

SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCIÓN final del procedimiento administrativo de investigación *antidumping* sobre las importaciones de vidrio flotado claro originarias de la República Popular China y la Federación de Malasia, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN FINAL DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE INVESTIGACIÓN *ANTIDUMPING* SOBRE LAS IMPORTACIONES DE VIDRIO FLOTADO CLARO ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y LA FEDERACIÓN DE MALASIA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo AD 20-24 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante Secretaría, se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS

A. Solicitud

1. El 28 de junio de 2024, Vidrio Plano de México, S.A. de C.V., en adelante la Solicitante o Vitro, solicitó el inicio del procedimiento administrativo de investigación por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones definitivas y temporales de vidrio flotado claro, originarias de la República Popular China, en adelante China y la Federación de Malasia, en adelante Malasia, independientemente del país de procedencia.

B. Inicio de la investigación

2. El 26 de septiembre de 2024, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, en adelante DOF, la “Resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio del procedimiento administrativo de investigación *antidumping* sobre las importaciones de vidrio flotado claro originarias de la República Popular China y la Federación de Malasia, independientemente del país de procedencia”, en adelante la Resolución de Inicio, mediante la cual la Secretaría fijó como periodo investigado el comprendido del 1 de abril de 2023 al 31 marzo de 2024 y como periodo de análisis de daño el comprendido del 1 de abril de 2021 al 31 marzo de 2024.

C. Producto objeto de investigación

1. Descripción general

3. El producto objeto de investigación es el vidrio flotado claro de espesor superior o igual a 2 milímetros, en adelante mm, pero inferior o igual a 19 mm, cuyo nombre genérico es vidrio flotado claro. Comercialmente es conocido como vidrio flotado transparente, vidrio flotado incoloro o *clear float glass*, Planilux (claro), *Diamant* (extraclaro), Planibel *Clearvision* (ultra claro), *Optifloat Clear*, *extra clear* (ultra claro), *clear float glass* (claro), *low iron glass* (ultra claro) y vidrio flotado claro, vidrio flotado ultraclaro, *clear float glass*, ultra-clear *float glass*, *clear* y ultra *clear*.

4. El vidrio flotado claro objeto de investigación cuenta con una superficie lisa y plana sin ondulaciones, transparencia e iluminación natural, presenta rendimiento óptico en relación con la transmisión de luz y tiene capacidad química estable. El vidrio flotado claro es resistente al ácido, álcali y a la corrosión y se encuentra disponible incluyendo placas extra largas / extra grandes.

2. Características

5. Las características que definen al producto objeto de investigación son el flotado, la claridad o transmisión de luz —medida como porcentaje de transmitancia de la luz—, su presentación en placas u hojas y el espesor. La Solicitante explicó lo siguiente sobre estas características:

- a. No todos los vidrios son “flotados”, sino que es una característica particular del vidrio objeto de investigación que, por su proceso de producción al flotar sobre un metal fundido para obtener una superficie lisa sin deformaciones, recibe el nombre de “flotado”.
- b. La “claridad” es un requisito *sine qua non* que distingue al producto objeto de investigación. No todos los vidrios flotados son claros. El vidrio flotado claro es aquel que no está teñido y permite la transmisión o el paso de luz en porcentajes de transmitancia de luz generalmente superiores a 79%, aunque tiene una apariencia ligeramente verdosa debido a la presencia de hierro en las materias primas para producirlo. La distinción entre vidrios flotados claros y teñidos se manifiesta en su clasificación arancelaria: el vidrio flotado claro se clasifica específicamente en la subpartida arancelaria 7005.29, mientras que los vidrios flotados coloreados se clasifican en la subpartida arancelaria 7005.21.
- c. El corte en placas, hojas o cortes similares es una característica esencial del vidrio flotado objeto de investigación. No puede presentarse en cortes circulares o similares, sino que

regularmente se presentará de forma rectangular y el “espesor” contemplado como característico del producto objeto de investigación es de 2 mm a 19 mm.

6. El contenido de hierro no es una característica para definir el producto objeto de investigación, mientras que la transmisión de luz sí lo es. La Solicitante indicó que el vidrio transparente y el vidrio flotado claro son sinónimos, ya que en ambos conceptos su principal característica es no estar teñidos y permitir la transmitancia luminosa, es decir, que permitan el paso de la luz.

7. Los componentes químicos y los rangos en los que se encuentran en el vidrio flotado claro son los siguientes: óxido de silicio de 69% a 74%, óxido de sodio de 12% a 16%, óxido de calcio de 5% a 12%, óxido de magnesio de 0% a 6% y óxido de aluminio de 0% a 3%. La Solicitante precisó que la fórmula exacta en los porcentajes de cada componente varía para cada fabricante e independientemente de sus porcentajes químicos el producto objeto de investigación sigue siendo el mismo.

8. La documentación de importaciones originarias de China y Malasia, referida en el punto 396 de la “Resolución Preliminar del procedimiento administrativo de investigación *antidumping* sobre las importaciones de vidrio flotado claro originarias de la República Popular China y la Federación de Malasia, independientemente del país de procedencia.”, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de junio de 2025, en adelante Resolución Preliminar y 407 de la presente Resolución y los catálogos, folletos, fichas técnicas, hojas de especificaciones de fabricantes y tablas de transmisión de luz del producto objeto de investigación que la Solicitante aportó, confirman las características que se señalan en los puntos 6, 7 y 8 de la Resolución Preliminar, así como en los puntos 5, 6 y 7 de la presente Resolución.

3. Tratamiento arancelario

9. Las importaciones de vidrio flotado claro ingresan al mercado nacional, a través de la fracción arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en adelante TIGIE, 7005.29.99 con Números de Identificación Comercial, en adelante NICO, 01 y 02, cuya descripción es la siguiente:

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 70	Vidrio y sus manufacturas
Partida 7005	Vidrio flotado y vidrio desbastado o pulido por una o las dos caras, en placas u hojas, incluso con capa absorbente, reflectante o antirreflectante, pero sin trabajar de otro modo.
Subpartida 7005.29	-- Los demás.
Fracción 7005.29.99	Los demás.
NICO 01	De vidrio flotado claro, con espesor inferior o igual a 6 mm, excepto lo comprendido en el número de identificación comercial 7005.29.99.03.
NICO 02	De vidrio flotado claro, con espesor superior a 6 mm.

Fuente: “Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación”, en adelante Decreto LIGIE 2022 y “Acuerdo por el que se dan a conocer los Números de Identificación Comercial (NICO) y sus tablas de correlación”, publicados en el DOF el 7 de junio y 22 de agosto, ambos de 2022, respectivamente.

10. En la etapa inicial de la presente investigación, la Solicitante indicó que identificó producto objeto de investigación que ingresa a través de la fracción arancelaria 7005.21.03 de la TIGIE, NICO 01 y 02 y solicitó considerar las importaciones clasificadas como definitivas y temporales correspondientes al producto objeto de investigación.

11. De conformidad con el Decreto LIGIE 2022, las importaciones que ingresan a través de la fracción arancelaria 7005.29.99 de la TIGIE se encuentran sujetas al pago de un arancel del 15%. Sin embargo, de acuerdo con el “Decreto por el que se reforman diversas fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación”, publicado en el DOF el 29 de diciembre de 2025, las importaciones que ingresan a través de dicha fracción arancelaria están sujetas al pago de un arancel de 35% a partir del 1 de enero de 2026.

12. La unidad de medida con la que se registran las importaciones de vidrio flotado claro establecida en la TIGIE es el kilogramo.

4. Proceso productivo

13. En la fabricación del vidrio flotado claro las principales materias primas son arena sílica, carbonato de sodio o ceniza de soda, dolomita, sulfato de sodio, piedra caliza y vidrio molido o triturado (*cullet*).

14. El vidrio flotado claro se hace a través de un proceso de flotación, el cual, conforme a lo manifestado por la Solicitante "... es el método más común de producción de vidrio plano en el mundo". Se denomina flotado debido a que el componente vítreo se funde para posteriormente pasarlo sobre un baño de estaño fundido, de manera que el vidrio flota sobre él, se extiende y avanza horizontalmente, lo que proporciona al vidrio un grosor uniforme y superficie plana, por lo que se obtiene un producto de planimetría casi perfecta. Al salir de la cámara, pasa por un horno de recocido en el que se controla la temperatura para enfriar lentamente el vidrio y, finalmente, se corta y se realiza su embalaje.

15. El proceso productivo del producto objeto de investigación es un método estándar para la producción de vidrio. De hecho, más de 90% de la producción mundial de vidrio plano es vidrio flotado. Dicho proceso le otorga una transparencia impecable, no distorsiona la transmisión de luz, y ha sido licenciado a más de 40 productores de cristal en 30 países.

16. Como sustento, tal y como se señaló en el punto 20 de la Resolución de Inicio y 17 de la Resolución Preliminar, la Solicitante proporcionó diagramas del proceso productivo incluyendo el proceso realizado por Vitro, así como copia de los artículos "*Float Glass Production Process*", emitido por *Glass Academy* en mayo de 2023; "*How Glass is Made – From the Batch House to the Lehr*", emitido por *Glass Education Center* en mayo de 2024; e "*IT-035 Generalidades del vidrio flotado*", emitido por Extralum S.A. en agosto de 2023; un video de la empresa Xinyi Glass Holdings Limited, en adelante Xinyi Glass, que opera en China y en Malasia, así como hojas de especificaciones del producto en las que se observa que refieren a los insumos y al proceso productivo de vidrio flotado objeto de la presente investigación..

5. Normas

17. El vidrio flotado claro no se encuentra sujeto al cumplimiento de normatividad nacional o internacional específica alguna. Sin embargo, los productores pueden llegar a utilizar normas de gestión de calidad, ambientales y de etiquetado. La Solicitante presentó copia de las normas GB 11614-2022 "*Flat Glass*" (con fecha de emisión en 1989 y última actualización en 2022), emitida por la Administración Estatal de Regulación del Mercado, Administración de Normalización de China; EN 572-2 "*Glass in building — Basic soda lime silicate glass products*" (con fecha de emisión en 1995 y última actualización en 2012), emitida por la Asociación Española de Normalización; y ASTM C1036-16 "*Standard Specification for Flat Glass*" (con fecha de emisión en 1997 y última actualización en 2021), emitida por la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales, en adelante ASTM, por las siglas en inglés de American Society for Testing and Materials. La Secretaría confirma que las dos primeras normas aplican al vidrio plano, en tanto que la tercera refiere que su alcance incluye tanto a vidrio plano claro, como vidrio plano teñido.

6. Usos y funciones

18. El vidrio flotado claro es utilizado principalmente en arquitectura como revestimiento de edificios, ventanas, muros cortina, puertas, mamparas de cristal, mamparas, barandillas y fachadas; en interiores para aplicaciones de mobiliario y decoraciones; instrumentos ópticos, y en la industria automotriz en parabrisas y espejos para automóviles.

19. El artículo "*Glassmaking trends in Malaysia*", emitido por *Glass Worldwide Official Journal*, julio-agosto 2019, y hojas de especificaciones de fabricantes del producto objeto de investigación que la Solicitante proporcionó, constatan los usos señalados del vidrio flotado claro.

D. Convocatoria y notificaciones

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

21. La Secretaría notificó el inicio de la investigación *antidumping* a la Solicitante, a las productoras nacionales, importadoras y exportadoras de las que tuvo conocimiento y a los Gobiernos de China y Malasia.

