberá proceder a iniciarse una revisión en un plazo de seis meses, para determinar si corresponde reestablecer la medida, mantener su suspensión, o bien suprimirla completamente.
151. Contra la presente resolución procede el recurso de reconsideración en el término de dos meses contados a partir del día siguiente al de la notificación, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 344 inciso 3 de la Ley General de la Administración Pública y 31 inciso 3 de la Ley de la Jurisdicción Contencioso Administrativa. Dicho recurso deberá ser interpuesto ante este Despacho.
152. Notifíquese a las partes, publíquese un extracto en el Diario Oficial, y la versión completa póngase a disposición por medio del sitio WEB de esta autoridad administrativa.

GILBERTO BARRANTES RODRÍGUEZ
MINISTRO

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.