E. Partes interesadas comparecientes

22. Las partes interesadas que comparecieron en tiempo y forma al presente procedimiento son las siguientes:

1. Solicitante

Vidrio Plano de México, S.A. de C.V.
Comercio y Administración No. 16
Col. Copilco
C.P. 04360, Ciudad de México

2. Importadoras

Bode-Vidrio, S.A. de C.V.
Templados del Centro, S.A. de C.V.
Río Duero No. 31
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06500, Ciudad de México

Ermita Comercial Vidriera, S.A. de C.V.
Leibnitz No. 20, piso PH1
Col. Anzures
C.P. 11590, Ciudad de México

Indimex Trading, S.A. de C.V.
Grupo Vitropanel, S.A. de C.V.
Av. Georgia No. 114, despacho 603
Col. Nápoles
C.P. 03840, Ciudad de México

Wham Picture, S.A. de C.V.
Descartes No. 60, piso 6
Col. Anzures
C.P. 11590, Ciudad de México

3. Exportadoras

Kibing Group (M) Sdn. Bhd.
Bosque de Cipreses Sur No. 51
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 11700, Ciudad de México

Xinyi Energy Smart (Malaysia) Sdn. Bhd.
Martín Mendalde No. 1755, P.B.
Col. Del Valle
C.P. 03100, Ciudad de México

F. Resolución Preliminar

23. El 13 de junio de 2025, la Secretaría publicó en el DOF la Resolución Preliminar, mediante la cual determinó continuar con el procedimiento e imponer las siguientes cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia, independientemente del país de procedencia, incluidas las definitivas y temporales, que ingresan a través de la fracción arancelaria 7005.29.99 de la TIGIE, o por cualquier otra, independientemente del país de procedencia:

- a. de 0.04424 dólares de los Estados Unidos de América, en adelante dólares, por kilogramo para las importaciones originarias de Malasia, provenientes de la exportadora Kibing Group (M) Sdn. Bhd., en adelante Kibing Group.
- b. de 0.03623 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de Malasia, provenientes de la exportadora Xinyi Energy Smart (Malaysia) Sdn. Bhd., en adelante Xinyi Energy.

- c. de 0.04672 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de Malasia, provenientes de las demás exportadoras de Malasia.
- d. de 0.13739 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de China.

24. Mediante la publicación a que se refiere el punto inmediato anterior, la Secretaría notificó la Resolución Preliminar a las partes interesadas comparecientes y las convocó para que presentaran los argumentos y las pruebas complementarias que estimaran pertinentes. El plazo venció el 11 de julio de 2025.

G. Reuniones técnicas

25. Vitro, Kibing Group y Xinyi Energy solicitaron reuniones técnicas de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para determinar el margen de *dumping*, la amenaza de daño y la relación de causalidad determinados en la Resolución Preliminar. Las reuniones se llevaron a cabo el 23 y 26 de junio de 2025, respectivamente.

26. La Secretaría levantó el reporte correspondiente, mismo que consta en el expediente administrativo del caso, de conformidad con el artículo 85 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en adelante RLCE.

H. Argumentos y pruebas complementarias

27. Bode-Vidrio, S.A. de C.V., en adelante Bode-Vidrio, Templados del Centro, S.A. de C.V., en adelante Templados del Centro, Ermita Comercial Vidriera, S.A. de C.V., en adelante Ermita Comercial y Wham Picture, S.A. de C.V., en adelante Wham Picture no presentaron argumentos y pruebas complementarias.

1. Prórrogas

28. A solicitud de Vitro, Indimex Trading, S.A. de C.V., en adelante Indimex Trading, Grupo Vitropanel, S.A. de C.V., en adelante Vitropanel, Kibing Group y Xinyi Energy, la Secretaría otorgó, a cada una, dos prórrogas, la primera de diez días hábiles y la segunda de cinco días hábiles, para que presentaran sus argumentos y pruebas complementarias. El plazo venció el 1 de agosto de 2025.

29. El 31 de julio de 2025, Kibing Group y el 1 de agosto de 2025, Vitro, Indimex Trading, Vitropanel y Xinyi Energy, presentaron sus argumentos y pruebas complementarias, las cuales constan en el expediente administrativo del caso y fueron consideradas para la emisión de la presente Resolución.

I. Requerimientos de información

30. El 12 de septiembre de 2025, la Secretaría formuló requerimientos de información a Vitro, Kibing Group y Xinyi Energy. El plazo venció el 29 de septiembre de 2025.

1. Prórrogas

31. La Secretaría, a solicitud de Vitro, Kibing Group y Xinyi Energy otorgó, a cada una, dos prórrogas, la primera de diez días hábiles y la segunda de cinco días hábiles, para que presentaran su respuesta a los requerimientos de información referidos en los puntos 32 a 34 de la presente Resolución. El plazo venció el 20 de octubre de 2025.

2. Partes interesadas

a. Solicitante

32. El 20 de octubre de 2025, Vitro respondió al requerimiento de información que la Secretaría formuló el 12 de septiembre de 2025, para que, entre otras cuestiones, subsanara diversos aspectos de forma; respecto de su argumento sobre que existe una situación especial de mercado en Malasia, proporcionara una explicación de los ajustes que se deben realizar para cumplir con el estándar de comparabilidad; en cuanto a los elementos a través de los cuales afirma que se demuestra la existencia de una situación especial de mercado de vidrio flotado claro en Malasia, explicara por qué es adecuado calcular el costo de producción del vidrio flotado claro producido en Malasia a partir de un estudio de mercado en China, explicara cómo se relaciona la información de costos correspondiente a una empresa matriz en Hong Kong con los costos en los que incurrió Xinyi Energy en la producción de vidrio flotado claro en Malasia durante el periodo investigado, proporcionara la metodología que utilizó para determinar los porcentajes de participación de cada elemento del costo de producción que consideró, presentara la metodología de cálculo sobre cada elemento que conforma la estructura de costos, justificara cómo determinó la cantidad de materias primas que se necesitan para la producción de una tonelada de vidrio flotado claro, y explicara por qué sería válido incluir en la estimación de costos de producción —mano de obra y gastos de administración— a nivel conglomerado de la empresa Xingy Glass; en cuanto a la identificación de subvenciones y apoyos proporcionados a los productores del producto investigado de Malasia, explicara cómo la subvención o apoyo del Gobierno de

Malasia a los productores de vidrio flotado claro influyen de forma directa en los precios de venta y costos para fabricarlo, describiera los tipos de apoyo, su vigencia y como afectan los precios y costos del vidrio flotado claro, así como a la comparabilidad del precio de exportación y valor normal, y proporcionara los ajustes que permitieran garantizar dicha comparabilidad.

b. Exportadoras

33. El 20 de octubre de 2025, Kibing Group respondió al requerimiento de información que la Secretaría formuló el 12 de septiembre de 2025, para que aclarara si durante el periodo investigado documentó exportaciones a México de vidrio flotado claro de origen chino, a través de alguna de sus empresas relacionadas chinas; explicara si recibió apoyos gubernamentales que se utilizaron en la producción de vidrio flotado claro; señalara cómo registró contablemente esos apoyos en su sistema e indicara las cuentas y conceptos específicos de cada apoyo recibido; proporcionara un ajuste al valor normal que permitiera realizar una comparación equitativa para el cálculo del margen de discriminación de precios; respecto del precio de exportación, presentara diversas facturas de exportación con el soporte documental correspondiente; en cuanto a los ajustes al precio de exportación, presentara la balanza de comprobación al cierre del periodo investigado para el embalaje de sus ventas de exportación a México y vinculara los gastos por dicho concepto con la referida balanza de comprobación, proporcionara la metodología de cálculo que permitiera realizar un ajuste por concepto de margen de comercialización; sobre el valor normal, presentara diversas facturas de venta en el mercado interno de Malasia con el soporte documental correspondiente, así como aquel que ampare las devoluciones en sus sistema y explicara diversas cuestiones en cuanto a la información presentada en las facturas; explicara diversas cuestiones respecto del costo y valor reconstruido —compras de materias primas a partes relacionadas, costos indirectos de fabricación, costo de venta y gastos generales, y utilidad—, y calculara nuevamente el margen de discriminación de precios.

34. El 20 de octubre de 2025, Xinyi Energy respondió al requerimiento de información que la Secretaría formuló el 12 de septiembre de 2025, para que aclarara si durante el periodo investigado documentó exportaciones a México de vidrio flotado claro de origen chino, a través de alguna de sus empresas relacionadas chinas, explicara si recibió apoyos gubernamentales que se utilizaron en la producción de vidrio flotado claro; señalara cómo registró contablemente esos apoyos en su sistema e indicara las cuentas y conceptos específicos de cada apoyo recibido, proporcionara un ajuste al valor normal que permitiera realizar una comparación equitativa para el cálculo del margen de discriminación de precios; respecto del precio de exportación, presentara diversas facturas de exportación con el soporte documental correspondiente; en cuanto a los ajustes al precio de exportación, proporcionara la metodología de cálculo para realizar un ajuste por concepto de margen de comercialización y por embalaje; sobre el valor normal, presentara diversas facturas de venta en el mercado interno de Malasia con el soporte documental correspondiente; atendiera diversas cuestiones sobre los costos de producción y calculara nuevamente el margen de discriminación de precios.

J. Hechos esenciales

35. El 4 de noviembre de 2025, la Secretaría notificó a Vitro, Bode-Vidrio, Templados del Centro, Ermita Comercial, Indimex Trading, Vitropanel, Wham Picture, Kibing Group y Xinyi Energy, los hechos esenciales de esta investigación, los cuales sirvieron como base para emitir la presente Resolución, de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante Acuerdo *Antidumping*. El plazo para presentar argumentos sobre los hechos esenciales venció el 19 de noviembre de 2025.

El 19 de noviembre de 2025, Vitro, Indimex Trading, Vitropanel, Kibing Group y Xinyi Energy presentaron sus argumentos sobre los hechos esenciales, los cuales obran en el expediente administrativo y se consideraron para emitir la presente Resolución. Bode-Vidrio, Templados del Centro, Ermita Comercial y Wham Picture no presentaron argumentos a los hechos esenciales.

K. Audiencia Pública

36. El 28 de octubre de 2025, la Secretaría notificó a Vitro, Bode-Vidrio, Templados del Centro, Ermita Comercial, Indimex Trading, Vitropanel, Wham Picture, Kibing Group y Xinyi Energy la celebración de la audiencia pública del presente procedimiento.

37. El 11 de noviembre de 2025, se celebró la audiencia pública de este procedimiento, la cual contó con la participación de la Solicitante, Indimex Trading, Vitropanel, Kibing Group y Xinyi Energy, quienes tuvieron la oportunidad de exponer sus argumentos, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena.

L. Alegatos

38. El 19 de noviembre de 2025, Vitro, Indimex Trading, Vitropanel, Kibing Group y Xinyi Energy presentaron sus alegatos, los cuales constan en el expediente administrativo y fueron considerados para emitir la presente Resolución. Bode-Vidrio, Templados del Centro, Ermita Comercial y Wham Picture no presentaron alegatos en el presente procedimiento.

M. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

39. Con fundamento en los artículos 58 de la Ley de Comercio Exterior, en adelante LCE, y 19, fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, en adelante RISE, el proyecto de la presente Resolución se sometió a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, que lo consideró en su Segunda Sesión Ordinaria del 5 de febrero de 2025. El proyecto fue opinado favorablemente por mayoría.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

40. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a los artículos 1, 9.1 y 12.2 del Acuerdo *Antidumping*; 16 y 34, fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o., fracción VII y 59, fracción I de la LCE; y 1, 2, apartado A, fracción II, numeral 7, 4 y 19, fracciones I y IV del RISE.

B. Legislación aplicable

41. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo *Antidumping*, la LCE, el RLCE, y supletoriamente, el Código Fiscal de la Federación, el Reglamento del Código Fiscal de la Federación, la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo y el Código Federal de Procedimientos Civiles, este último de aplicación supletoria, de conformidad con lo señalado en los artículos 5o. y 130 del Código Fiscal de la Federación.

C. Protección de la información confidencial

42. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes presentaron, ni la información confidencial que ella misma se allegó, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo *Antidumping*, 80 de la LCE, y 152 y 158 del RLCE.

D. Derecho de defensa y debido proceso

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

E. Respuesta a ciertos argumentos de las partes

1. Indebida clasificación del producto investigado

44. En la etapa preliminar de la investigación, Indimex Trading manifestó que no debe incluirse la fracción arancelaria 7005.21.03 de la TIGIE en la presente investigación, pues el motivo que la Solicitante argumentó para considerarla no es suficiente, al señalar que identificó producto objeto de investigación en operaciones de importación realizadas por dicha fracción arancelaria. Al respecto, y tal como se observa en el punto 70 de la Resolución Preliminar, Indimex Trading indicó lo siguiente:

- a. La Secretaría no debe considerar los supuestos que Vitro esgrimió respecto del ingreso al mercado nacional —de forma incorrecta— del producto objeto de investigación a través de la fracción arancelaria 7005.21.03 de la TIGIE, pues carece de información sobre errores de clasificación en dicha fracción arancelaria.
- b. Asimismo, debe allegarse de información detallada y consultarla, lo cual permitirá no incluir la fracción arancelaria 7005.21.03 de la TIGIE. De hecho, la propia Secretaría reconoce haber observado diferencias, sin mediar análisis o explicación de ellas y menoscabando la transparencia de la información.

45. En sus réplicas, Vitro manifestó que: i) la fracción arancelaria solo es indicativa, pero no fundamental para determinar si cierto producto ingresa a territorio nacional en condiciones de discriminación de precios; ii) solicitó que la Secretaría considere las importaciones del producto investigado, incluso, si estas se realizan a

través de una fracción arancelaria de la TIGIE distinta de aquella por la que debería ingresar; iii) la Secretaría se allegó información de fuentes oficiales para realizar sus cálculos y determinaciones iniciales; y iv) la Secretaría expuso la metodología para calcular los volúmenes del producto objeto de investigación con apego a la legislación y respeto al carácter de información confidencial o gubernamental, de modo que no incurrió en falta de transparencia.

46. Al respecto, la Secretaría consideró que los argumentos de Indimex Trading carecen de sustento, toda vez que los elementos que sustentaron esta consideración se señalan en el punto 72 de la Resolución Preliminar.

- a. La normatividad en la materia no establece lineamiento alguno sobre cómo la autoridad investigadora debe cuantificar las importaciones investigadas. En efecto, el artículo 3.1 del Acuerdo *Antidumping* indica que la determinación de la existencia de daño, además de basarse en pruebas positivas, comprende un examen objetivo de las importaciones objeto de *dumping*, pero no indica determinación alguna en relación con la forma de cuantificar el volumen de importaciones objeto de *dumping*, menos aún hace referencia a fracciones arancelarias o bien otros instrumentos que deban considerarse para tal fin; artículo que se cita a continuación:

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

- b. Con base en ello, la Secretaría concuerda con la Solicitante en el sentido de que las importaciones del producto investigado deben considerarse, incluyendo aquellas que se realizan a través de una fracción arancelaria de la TIGIE distinta de aquella por la que deberían ingresar.
- c. De la lectura de los puntos 35, 40 a 42 y 106 a 110 de la Resolución de Inicio, se desprende la información y metodología que la Secretaría consideró para calcular los volúmenes y los valores de las importaciones de vidrio flotado claro objeto de la presente investigación. En relación con las importaciones realizadas a través de la fracción arancelaria 7005.21.03 de la TIGIE, la Secretaría consideró únicamente las operaciones de importación cuya descripción de producto se refiere a vidrio flotado claro. En consecuencia, la afirmación de la empresa importadora Indimex Trading relativa a falta de análisis y transparencia por parte de la Secretaría, carece de sustento.

47. En esta etapa de la investigación, Indimex Trading no aportó información adicional sobre su consideración de que no debe incluirse la fracción arancelaria 7005.21.03 de la TIGIE en la presente investigación, limitándose a señalar, al igual que Vitropanel, la importancia de la fracción arancelaria para cuantificar los volúmenes de importaciones y determinar sus precios para el análisis de daño, así como los efectos del tratamiento interno arancelario y la cuota compensatoria.

48. En consecuencia, la Secretaría confirma que los argumentos de Indimex Trading, en relación con la fracción arancelaria 7005.21.03 de la TIGIE, carecen de sustento, en virtud de los argumentos descritos en el punto 72 de la Resolución Preliminar, los cuales se reproducen en el punto 46 de la presente Resolución.

2. Cobertura del producto

49. En la etapa preliminar de la presente investigación, Vitropanel y Ermita Comercial manifestaron que el vidrio flotado ultra claro o bien vidrio flotado extra claro no es similar ni comercialmente intercambiable con el vidrio flotado claro, por lo que no se encuentra dentro de la cobertura del producto objeto de investigación, argumentos que se encuentran descritos en los puntos 73 y 74 de la Resolución de Preliminar.

- a. En la Resolución de Inicio, se señaló de manera errónea que el vidrio flotado claro también se conoce comercialmente como vidrio flotado ultra claro; la Solicitante estableció de manera incorrecta, que el vidrio flotado claro y el vidrio flotado extra claro son sinónimos.
- b. La Solicitante no respondió a la prevención que la Secretaría le realizó para que precisara si el vidrio flotado ultra claro es producto objeto de investigación y si el contenido de hierro es una característica que lo define.
- c. La transmitancia de luz del vidrio flotado claro es de 86%, mientras que la del vidrio flotado ultra claro puede alcanzar más del 91.5%, debido a su bajo contenido de óxido de hierro.

- d. Al observarse de canto o de lado, el vidrio flotado claro es de color verde, mientras que el vidrio flotado ultra claro es de color blanco.
- e. Cuando uno de estos vidrios —vidrio flotado claro y vidrio flotado ultra claro— se encuentra en una fachada y sufre una rotura, no se puede reemplazar con el otro, ya que la apariencia de dichos vidrios es distinta y, de hacerlo, la fachada no se vería uniforme.
- f. El contenido de hierro es esencial para determinar el grado de transparencia del vidrio y, por consiguiente, precisar si un vidrio flotado es claro o ultra claro.
- g. En México no se fabrica vidrio flotado extra claro. Las empresas productoras importan este producto para abastecer el mercado nacional.
- h. El análisis de datos y las conclusiones que fueran resultado de la premisa de que el vidrio flotado claro es el mismo producto que el vidrio flotado extra claro, carecerían de certeza y podrían adolecer de la debida motivación, ya que mezclaría datos de productos que no pueden ser comercialmente intercambiables, en tanto que son distintos.

50. A fin de desvirtuar que el vidrio flotado extra —ultra— claro no debe considerarse dentro de la cobertura del producto objeto de investigación, la Solicitante, además de que afirmó haber dado respuesta a la prevención que la Secretaría le realizó, presentó los siguientes argumentos, que se describen en los puntos 75 y 76 de la Resolución Preliminar.

- a. El vidrio flotado ultra claro se encuentra dentro de la cobertura del producto objeto de investigación, pues su nombre solo hace referencia al bajo contenido de óxido de hierro, lo que aumenta el porcentaje de transmitancia de la luz del producto objeto de la solicitud.
- b. La norma ISO-16293-1, primera edición 2017-03, Vidrio en la construcción —Productos básicos de vidrio de silicato sódico-cálcico—, en el punto 5.2.1, señala que las características esenciales que definen el concepto de claro son: no estar teñido y permitir el paso de la luz.
- c. No existe un criterio homogéneo, tampoco norma internacional alguna, que determine qué caso o grado de transmisión de luz se requiere para considerarse vidrio flotado ultra claro, de forma que productores consideran distintos porcentajes de transmisión de luz a partir de los cuales el vidrio flotado puede considerarse ultra claro.
- d. En investigaciones realizadas por otros países, la cobertura de producto objeto de investigación incluyó las importaciones de vidrio flotado claro y vidrio flotado ultra claro. Por ejemplo, la Resolución GECEX N° 160 de Brasil, publicada el 18 de febrero de 2021, Diario Oficial de la Unión.
- e. El vidrio flotado extra claro forma parte de la cobertura del producto investigado, ya que cumple con las características generales de la mercancía objeto de investigación: es vidrio flotado y claro, transparente, y cuenta con porcentajes de transmitancia de luz superiores al 79%.
- f. En la Resolución de Inicio no se menciona que el vidrio flotado claro y el vidrio flotado extra claro sean sinónimos, sino que el vidrio transparente y el vidrio flotado claro se refieren al mismo producto, pues la principal característica de ambos conceptos —transparente y claro— es no estar teñidos y permitir el paso de la luz.
- g. De las denominaciones como se conoce comercialmente el producto objeto de investigación no se desprende que se refieran a mercancías idénticas entre sí, sino a que comparten características que les permiten formar parte de la cobertura del producto investigado.
- h. Fabrica vidrio flotado extra claro —comercialmente denominado ultra claro—. De hecho, de la información de las páginas de Internet de Vitro, Saint-Gobain México, S.A. de C.V., en adelante Saint-Gobain y Guardian Glass México Holdings, S. de R.L. de C.V., en adelante Guardian Glass se desprende que lo fabrican.
- i. El vidrio flotado claro y el vidrio flotado extra claro: i) no deben ser idénticos entre sí, tampoco similares; ii) no compiten entre sí, por lo que no tienen que ser comercialmente intercambiables; iii) el producto que tiene que ser similar al investigado es el de producción nacional; y iv) el vidrio flotado claro y el vidrio flotado extra claro de fabricación nacional son similares al vidrio flotado claro y al vidrio flotado extra claro, respectivamente, originarios de los países investigados.

- j. No realizó importaciones originarias de China y Malasia durante el periodo investigado. Las que efectuó corresponden al periodo abril de 2021-marzo 2022. En consecuencia, no abasteció al mercado nacional con vidrio flotado extra claro importado.

51. A fin de contar con mayores elementos de juicio sobre este aspecto de la investigación, la Secretaría requirió a la Solicitante para que: i) precisara si fabrica vidrio flotado extra claro o ultra claro y, en su caso, proporcionara los medios probatorios que lo sustentara; y ii) proporcionara los pedimentos de importación — con su correspondiente factura y documentación de internación al mercado nacional— de las operaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia, que realizó durante el periodo analizado.

52. En su respuesta, Vitro manifestó que fabrica vidrio flotado extra claro. Para sustentarlo, presentó pantallas de su sistema SAP, en donde se indican órdenes de fabricación de vidrio flotado ultraclaro (Starphire/Acuity marca Vitro), y facturas de venta de este producto correspondientes al periodo analizado. Asimismo, proporcionó la documentación de las operaciones de importación de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia realizadas durante el periodo comprendido de abril de 2021 a marzo de 2022.

53. Con base en el análisis y los resultados descritos en los puntos 73 a 88 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que el vidrio flotado extra claro o bien ultra claro, forma parte de la cobertura del producto investigado.

54. En la etapa final de la investigación, Vitropanel e Indimex Trading reiteraron que el vidrio flotado ultra claro o bien vidrio flotado extra claro no debe considerarse dentro de la cobertura del producto objeto de investigación, ya que no es similar ni comercialmente intercambiable con el vidrio flotado claro.

55. Para sustentar esta afirmación, Vitropanel e Indimex Trading insistieron en que, contrario de lo que la Solicitante considera, el contenido de hierro es una característica esencial para determinar el grado de transparencia del vidrio y, por consiguiente, precisar si un vidrio flotado es claro o ultra claro. Con base en ello, reiteraron que el vidrio flotado extra claro contiene menos hierro que el vidrio flotado claro, lo que se traduce en la transmisión de luz y en la coloración del vidrio, de forma que, como lo señaló en la etapa previa de la investigación:

- a. Al observarse de canto o de lado, el vidrio flotado claro tiene una coloración verde —por la mayor cantidad de hierro que tiene—, mientras que el vidrio flotado ultra claro presenta una coloración blanca, lo que impacta en transmisión de luz, pues el primero de estos vidrios permite el paso de luz por encima de 79%, en tanto que el vidrio ultra claro alcanza hasta 91.5%, por la cantidad menor que tiene de hierro.
- b. Dado que el vidrio flotado extra claro tiene una mayor transmitancia de luz y un color más claro, tendrá una apariencia más pura y brillante, adecuada para aplicaciones que requieren una alta transmitancia de luz y una apariencia estética limpia.
- c. Como lo señaló Ermita Comercial en la etapa anterior, el vidrio flotado extra claro es utilizado, por ejemplo, en fachadas arquitectónicas o bien en el espacio interior de un inmueble, en donde, al estropearse uno de los vidrios ultra claro no puede ser sustituido por un vidrio flotado claro, en virtud de que carece de la apariencia estética, armónica y mayor transmitancia de luz que el vidrio flotado extra claro proporciona.
- d. Si la Solicitante pretende sostener que el vidrio claro y el vidrio ultra claro son similares, ello implicaría, en consecuencia, que ambos productos deberían comercializarse al mismo precio puesto que —según su planteamiento— no existiría diferencia relevante entre ellos, más aún cuando ambos permiten el paso de la luz y no están teñidos.

56. Adicionalmente, Vitropanel e Indimex Trading argumentaron que, si bien la Solicitante aportó pruebas en las que señala que maneja el vidrio flotado extra claro, esta circunstancia, por sí sola, no es suficiente para concluir que el vidrio flotado claro y el vidrio extra claro puedan considerarse como sinónimos o equivalentes.

57. Por su parte, la Solicitante reiteró que el análisis de similitud no se realiza entre la gama de productos que conforman la mercancía investigada sino entre el producto similar, es decir, el vidrio claro y extra claro de producción nacional y el producto investigado —el vidrio claro y extra claro importado de China y Malasia—.

58. La Secretaría analizó los argumentos y la información que la Solicitante, Vitropanel, Indimex Trading y Ermita Comercial aportaron en el transcurso de la presente investigación en relación con los productos vidrio flotado claro y vidrio flotado ultra claro. Los resultados de este examen permiten determinar que el vidrio flotado extra claro o bien ultra claro, forma parte de la cobertura del producto investigado. Los elementos que sustentan esta determinación se indican a continuación.

59. De la lectura de la Resolución de Inicio se desprende que: la Solicitante dio respuesta a la prevención que la Secretaría le realizó, por una parte y, por otra, indica que el vidrio transparente y el vidrio flotado claro son sinónimos, pero no que el vidrio flotado claro y el vidrio flotado extra claro lo sean. Así lo constatan los puntos 25 y 10 de dicha Resolución, respectivamente.

60. De la definición del producto objeto de investigación, establecida en los puntos 6 a 22 de la Resolución de Inicio, que se confirma en los puntos 3 a 19 de la Resolución Preliminar, así como en los puntos 5 a 19 de la presente Resolución, destaca que el producto objeto de investigación es el vidrio flotado claro de espesor superior o igual a 2 mm, pero inferior o igual a 19 mm, presenta claridad —requisito *sine qua non* que lo distingue— y permite una transmitancia de luz generalmente superior a 79%.

61. Con base en ello, la Secretaría reitera que todos aquellos vidrios flotados que presenten claridad, espesores y transmitancia de luz que se encuentren en los rangos que se indican en el punto inmediato anterior son objeto de investigación, independientemente de sus denominaciones comerciales.

62. Derivado de lo descrito en el punto inmediato anterior, las denominaciones comerciales descritas en el punto 6 de la Resolución de Inicio, 3 de la Resolución Preliminar y 3 de la presente Resolución, corresponden a vidrios flotados que presentan características que se encuentran dentro de aquellas que definen al producto objeto de investigación, situación que el vidrio flotado ultra claro cumple. En efecto:

- a. Aunque el contenido de hierro es esencial para determinar el grado de transparencia del vidrio, como Vitropanel lo indica, no es una característica para definir el producto objeto de investigación, mientras que la transmisión de luz sí lo es.
- b. Si bien, el bajo contenido de hierro determina el grado de transparencia del vidrio flotado ultra claro, de manera que permite que pueda alcanzar una transmitancia de luz de más de 91.5% y pueda observarse de color blanco si se aprecia de canto o lado, estas características se encuentran dentro de aquellas que definen al producto objeto de investigación.
- c. Las características que el vidrio flotado ultra claro presenta, referidas en el inciso inmediato anterior, se encuentran dentro de aquellas que describen al producto objeto de investigación, ya que: es un vidrio flotado, presenta claridad, no está teñido y permite la transmitancia de luz en porcentajes mayores de 79%.

63. Respecto del argumento de Vitropanel e Indimex Trading— referente a que, si bien la Solicitante aportó pruebas en las que señala que maneja el vidrio flotado extra claro, esta circunstancia, por sí sola, no es suficiente para concluir que el vidrio flotado claro y el vidrio extra claro puedan considerarse como sinónimos o equivalentes, la Secretaría determinó que no tiene sustento.

64. En efecto, como se indica en el punto 59 de la presente Resolución, carece de veracidad que se haya determinado que el vidrio flotado claro y el vidrio extra claro se consideren sinónimos, por una parte y, por otra, Vitro no solo maneja y comercializa el vidrio flotado extra claro, sino que también lo fabrica.

65. En efecto, conforme lo descrito en el punto 85 de la Resolución Preliminar, las órdenes de producción de material "FLOSPH" que la Solicitante proporcionó, que se señalan en las capturas de pantalla de su sistema SAP, la ficha técnica de Vidrio Ultra Claro Starphire que Vitro fabrica y las facturas de venta de vidrio flotado claro y de vidrio flotado Starphire que presentó, aportan elementos suficientes que sustentan que, durante el periodo analizado, Vitro fabricó y comercializó vidrio flotado ultra claro. Asimismo, los pedimentos de importación que presentó de las importaciones que realizó originarias de China y Malasia, con su correspondiente factura y documentación de internación al mercado nacional, muestran que solo importó vidrio flotado claro, de modo que no comercializó en el mercado nacional vidrio flotado extra claro importado de dichos países.

66. Adicionalmente, la Secretaría reitera que el producto objeto de investigación puede estar conformado por un grupo de productos. Al respecto, no existe en la normatividad de la materia, disposición alguna que ordene que los productos individuales que conforman al producto investigado deban ser similares entre sí, como las empresas Vitropanel y Emita Comercial sugieren. En efecto, el Informe del Grupo Especial de la OMC en el caso Comunidades Europeas – Medidas *antidumping* sobre el salmón de piscifactoría procedente de Noruega (WT/DS337/R), del 16 de noviembre de 2007, señala lo siguiente en su párrafo 7.55:

"7.55 ... cuando el producto considerado está formado por diferentes subcategorías, la autoridad investigadora, al evaluar la cuestión del producto similar, debe tener en cuenta todas y cada una de ellas y no puede desconocer ninguna. Pero no es posible forzar esta interpretación hasta exigir que la autoridad investigadora evalúe si cada una de las

categorías o grupos de productos, dentro del producto considerado, es "similar" a cada una de las demás categorías o grupos."

67. Asimismo, la legislación en la materia establece que el análisis de similitud se realiza entre el producto importado y el similar que fabrica la rama de producción nacional (el conjunto o grupo de vidrios flotados claros, entre ellos el vidrio flotado extra claro), pero no entre los tipos que conforman el producto objeto de investigación entre sí, como las empresas importadoras Vitropanel y Ermita Comercial lo sugieren.

68. En consecuencia, para propósitos de la presente investigación, no es relevante si el vidrio flotado extra claro es o no similar y comercialmente intercambiable con el vidrio flotado claro, tomando en cuenta que el análisis de similitud, en relación con el vidrio flotado ultra claro, se realiza entre este producto importado de China y Malasia y el vidrio flotado extra claro que la rama de producción nacional fabricó y vendió en el periodo analizado.

69. Por ello, la Secretaría determinó que carece de sustento el argumento de que el análisis de datos y las conclusiones carecerían de certeza y podrían adolecer de debida motivación al considerar datos de productos que no pueden ser comercialmente intercambiables, debido a que el análisis se realiza de conformidad con la legislación en la materia, de forma tal que considera los datos del producto objeto de investigación y de la rama de producción nacional. En ambos casos se consideran datos de cada uno de los vidrios flotados claros.

3. Situación especial de mercado

70. En esta etapa de la investigación, Vitro manifestó que existen pruebas que confirman una situación especial de mercado en Malasia para la industria de vidrio flotado claro, lo cual afecta la determinación del valor normal. Por consiguiente, señaló que la Secretaría debería desestimar la información presentada por las empresas exportadoras Kibing Group y Xinyi Energy. Preciso que el Acuerdo *Antidumping*, la LCE y el RLCE, obligan a la Autoridad investigadora a descartar precios internos y recurrir a otras metodologías, cuando una "situación especial de mercado" no permita efectuar una comparación válida entre el valor normal y el precio de exportación. Al respecto, mencionó diversos antecedentes que apoyan la determinación de una situación especial de mercado, entre ellos:

- a. El Informe del Grupo Especial de la Organización Mundial del Comercio, en adelante OMC, en el caso Unión Europea — Métodos de ajuste de costos y determinadas medidas *antidumping* sobre importaciones procedentes de Rusia (segunda reclamación), (WT/DSA494/R) y Add. 1, distribuido a los Miembros de la OMC el 24 de julio de 2020, apelado el 28 de agosto de 2020.
- b. El Informe del Grupo Especial de la OMC en el caso Australia - Medidas *Antidumping* sobre el papel de formato A4 para copiadora (WT/DS529/R) y Add. 1, adoptado el 28 de enero de 2020.
- c. El GATT en el asunto CEE - Hilados de algodón y CE - Imposición de derechos *antidumping* a las importaciones de hilados de algodón procedentes de Brasil (ADP/137), adoptado el 30 de octubre de 1995, IBDD 42S/174.

71. Agregó que la Secretaría, ha interpretado el concepto de "situación especial de mercado", con pronunciamientos coincidentes con los precedentes citados, específicamente en las Resoluciones finales de lámina rolada en frío de Vietnam y en la de fialato de dióxido de titanio (DOP) de Corea y EUA, publicadas en el DOF el 28 de diciembre de 2023 y 1 de septiembre de 2021, respectivamente.

a. Existencia de una situación especial de mercado

72. Preciso que, debido a la situación especial de mercado que prevalece en el mercado interno del vidrio flotado en Malasia, procede desestimar la información presentada por los productores exportadores de la mercancía investigada al determinar el valor normal, o en su defecto, realizar los ajustes correspondientes.

73. Señaló que el precio de venta de los productores de vidrio flotado en Malasia está distorsionado, al no reflejar los costos básicos de producción de la mercancía investigada. Acotó que los precios a los que los exportadores venden la mercancía investigada, en los mercados interno y de exportación, no reflejan un precio en condiciones de mercado. Para sustentar su afirmación, realizó una estimación de la estructura de costos de producción en Malasia, la cual, según indicó, debería ser la estructura para cualquier empresa en el sector.

74. Para realizar la estimación de la estructura de costos de producción, Vitro preciso que utilizó la información de los reportes públicos disponibles 2016 *Improving Supply / Demand Situation. Initiative with BUY*, y 2017 *Initiate at Buy Vertically integrated float glass play; Growth with low valuation*, de la empresa Xinyi Glass, ubicada en Hong Kong. Indicó que Xinyi Glass posee el 12% de la capacidad mundial de producción de vidrio flotado y que Xinyi Energy es subsidiaria de esta. Preciso que de los reportes mencionados obtuvo

porcentajes específicos de los elementos que componen la estructura de costos, tales como: gas natural, carbonato de sodio, arena y derivados, electricidad, mano de obra, empaque y manejo, depreciación y amortización.

75. Estimó la cantidad de los elementos que se necesitan en la producción de una tonelada de vidrio flotado. Indicó que el gas natural es el elemento de mayor impacto en la estructura de costos del vidrio flotado. Presentó los precios del gas natural para 2023 y 2024, que obtuvo de la Cuenta Fiduciaria de la industria de Suministro de Electricidad, la cual señaló es un fondo fiduciario Dependiente del Ministerio de Transición Energética y Transformación de Agua en Malasia "PETRA". Para el carbonato de sodio aportó precios anuales para el norte y sudeste de Asia de la fuente de información Oil Price Information Service, específicamente del reporte Chemical Market Analytics de julio de 2025. Para la sílica y sus derivados, presentó una cotización con precios en dólares por tonelada para 2025 de un proveedor en Malasia. Ajustó los precios de la sílica a 2024 aplicando el Índice de Precios al Productor anual, en adelante IPP, a mayo 2025. Aclaró que el IPP, a diferencia del Índice de Precios al Consumidor, rastrea el costo de bienes en etapas posteriores de la cadena de suministro. Para sustentar el costo de la electricidad para 2025 presentó información de Tenaga Nasional, la cual señaló es la única compañía de servicios eléctricos en Malasia, y ajustó los precios a 2024 aplicando el IPP. Para la mano de obra, aplicó un 4%, el cual afirmó que es un porcentaje generalmente aceptado en la industria que no incluye gastos administrativos ni de venta.

76. Vitro agregó el empaque para la exportación a la estructura de costos estimando un costo por empaque para tres toneladas de vidrio flotado claro, y consideró el tamaño y el espesor del vidrio en pesos mexicanos. Acotó que, de acuerdo con un comparativo sobre el costo de vida internacional, que observó del sitio de Internet <https://livingcost.org/>, Malasia tiene un costo de vida 30% inferior a México. Por esta razón, únicamente sumó el 70% del costo del empaque calculado en pesos mexicanos. A lo anterior, sumó un costo asociado a la depreciación de activos de 34.5 dólares por tonelada. Afirmó que, de acuerdo con la página de Internet <https://www.investopedia.com/>, es un método contable estándar que permite a las empresas distribuir el costo inicial de los activos físicos a lo largo de su vida útil. Destacó que, en este caso, los activos están vinculados a 170 millones de dólares y, según la Asociación Americana de Valuadores, el equipo de una línea de producción de vidrio flotado tiene una vida útil de 15 años.

77. Agregó dos componentes más a la estructura de costos que, según señaló, forman parte de la operación de una empresa de vidrio: 1) mantenimiento constante de los activos, el cual señaló, se basa en el *standard* o mejor práctica de la industria de 3% sobre el costo de reemplazo del equipo, y 2) gastos de administración y venta, los cuales afirmó, incluyen los gastos generales que no están directamente vinculados con la producción de bienes y servicios, destacando: publicidad y *marketing*, comisiones y bonificaciones por ventas, costos promocionales, material y equipo de oficina, salarios y beneficios de áreas no directamente relacionadas con la producción de vidrio flotado, recursos humanos, honorarios contables y legales por soporte informático, "entre otros". Para estos conceptos, aplicó un 20.4%, correspondiente al promedio de los gastos de administración y venta de 2023 y 2024, que obtuvo de los reportes financieros de Xinyi Glass.

78. Vitro incluyó un 12% por concepto de retorno de inversión, explicó que Xinyi Glass ha invertido 2,100 millones de ringgits malayos, en adelante MYR, basado en el costo de un horno con capacidad de producción de 1000 toneladas diarias, suponiendo una eficiencia del 90% consideró el monto de 170 millones de dólares. Asimismo, agregó un 27% por el concepto de utilidad, la cual, según su estructura estimada, representa la utilidad por tonelada vendida. La información sobre la inversión la obtuvo de la página de Internet de la Autoridad de Desarrollo de Inversiones de Malasia.

79. Puntualizó que tanto el precio de exportación como el valor normal ajustados que estimó no alcanzan a cubrir tan solo el precio del gas y la electricidad. Además, que el costo total calculado está por debajo del precio de exportación sin ajustar de la mercancía objeto de investigación.

80. Por lo anterior, Vitro solicitó que se determine la existencia de una situación especial de mercado en Malasia para la producción de vidrio flotado y, en consecuencia, se tome como valor normal un precio que refleje el costo real de la mercancía, igual o similar al propuesto, con base en las pruebas que presentó.

b. El Gobierno de Malasia otorga subsidios a sus productores.

81. Vitro manifestó que los productores de la mercancía investigada se benefician de la existencia de subvenciones gubernamentales al vidrio flotado en Malasia. Proporcionó la Resolución Preliminar del Departamento de Comercio de Estados Unidos, publicada en el Federal Register, Vol. 90, No. 95, lunes 19 de mayo de 2025, en adelante Resolución antisubvenciones de Estados Unidos contra Malasia, a través, de la

cual se publicó una tasa de subsidio de 27.54 % *ad valorem* para Xinyi Energy. Asimismo, explicó que a partir de esa Resolución se obtuvo un listado de 16 tipos de subvenciones que reciben empresas productoras de vidrio flotado en Malasia.

82. Añadió que los precios internos “artificiales” o “distorsionados” pueden impedir una comparación válida entre el valor normal y el precio de exportación, y los precios distorsionados son resultado de medidas gubernamentales que actualizan una situación especial de mercado conforme al Acuerdo *Antidumping*.

c. Existen prácticas conocidas de productores de Malasia que realmente exportan de China.

83. Adicionalmente, Vitro afirmó la existencia de prácticas conocidas de productores de Malasia que exportan de China, y que las empresas de Malasia son sucursales o filiales de empresas chinas. Afirmó que estas ofrecen ventas desde China a través de Malasia para evitar el pago de aranceles impuestos a China. Proporcionó una declaración jurada de su afirmación.

84. Por su parte, la empresa exportadora Xinyi Energy manifestó que la Autoridad debe desechar los argumentos sobre una situación especial de mercado, de acuerdo con lo siguiente:

- a. La Solicitante los presentó de forma extemporánea.
- b. Destacó que los alegatos sobre subsidios no constituyen una prueba superveniente. Acotó que, ni en la respuesta al formulario presentada por Vitro ni en la respuesta a la prevención, la Solicitante señaló la existencia de una situación especial de mercado.
- c. Puntualizó que Vitro basó su argumentación sobre la existencia de subsidios basándose principalmente en la Resolución antisubvenciones de Estados Unidos contra Malasia, la cual utilizó como base para realizar sus argumentos.
- d. Precisó que, en caso de que la Autoridad admitiera esta “prueba superveniente”, la Secretaría no concedió la oportunidad legal para formular argumentos, ya que Vitro la presentó en el segundo periodo probatorio, se ofreció de forma indebida, no se le notificó a Xinyi Energy sobre su admisión, y tampoco cumplió con los requisitos para ser considerada como prueba superveniente.
- e. Manifestó que Vitro no demostró la existencia de una situación especial de mercado ni el efecto de la comparabilidad de conformidad con el Acuerdo *Antidumping*. Agregó que el antecedente de Vitro se sustentó en dos aspectos: 1) la distorsión del precio al que venden los productores malayos; y 2) que la existencia de una situación especial de mercado impide a la Autoridad realizar una comparación adecuada entre el precio de exportación y el valor normal. Como consecuencia legal, esto implicaría el cálculo del valor normal mediante metodologías como el valor reconstruido, así como la existencia de subvenciones en Malasia, lo cual distorsiona los costos y precios, manteniéndolos artificialmente bajos.

85. La Secretaría, por su parte, en la etapa final de la investigación, realizó un requerimiento de información a Vitro sobre la situación especial de mercado. En particular, le cuestionó sobre el argumento referente a que la Secretaría debería descartar los precios de venta de las exportadoras de Malasia, en particular, Xinyi Energy y Kibing Group, o en su defecto, aplicar los ajustes necesarios que permitan realizar una comparación equitativa de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo *Antidumping* y la presentación de la documentación soporte.

86. En su respuesta, Vitro señaló que, en su escrito de argumentos y pruebas complementarias, proporcionó información y pruebas para que la Secretaría determinara el valor normal del producto objeto de investigación en Malasia, en el cual expuso: la existencia de una situación especial de mercado en la industria del producto objeto de investigación, de conformidad con el Acuerdo *Antidumping*, la LCE y el RLCE, así como con precedentes de la OMC.

87. Agregó que, en el segundo periodo probatorio, presentó información de costos de producción, gastos y ajustes que demuestran la distorsión del precio al que venden el vidrio claro los productores en Malasia, ya que no permite recuperar los costos básicos de producción. Reiteró la información relativa a la estructura de costos que presentó en el segundo periodo probatorio. Agregó que los elementos para determinar el valor normal que propuso son razonables y justificados, además de haberlos respaldado metodológicamente, y haber presentado la fuente y soporte documental correspondientes. Por lo anterior, solicitó a la Secretaría tomar como valor normal un precio que refleje el costo real del producto similar, por lo que propuso un precio expresado en dólares por tonelada calculado a partir de la simulación de la estructura de costos que realizó.

88. Manifestó que corresponde a las empresas exportadoras demostrar que el precio en Malasia no está distorsionado, ya que disponen de información en sus sistemas contables para acreditar la ausencia de tal distorsión o para proponer un valor normal alternativo, dado que Vitro cumplió con su carga procesal de

acreditar la existencia de una situación especial de mercado en Malasia. Respecto de que la carga de la prueba se revierta a los exportadores, mencionó los siguientes antecedentes:

- a. "...informe del Órgano de Apelación en el caso Estados Unidos–Medida que afecta a las importaciones de camisas y blusas de tejido de lana procedentes de India". Citó el documento Informe del Órgano de Apelación, WT/DS33/AB/R, 25 de abril de 1997, página 16.
- b. "...en Comunidades Europeas–Medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos (Hormonas)", el Informe del Órgano de Apelación de la OMC, WT/DS26/AB/R y WT/DS48/AB/R, del 16 de enero de 1998, página 42.
- c. "...el Grupo Especial en el caso Corea- Examen por extinción de los derechos *antidumping* sobre las barras de acero inoxidable indicó que "... correspond[e] a la parte reclamante satisfacer su carga de la prueba efectuando una acreditación prima facie en primer lugar, y después a la parte demandada refutar efectivamente esa acreditación...". Citó el documento Informe del Grupo Especial de la OMC, WT/DS553/R, del 30 de noviembre de 2020, página 24, párrafo 7.25.

89. Vitro indicó que, en caso de que la Secretaría decidiera considerar la información aportada por los exportadores de Malasia, presentó otros ajustes con el fin de que la Secretaría los aplique para una comparación adecuada bajo el artículo 2.4 del Acuerdo *Antidumping* y dada la situación especial de mercado en ese país. Precisó que aportó la explicación y fuentes documentales relacionadas con: electricidad, materias primas, componentes, maquinaria, equipo y refacciones, inversión de una planta de vidrio flotado, costos y gastos de producción, y adquisición de tierras en Malasia.

90. Además, Vitro propuso un ajuste que consiste en obtener un valor de referencia de mercado para las tierras que proporcionó el Gobierno de Malasia a las empresas exportadoras. Para ello, se basó en dos publicaciones: i) "Reporte de propiedades en el mercado 2015 C H Williams Talhar & Wong (WTW)" y ii) "Panorama del Mercado de Bienes Raíces en Asia Pacífico en 2018".

91. La Secretaría cuestionó a Vitro acerca de los tres elementos que, según la empresa, demuestran la existencia de una situación especial de mercado en Malasia para la industria del producto objeto de investigación. Específicamente, le preguntó por qué consideró adecuado utilizar información de un estudio de mercado en China elaborado por China Galaxy International y las cifras de Bank of America, que reportan datos de la empresa matriz Xinyi Glass con sede en Hong Kong, para calcular el costo de producción del vidrio flotado claro durante el periodo investigado. Además, que explicara la relación entre la información de costos de la empresa matriz en Hong Kong en los años 2016 y 2017 con los costos en los que incurrió Xinyi Energy en la producción de la mercancía investigada en Malasia durante el periodo investigado, así como que aportara la metodología para determinar los porcentajes de participación de cada elemento de dicho costo.

92. En su respuesta, explicó que la estructura de costos se basó en un estudio de mercado realizado en China por la firma China Galaxy International, complementado con datos financieros publicados por Bank of America, que reportan información de la empresa matriz Xinyi Glass, con sede en Hong Kong. Señaló que esas cifras sirven como referencia comparativa frente a la metodología utilizada por la Solicitante para calcular los costos de producción en Malasia por tres motivos fundamentales:

- a. La relación corporativa directa entre Xinyi Glass y Xinyi Energy.
- b. La relevancia temporal de la información.
- c. La naturaleza estandarizada de la industria del vidrio flotado a nivel mundial.

93. Destacó que utilizó la estructura porcentual de costos de Xinyi Glass como un marco de referencia validado y, posteriormente, aplicó a dicha estructura los precios específicos de las materias primas y servicios de Malasia. Explicó que este proceso fue detallado en su comparecencia del segundo periodo probatorio, razón por la que proporcionó un resumen. Indicó que es un enfoque híbrido (utilizar una estructura de costos probada de la casa matriz y alimentarla con datos de costos locales), que permite construir un modelo robusto y realista del costo de producción en Malasia. A partir de esa Información, afirmó haber demostrado que, bajo las condiciones locales, los precios de venta de los productores malayos resultan distorsionados, al no cubrir ni siquiera los costos básicos.

94. Vitro respondió que, respecto de la metodología que utilizó para determinar los porcentajes de participación de cada elemento del costo de producción, se basó en una simulación que desarrolló, tomando como referencia los consumos de la industria del vidrio flotado para su producción. Precisó que los

porcentajes que se utilizaron como referencia fueron los derivados de los estudios de China Galaxy International y Bank of America sobre la empresa matriz Xinyi Glass.

95. Explicó que la metodología se basó en fórmulas específicas por insumo, considerando precios internacionales, tarifas locales y consumos estándar por tonelada de vidrio claro. Presentó un cuadro con el detalle de cada uno de los conceptos, la metodología, las fórmulas y los datos que utilizó. La Solicitante concluyó que el objetivo de utilizar la estructura de costos estimada "Base Xinyi", fue obtener una estructura de costos lo más apegada a la realidad operativa de una planta de vidrio flotado en Malasia. Preciso que la estructura "Base Xinyi", debe considerarse como un punto de comparación y validación, y no como una fuente directa para la determinación de costos.

96. Respecto del ajuste por empaque de exportación, la Secretaría le requirió justificar su relación con el embalaje del vidrio flotado y proporcionar el soporte documental. En su respuesta, expresó que dicho ajuste se refiere específicamente al embalaje del vidrio flotado destinado a la exportación, el cual incluye los materiales y procesos necesarios para proteger el producto durante su transporte internacional, asegurando condiciones óptimas al destino final. Afirmó que el ajuste no corresponde a un empaque secundario o comercial.

97. Agregó que, en el análisis de costos, el embalaje se incluyó como parte integral del costo total del producto, dado que representa un gasto real y significativo para el importador mexicano. Añadió que la inclusión del embalaje permite una comparación más precisa entre el costo de producción en origen y el precio de importación en México. Como soporte documental presentó evidencia fotográfica del tipo de embalaje utilizado en Malasia y una estimación del costo basada en precios de materiales similares en México, ajustadas mediante un factor de conversión para reflejar condiciones locales en el país de origen.

98. En cuanto a la validez de incluir los conceptos mano de obra, y gastos de administración a nivel conglomerado de Xinyi Glass ubicada en Hong Kong en la estimación de costos de producción, respondió que su inclusión se justifica por dos razones:

- a. Señaló que utilizó la información a nivel conglomerado como referencia, para entender la proporción de estos rubros dentro de la estructura de costos de una empresa manufacturera de vidrio flotado. Explicó que, al promediar sus costos entre múltiples operaciones, Xinyi ofrece una visión consolidada que permite validar la metodología aplicada por Vitro.
- b. La mano de obra está directamente ligada al proceso de producción del producto objeto de investigación, por lo que su inclusión es esencial en los costos reales de transformación. Añadió que los gastos de administración, aunque no están ligados a la producción, son indispensables para la operación comercial de la empresa, pues son indispensables para llevar a cabo funciones clave, como las de ventas, logística, la contabilidad y la gestión general.

99. En relación con la identificación de subvenciones y apoyos proporcionados a productores de la mercancía investigada en Malasia, la Secretaría le requirió a Vitro explicar: cómo influyen de forma directa en los precios de venta y costos de fabricación del producto objeto de investigación; a qué tipo de apoyos se refiere y si estuvieron vigentes durante el periodo investigado, y cómo afectan estos apoyos a la comparabilidad del precio de exportación y valor normal. Asimismo, le requirió que aportara los ajustes que permitieran una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, junto con el sustento documental.

100. En su respuesta, Vitro aportó un cuadro que integra las subvenciones con los puntos solicitados. Indicó que cada una de las páginas de Internet que presentó se encuentran contenidos en sitios oficiales gubernamentales de Malasia. Obtuvo dichas subvenciones de la determinación preliminar emitida por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, en la investigación por subvenciones respecto de vidrio flotado originario de Malasia, de la cual adjuntó una copia.

101. En relación con los ajustes propuestos por Vitro para realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, Vitro respondió lo siguiente:

- a. Para el costo de electricidad, Vitro utilizó las tarifas de Singapur. Señaló que son adecuadas para el análisis, ya que: 1) es un país vecino, 2) la red eléctrica está interconectada con la de Malasia, y 3) las tarifas en Singapur se fijan de acuerdo con el mercado. Respecto de las materias primas, componentes, maquinaria, equipo y refacciones, Vitro señaló que las empresas manufactureras, incluidas las productoras de vidrio flotado claro, pueden beneficiarse de una exención de impuestos de importación respecto de esos elementos. Preciso que "al constituirse pueden importar, es probable que al establecer sus inversiones o fábricas en Malasia importen máquinas y equipo, y existen flujos comerciales significativos de importaciones de materia prima para manufacturar el vidrio flotado en 2023", lo que les permite reducir sus gastos y costos de producción.

- b. Vitro propuso como metodología para calcular el gasto reducido correspondiente al bien exento de importación: 1) que la Secretaría podría solicitar a las empresas exportadoras del producto objeto de investigación, que proporcionen el valor y clasificación arancelaria de los bienes importados a Malasia (materias primas, componentes, maquinaria, equipo y refacciones) que estuvieron exentos de importación durante el periodo investigado, y se utilizaron en la elaboración de vidrio flotado claro exportado a México, y 2) una vez revisada la clasificación, la Secretaría podría observar la tasa correspondiente a cada bien importado y multiplicarla por el valor. Agregó que, en caso de que las empresas se negaran a presentar la información, la Secretaría podría solicitar las bases de importación al Gobierno de Malasia para allegarse de esos datos.
- c. Respecto del ajuste para la inversión en una planta de vidrio flotado, Vitro señaló que la Secretaría puede realizar un ajuste tomando en consideración un monto más acorde correspondiente a la inversión ordinaria en una planta de vidrio flotado, ya sea mediante la información real y confiable que aporte Xinyi Energy con su correspondiente justificación y soporte documental, o tomando como referencia el valor de inversión de por lo menos 380 millones de dólares propuesto por Vitro, ya que afirmó corresponde al valor de un horno con la capacidad de la planta en Malasia.
- d. Respecto de la adquisición de tierras, Vitro citó la Resolución Preliminar de Estados Unidos sobre subvenciones de Malasia, indicó que el Gobierno de Malasia proporcionó tierras a empresas productoras de vidrio flotado como: Xinyi Energy y Jinjing Technology Malaysia Sdn Bhd, en los años 2015 y 2018, a una remuneración menor a la existente en el mercado. Vitro argumentó que, si bien, estas provisiones tuvieron lugar en años previos al periodo investigado, por los efectos relativos a depreciación, amortización y vida útil de los activos, los beneficios de las referidas obtenciones de tierras se prolongaron a través del tiempo incluyendo el periodo investigado.
- e. Vitro propuso como metodología para obtener el valor de referencia de las tierras proporcionadas, considerar lo siguiente: 1) Reporte de propiedades de mercado 2015, y Panorama de Mercado de Bienes Raíces en Asia Pacífico 2018, 2) solicitar a las empresas fabricantes de vidrio flotado, información de los precios y remuneraciones con base en las cuales las entidades gubernamentales les proporcionaron las tierras desde 2014, 3) realizar una comparación entre ambas fuentes de información y determinar la diferencia entre las cantidades erogadas por las empresas, y 4) actualizar los valores de referencia 2015 a 2018 con parámetros relativos a la inflación. Sin embargo, Vitro no realizó el ejercicio que permitiera observar: 1) que los fabricantes del producto investigado obtuvieron esos beneficios, y 2) la afectación que de esos apoyos se sustentara que los precios en el mercado interno de vidrio flotado en Malasia están distorsionados

102. En este sentido la Secretaría requirió a Kibing Group que aclarara si, durante el periodo investigado, alguna de sus empresas relacionadas chinas documentó exportaciones a México de vidrio flotado claro de origen chino. También le pidió que explicara ampliamente esa práctica, identificara las empresas involucradas y aportara un reporte de estas operaciones en dólares por kilogramo. En relación con las subvenciones gubernamentales, la Secretaría solicitó a Kibing Group que esclareciera si, durante el periodo investigado, recibió apoyos gubernamentales que se utilizaron en la producción del producto objeto de investigación, cómo estos apoyos afectaron la producción y venta de vidrio flotado claro, y cómo se registraron contablemente en su sistema.

103. En su respuesta, Kibing Group explicó que ninguna de las empresas chinas relacionadas exportó a México la mercancía objeto de investigación. Agregó que, si bien seis empresas del grupo producen vidrio flotado transparente, ninguna lo exportó a México. Acotó que Kibing Malaysia es la única entidad dentro de Kibing Group que exportó parte de su producción a México durante el periodo analizado. Asimismo, manifestó que no recibió ningún tipo de apoyo gubernamental durante el periodo investigado.

104. Por su parte, Xinyi Energy señaló que, a pesar de tener acceso a la información confidencial, Vitro no presentó argumentos convincentes sobre las distorsiones en los precios o costos de los exportadores, recayendo en Vitro la carga de la prueba.

105. Adicionalmente, mencionó que los informes de la OMC son consistentes, esto es, la situación especial de mercado no es un concepto autónomo ni se presume, para lo cual, remite al Informe del Grupo Especial de la OMC Australia — Medidas *antidumping* sobre el papel. Señaló que una situación especial de

mercado tiene como consecuencia afectar la comparación adecuada, por lo que procede descartar el valor normal propuesto por las exportadoras. Indicó que Vitro no demuestra una situación especial de mercado ni cómo la misma afecta la comparabilidad, aunado a que las subvenciones se deben analizar en un procedimiento separado.

106. Respecto de la situación especial de mercado y cómo afecta la comparación equitativa para efectos del cálculo del margen de discriminación de precios, la Secretaría consideró necesario recurrir a los antecedentes de la determinaciones realizadas por ella misma, y citados por la propia Solicitante, relativos a que la identificación de ciertos comportamientos del mercado relacionados con el producto objeto de investigación debe mostrar una afectación efectiva a las ventas internas, al punto de no poder emplearse en la estimación del valor normal.

107. La Secretaría destacó que, en las Resoluciones finales de lámina rolada en frío de Vietnam y en la de ftalato de dioctilo (DOP) de Corea y EUA, publicadas en el DOF el 28 de diciembre de 2023 y 1 de septiembre de 2021, respectivamente, de acuerdo con el Informe del Grupo Especial de la OMC "Australia-Medidas Antidumping sobre el papel de formato A4 para copiadora" (WT/DS529/R), el término de situación especial de mercado no está definido en el Acuerdo *Antidumping*, y que:

"7.21. ... La situación en cuestión debe plantearse en, o estar relacionada con, el "mercado", y la situación del mercado debe ser "especial". Del calificativo "particular" ("especial") se desprende que la situación del mercado debe ser "distinct, individual, single, specific" (distinta, individual, única, específica). Por lo tanto, se requiere necesariamente un análisis de la situación especial del mercado basado en hechos específicos y caso por caso. Además, coincidimos con la observación del Grupo Especial del GATT en el asunto CEE - Hilados de algodón de que una "situación especial del mercado" solo es pertinente en la medida en que tiene el efecto de anular la validez de las ventas en el mercado interno para efectuar una comparación adecuada. La frase "situación especial del mercado" no se presta a una definición que prevea todas las diversas situaciones con que puede encontrarse una autoridad investigadora que no permitirían una "comparación adecuada".

...

7.27. A nuestro juicio, las frases "situación especial del mercado" y "permitan una comparación adecuada" funcionan conjuntamente para establecer una condición para no tomar en cuenta las ventas en el mercado interno como base para el valor normal. Concretamente, que las ventas en el mercado interno "no permitan una comparación adecuada" debe ser "a causa de una situación especial del mercado". Si las ventas en el mercado interno sí permiten una comparación adecuada, entonces no pueden ser desestimadas como base para el valor normal, con independencia de la existencia de una situación especial del mercado y sus efectos, sean cuales sean.

...

7.75. ... Por consiguiente, consideramos que la fórmula "comparación adecuada" requiere una evaluación del efecto relativo de la situación especial del mercado en los precios internos y los precios de exportación. Entendemos que, en determinadas circunstancias, como resultado de esa evaluación, la autoridad investigadora podrá concluir que la situación especial del mercado no afecta a los precios de exportación. ...

7.76. En lo que respecta a la evaluación de si no se permite "una comparación adecuada" a causa de una situación especial del mercado, observamos que el análisis se centra en si el efecto de la situación especial del mercado es tal que no se permite hacer una comparación adecuada entre los precios de las ventas en el mercado interno y los precios de exportación objeto de examen. En otras palabras, la autoridad investigadora debe examinar las ventas en el mercado interno para determinar si se permite una comparación adecuada entre los dos precios a pesar del efecto de la situación especial del mercado."

108. Como se observa en la determinación del Grupo Especial, no existe una definición de lo que es una situación especial de mercado, además de que dicho concepto no puede interpretarse de manera tal, que prevea todas las circunstancias que la constituyen.

109. Para ello, se requiere de un análisis de los hechos específicos y de un estudio caso por caso, para determinar si existe una situación especial de mercado; el efecto en las ventas internas, y si ello afecta la comparabilidad de los precios. Por ello, no se debe considerar al concepto como algo autónomo, ya que exige la existencia de una relación entre la “distorsión” observada y la imposibilidad de usar a las ventas internas en el cálculo.

110. La Secretaría observa que en el Informe citado se señala que pueden existir diferencias entre el precio de exportación y el valor normal, por cuestiones diversas a los costos de producción, y eso no genera una situación especial de mercado que no permita la comparabilidad de ambos precios.

111. Es decir, no basta con afirmar que existe un comportamiento particular en los costos o la identificación de ciertas características en el mercado, sino que las partes que lo aleguen deben demostrar, en una medida razonable, con base en pruebas, la existencia del comportamiento observado, por qué se asume que ese comportamiento genera una circunstancia particular en el mercado, y por qué se asume que ello no permite una comparación adecuada entre el precio de exportación y el valor normal.

112. Lo expuesto es consistente con el marco legal aplicable al análisis de discriminación de precios, ya que el artículo 2.2 del Acuerdo *Antidumping* establece que, para efectos del cálculo del valor normal, se puede recurrir a ciertas metodologías alternas que no se basen en los precios internos del país exportador. Lo anterior, sujeto a que se configure, *inter alia*, una situación especial de mercado:

“2.2 Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios.”

113. Asimismo, el artículo 42 del RLCE replica lo previsto en la normativa internacional por lo que hace al cálculo del valor normal en aquellos casos en los que se configura una situación especial de mercado:

“42.- Para los efectos del párrafo segundo del artículo 31 de la Ley, cuando la mercancía idéntica o similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permiten una comparación válida, el margen de discriminación de precios se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios.”

114. Como se desprende de ambas disposiciones, así como del artículo 31 de la LCE, en relación con una situación especial de mercado, el valor normal puede determinarse mediante el precio de exportación a un tercer país o a través del valor reconstruido cuando en el mercado interno del país exportador se presenta una situación especial de mercado que afecte a los precios domésticos de tal manera que no se permita una comparación adecuada de estos con el precio de exportación.

115. Una situación especial de mercado puede afectar tanto a los costos de producción como a los precios de venta. Es decir, podría distorsionar los costos de producción, así como los precios internos y desviarlos de las condiciones o situaciones ordinarias de comercio en las que normalmente se esperaría que se produjeran o vendieran. No obstante, la sola presencia de una situación especial de mercado no constituye un motivo suficiente para descartar las ventas internas, ya que, como se dijo antes, se debe acreditar que dicha situación impide la comparación adecuada con el precio de exportación, tal y como lo expresan los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping* y 42 del RLCE.

116. Por lo tanto, en los casos en los que se alega la existencia de una situación especial de mercado, se deben analizar caso por caso los argumentos y pruebas presentados por todas las partes interesadas en el procedimiento para determinar que: 1) existe una situación especial de mercado, y 2) la situación especial de mercado no permite una comparación adecuada entre las ventas internas y el precio de exportación. De configurarse estos elementos, se deben descartar las ventas en el mercado interno de la mercancía objeto de investigación y calcular el valor normal con una metodología distinta a ventas internas.

117. Con la finalidad de tratar de determinar la existencia de lo que la Solicitante identificó como situación especial de mercado en los costos de producción, la Secretaría revisó la información que obra en el expediente administrativo y observó lo siguiente:

- a. Vitro empleó información de reportes de 2016 de la matriz Xinyi Glass en Hong Kong y los elementos de consumo estándar que componen a la estructura de costos, que no tuvieron una justificación ni muestra una relación directa con los precios del producto objeto de investigación. Tampoco demostró la relevancia y la representatividad de esas fuentes, ni cómo el comportamiento de los datos, que están fuera del periodo investigado, refleja una situación aplicable a los costos del producto objeto de investigación y el impacto de ese comportamiento en los precios del vidrio flotado de Malasia.
- b. Aunado a lo anterior, tal como lo señaló Vitro, los procedimientos de estimación que realizó suponen una simulación de un comportamiento, pero no una fuente directa para la estimación de los costos. Por lo anterior, esta estructura no tiene una base ni una justificación razonables de que el comportamiento este apegado al comportamiento de una realidad operativa de las ventas de vidrio flotado en Malasia.
- c. Vitro no ha explicado por qué motivo la supuesta estructura de costos constituye una circunstancia que afecta al mercado interno de manera tal que constituya una situación especial de mercado, ni por qué motivo eso haría que los precios internos no sean comparables con el precio de exportación.
- d. Respecto de la presencia de subsidios a los productores malayos del vidrio flotado, la Secretaría observó que, conforme a la Resolución antisubvenciones de Estados Unidos contra Malasia, su mera existencia no basta para considerar que los costos y los precios estuvieron distorsionados durante el periodo investigado, y tampoco lo es la identificación de un monto *per se*. El análisis debe incluir el efecto razonable de los subsidios en los precios internos de forma tal que no sea posible comparar adecuadamente esos precios con el precio de exportación.
- e. En este sentido, Vitro no presentó las explicaciones con las particularidades solicitadas por la Secretaría. Específicamente, no explicó la influencia directa de los apoyos o subvenciones en los costos de producción y precios de venta de la mercancía similar a la investigada. Tampoco proporcionó información que permitiera identificar que los productores de vidrio flotado claro accedieron a los programas señalados ni cuál es su supuesto efecto en los precios de exportación.
- f. Vitro no estableció la conexión de las supuestas subvenciones o apoyos con el producto objeto de investigación, así como la afectación en los costos de producción y precios de venta en el mercado interno para efectos del cálculo del margen de discriminación de precios. Además, en el presente procedimiento la Secretaría revisó los estados financieros auditados tanto de Xinyi Energy como de Kibing Group, exportadores comparecientes en el presente procedimiento, documentos a partir de los cuales no identificó ingresos clasificados por subvenciones o algún tipo de apoyo gubernamental. Por tal situación, la Secretaría considera que no basta proporcionar información sobre la supuesta existencia de subvenciones, sino presentar las pruebas que así lo demuestren, y su afectación en los costos y precios del producto similar y el producto investigado, hecho que Vitro no sustentó en el presente procedimiento.
- g. Respecto de los ajustes para realizar una comparación equitativa, en principio, la Secretaría no contó con la información que le permitiera llevar acabo el cálculo correspondiente, ya que Vitro señaló haber demostrado la existencia de una situación especial de mercado, y haber cumplido con su carga procesal de demostrar la existencia de una SEM, lo que, según Vitro, revertiría la carga de la prueba a los exportadores para acreditar que no existe una situación especial de mercado.
- h. En cuanto a las prácticas de exportación de producto de empresas originarias de China para evitar el pago de impuestos, Vitro únicamente proporcionó una declaración jurada. Sin embargo, la Solicitante no presentó pruebas documentales relacionadas con facturas de venta y documentos anexos que demuestren que las ventas de vidrio flotado de Malasia no correspondan a mercancía originaria de este país. Ello aun cuando la Secretaría requirió a Vitro señalar cómo, a partir de una declaración juramentada, se podía inferir que los productores malayos de vidrio flotado exportaban desde China. Vitro solo se limitó a argumentar lo siguiente:

- i. Señaló la relevancia de la identidad del representante de ventas del exportador con quien se comunicó, lo que evidencia la existencia de un canal de reexportación a través de Malasia y proporcionó el análisis por Grupo Freedonia para mostrar que la industria malaya de vidrio plano ha experimentado una expansión significativa de capacidad en los últimos años, impulsada por la entrada de dos grandes empresas chinas, situación que ha convertido a Malasia en uno de los principales productores regionales.
- ii. Concluyó que la carga dinámica de la prueba no puede exigírsele a Vitro en términos de la acreditación documental de cada envío de mercancía de cada productor chino con filial en Malasia. Argumentó que basta con demostrar que existe un mecanismo operativo generalizado que erosiona la efectividad de las barreras arancelarias.
- iii. Afirmó que, la oferta del exportador chino a Vitro, junto con los datos estadísticos de comercio y la estructura corporativa expuesta —empresas multinacionales con plantas de producción en otros países—, justifica presumir una práctica comercial ilegal.
- i. La Secretaría consideró que, aunque Vitro presentó información relativa al comportamiento de la industria de vidrio flotado en Asia, y reconoce el funcionamiento de las empresas multinacionales, esta relación por sí misma no demuestra que las exportaciones de vidrio flotado claro que se realizaron de Malasia a México durante el periodo investigado, fueran de origen chino ni muestra que afecta a las ventas internas de Malasia para distorsionar su comportamiento y no permitir una comparación equitativa con el precio de exportación.
- j. Adicionalmente, la Secretaría no contó con pruebas positivas que sustenten el argumento de Vitro sobre el origen de las exportaciones de vidrio flotado claro. La carta juramentada solo describe una reunión con un ejecutivo comercial de Vitro, el producto y precio cotizado, y menciona el certificado de origen. Sin embargo, no se presentó una cotización o propuesta por parte del representante de ventas del comercializador chino, ni pruebas que sustenten la identidad del vendedor y la relación con la empresa exportadora, además, resalta que en la carta se menciona el origen de la mercancía, razón por la que la Secretaría considera que no se sustentó el argumento alegado por la Solicitante. Vitro únicamente adjuntó, a la declaración jurada, una conversación vía WhatsApp con detalles de lugar y fecha para la reunión, sin mayor información.
- k. Vitro no proporcionó la información, el soporte documental y metodología con las características correspondientes que permitieran a la Secretaría descartar las ventas internas, información que le corresponde aportar, debido a que fue la Solicitante quien señaló la existencia de una situación especial de mercado en el mercado del producto objeto de investigación. La Secretaría considera que es importante no desplazar a los exportadores la carga de la prueba para demostrar que en la industria no hay dicha situación, conforme al Informe del Órgano de Apelación en el caso Estados Unidos–Medida que afecta a las importaciones de camisas y blusas de tejido de lana procedentes de India, ya que, de acuerdo con Vitro, existen distorsiones que pueden ser ajustables, —a tierras otorgadas por el Gobierno, costos de electricidad, materias primas— lo que es consistente con lo establecido en el artículo 2.4 del Acuerdo *Antidumping*. Por lo tanto, al corregir la situación particular identificada en los mercados del país investigado, pueden considerarse las ventas totales de los exportadores comparecientes en el presente procedimiento, lo que la Secretaría considera que no es consistente con el argumento planteado por Vitro sobre una comparación adecuada entre valor normal y precio de exportación.
- l. La Secretaría consideró que Vitro no presentó la información suficiente para sustentar los ajustes propuestos derivados de subvenciones o apoyos gubernamentales para realizar una comparación equitativa. Aunque aportó datos sobre la existencia de las subvenciones o apoyos, no cuantificó los ajustes. En su lugar, Vitro propuso como metodología para la obtención de los montos ajustables, que la Secretaría requiera directamente la información a Xinyi Energy, o en su defecto al Gobierno de Malasia. Asimismo, la Secretaría observó que Vitro asume que las supuestas subvenciones o apoyos tienen un efecto únicamente en las ventas internas. No obstante, no ha presentado justificaciones razonables al respecto. En todo caso, esas supuestas subvenciones o apoyos podrían haber tenido un impacto también en los precios de exportación. De ahí que, en principio, no se cuente con elementos para poder evaluar la necesidad de un ajuste.
- m. Por consiguiente, la Secretaría no contó con elementos suficientes para realizar los ajustes solicitados por Vitro y analizar los efectos alegados. La Solicitante no aportó los elementos de

prueba que permitieran a la Secretaría considerar la viabilidad de los ajustes propuestos, considerando que de conformidad con el artículo 36 de la LCE, “cuando una parte interesada solicite se tome en consideración un determinado ajuste, le incumbirá a esa parte aportar la prueba correspondiente”, situación que no aconteció en el presente procedimiento, ya que no es suficiente afirmar la existencia de ajustes basándose en probabilidades o información incierta no aportada.

- n. En este sentido, el artículo 2.2 del Acuerdo *Antidumping* exige una comparación adecuada entre el precio de exportación y el valor normal, por lo que, si la identificación de diferencias o situaciones especiales pueden ajustarse, las ventas internas del producto objeto de investigación deben considerarse en el cálculo del margen de discriminación de precios, y no entrar al análisis de las diversas opciones de estimación del valor normal planteadas en este artículo.

118. La información y las propuestas de estimación de costos de producción de Vitro, basadas en supuestos no debidamente sustentados (como la presencia de subsidios y las reexportaciones de mercancía de origen chino), no permitieron a la Secretaría identificar una situación especial de mercado para el producto objeto de investigación, ni que impidan una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal bajo la opción de ventas en el mercado interno.

119. Adicionalmente, la Secretaría concuerda con el señalamiento hecho por Xinyi Energy sobre que, por sí misma, la existencia de subvenciones otorgadas a las empresas productoras de vidrio flotado en Malasia no pudo considerarse automáticamente en una situación especial de mercado en el sentido del Acuerdo *Antidumping*.

120. Por lo anterior, la Secretaría consideró adecuado analizar la información proporcionada por las empresas Kibing Group y Xinyi Energy y, con base en las observaciones de la Secretaría, llegar a determinaciones finales respecto de las opciones de cálculo de valor normal.

F. Análisis de discriminación de precios

1. Precio de exportación

a. Malasia

i. Xinyi Energy

1) Consideraciones metodológicas

(a) Códigos de producto

121. En la etapa preliminar de la investigación, Xinyi Energy explicó que, para la mercancía investigada, su sistema contable reporta el código del artículo a nivel de 15 dígitos. La estructura de estos dígitos la detalló de la siguiente manera: dígitos 1 y 2 refieren a la categoría del producto; dígitos 3 a 5 el grosor del vidrio; los dígitos 6 y 7 el color del cristal; 8 y 9 especifican el grado del vidrio, y los dígitos del 10 al 15 representan un número de serie. Proporcionó una lista detallada de los códigos de producto y una captura de pantalla de su sistema contable.

122. Indicó que, para poder presentar la correlación de los códigos de producto exportados a México con los códigos de producto similares o iguales a los correspondiente en el mercado interno, procedió de la siguiente forma: primero, seleccionó todos los códigos de vidrio flotado correspondientes a los dígitos 1 y 2; posteriormente, excluyó los dígitos 3 al 5 que, por grosor, no correspondían al producto objeto de investigación; finalmente, separó el vidrio flotado claro del vidrio flotado verde a través de la selección de los dígitos 6 y 7. A partir de esa clasificación reportó una relación de códigos de producto que denominó “códigos de producto ejecutivos”, los cuales permiten realizar una comparación equitativa de los productos. Aclaró que los dígitos 8 y 9 se relacionan con los usos y no modifican la naturaleza del vidrio flotado. Para los dígitos 10 al 15 no los consideró en el código de producto ejecutivo, ya que no describen las especificaciones de la mercancía e indican el orden en el que se produjeron.

123. La Secretaría realizó un requerimiento de información a Xinyi Energy, como se señala en el punto 48 de la Resolución Preliminar. Asimismo, le requirió una explicación sobre la pertinencia de agrupar los códigos de producto a nueve dígitos, pues en su sistema contable se observó que los reportan a 15 dígitos para efectos contables y en el análisis de discriminación de precios.

124. En su respuesta al requerimiento, Xinyi Energy expuso que los códigos se utilizan en el sistema contable para identificar las mercancías, la información logística y operativa relacionada con las transacciones de venta, con el fin de mantener los registros de ventas y gestionar el inventario. Presentó captura de pantalla

de la gestión de los inventarios de su sistema, así como su reporte de ventas, donde se observó el uso de los códigos de producto. Acotó que no se hace una asignación de código de producto por tipo de mercado.

125. Respecto de la relación de los códigos con los costos de producción, señaló que no registra el costo por código de producto, sino que reporta el costo de producción por la línea de fabricación para todos los bienes producidos de manera mensual. Aclaró que en las líneas de fabricación solo se produce vidrio flotado claro, por lo que afirmó que todos los costos asociados a estas líneas corresponden a producto objeto de investigación.

126. En cuanto a la asignación y la posible diferencia del grado en los costos de producción y en los precios de venta de la mercancía que pudiera afectar la comparabilidad del producto objeto de investigación, Xinyi Energy afirmó que la asignación de dígitos que refleja el grado de producto se realiza al momento de la producción y venta de la mercancía, y se ingresan directamente en el sistema de producción. Esto permite que el sistema automatizado aplique los procedimientos pertinentes para asegurar que la producción cumpla con el grado requerido, conforme a las especificaciones y requisitos técnicos aplicables.

127. Indicó que, dado que el sistema de producción es automatizado, los costos se registran mensualmente por cada línea de producción. Considerando que se trata de un producto en gran medida homogéneo, no existen diferencias de costo entre los distintos grados internos que maneja. Explicó que la diferencia principal radica en criterios de control y aseguramiento de la calidad, y no tanto en las características físicas del producto, las cuales son menores en cuanto a tolerancia de defectos en frecuencia y tamaño. Por ello, aseguró que no existen diferencias materiales entre los grados de producto y, por ende, en sus costos de producción.

128. Detalló que los registros contables identifican diferentes grados de la mercancía, pero no se distinguen desde el punto de vista de los costos, ya que los grados exportados a México no presentan diferencias en sus precios, siendo el vidrio flotado claro de alta calidad su materia prima principal. Sin embargo, Xinyi Energy indicó que, al identificar sus ventas internas y de exportación, los dígitos que reflejan el grado de producto 8 y 9 del código sí se registran en el sistema contable. Presentó una tabla de códigos de producto que reporta el grado, el estado actual, la descripción de la nomenclatura utilizada, y la especificación y el grado relacionado con el producto objeto de investigación. En cuanto a la diferencia entre el grado del producto objeto de investigación y producto no investigado, Xinyi Energy reiteró que radica en los criterios de control y aseguramiento de calidad. Proporcionó información correspondiente con la normatividad de los grados de vidrio que maneja.

129. Para los dígitos 10 a 15, Xinyi Energy indicó que solo se trata de un número secuencial, con fines logísticos y de almacenamiento. Agregó que únicamente los primeros nueve dígitos identifican el vidrio flotado y son los que se utilizan para la organización de las órdenes de producción y venta. Afirmó que el embalaje no es una característica propia del vidrio flotado y, por lo tanto, no se considera para determinar el precio en el mercado interno ni en el de exportación. Aportó fotografías sobre cómo se realiza el proceso de embalaje del vidrio flotado claro.

130. Respecto de los códigos de producto ejecutivos, su funcionalidad para efectos contables y para el análisis de discriminación de precios, señaló que son los dígitos más relevantes, ya que contienen la información sustancial sobre el vidrio flotado claro. Indicó que la característica física que influye principalmente en la fijación de precios, tanto en Malasia como en México, es el grosor del vidrio. Explicó que el grado tiene una relevancia menor en los precios, ya que la mayoría de las ventas en los países mencionados corresponden al mismo grado de producto. Por esa razón, Xinyi Energy consideró que los dígitos 3 a 5 del código de producto son los relevantes para el cálculo del margen de discriminación de precios.

131. La Solicitante señaló que Xinyi Energy no presentó la información completa para realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Manifestó que la exportadora reconoce que no presenta una correlación de códigos de productos similares y que, únicamente, proporciona una lista de códigos en el mercado interno y de exportación, pero que los códigos exportados a México no tienen un código idéntico en el mercado interno de Malasia. Agregó que dicho exportador utiliza dos niveles de códigos de producto: uno denominado "código ejecutivo", que se conforma por nueve dígitos, y otro código de producto formado de 13 dígitos (sic). Señaló que el exportador presentó, aparentemente, códigos ejecutivos idénticos para los mercados de exportación a México y de Malasia. Sin embargo, estos no corresponden a los códigos bajo los cuales reporta sus ventas, situación por la que indicó, la procedencia de que la Secretaría desechara la información proporcionada por Xinyi Energy.

132. La Secretaría consideró que la información proporcionada por Xinyi Energy permite realizar el análisis de discriminación de precios, ya que el detalle del reporte de las ventas permitió identificar que el producto objeto de investigación corresponde a códigos idénticos, vendidos en el mercado de exportación a México y

en el mercado interno de Malasia, lo que aseguró una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación. Por consiguiente, determinó realizar la comparación entre el valor normal y el precio de exportación del vidrio flotado investigado a partir de 8 códigos de producto equivalentes, compuestos por siete dígitos, de acuerdo con la determinación realizada por la Secretaría descrita en los puntos 108 al 111 de la Resolución Preliminar.

2) Precio de exportación

133. En la etapa preliminar Xinyi Energy manifestó que es una empresa dedicada a la fabricación de productos de vidrio y su giro principal es la producción, comercialización y venta de vidrio flotado claro, espejo plateado y vidrio para automóvil en Malasia.

134. Afirmó ser plenamente responsable de la planificación, gestión y control de las funciones de producción de vidrio flotado claro, lo que incluye la compra de materias primas, la gestión de inventarios, la asignación de pedidos y la logística. Explicó que, al asumir esta responsabilidad, lleva todas las acciones y decisiones necesarias para estas funciones. Aclaró no estar vinculada con ninguno de los productores nacionales del producto objeto de investigación en México. Proporcionó el diagrama con la estructura corporativa del grupo al que pertenece.

135. Para calcular el precio de exportación Xinyi Energy proporcionó las ventas de vidrio flotado claro que realizó a México durante el periodo investigado de 23 códigos de producto ejecutivos. Para el reporte de las ventas, la exportadora indicó que utilizó la fecha de factura de cada operación reportada en su sistema contable, dado que esa fecha se utiliza con fines contables y financieros. Preciso que la fecha capturada en su sistema contable no coincide con la de la factura comercial debido a que emite estos documentos con antelación.

136. Explicó que las fechas de factura comercial no pueden restaurarse automáticamente, ya que no se registran en su sistema contable, y su recuperación requeriría un proceso manual laborioso por el volumen de facturas generadas. Puntualizó que ese proceso dificultaría la conciliación adecuada entre los registros del sistema y también la información financiera.

137. Agregó que la fecha de factura de su sistema contable representa con mayor precisión el momento de la venta, ya que suele coincidir con la presentación de la declaración de exportación y el despacho de mercancías.

138. Xinyi Energy explicó la forma en que se realizan las ventas del producto objeto de investigación tanto en el mercado interno como en el mercado de exportación, descrita en los puntos 117 y 118 de la Resolución Preliminar.

139. Para obtener más elementos y corroborar información sobre las operaciones de exportación a México, la Secretaría solicitó a Xinyi Energy, un mayor número de facturas de venta y su documentación anexa, como se describe en los puntos 119 a 126 de la Resolución Preliminar.

140. Por su parte, Vitro señaló haber encontrado discrepancias en las fechas reportadas en la factura comercial y en la base de datos, por lo que solicitó a la Secretaría poner mayor énfasis en la revisión de dichas facturas. Asimismo, manifestó que no deben proceder los ajustes por reembolso y comisiones al precio de exportación, considerando improcedente su aplicación, además de no explicar cuál es la información adicional que requiere para conocer la verdad sobre los hechos controvertidos, lo cual deja a la Solicitante sin la posibilidad de ejercer su derecho de defensa.

141. Por otro lado, la Secretaría identificó las fechas de la factura comercial y la del sistema operación por operación, mismas que comparó contra el soporte documental proporcionado por Xinyi Energy. Observó que la fecha de factura comercial del documento coincide con la fecha de factura reportada en la base de las ventas de exportación de vidrio flotado claro operación por operación, que proporcionó la exportadora en su respuesta al requerimiento. En los casos en que se encontraron diferencias, la Secretaría corrigió los datos y modificó la fórmula del crédito, aplicando 360 días en lugar de 365 que había aplicado Xinyi Energy. Respecto del ajuste por reembolsos y comisiones al precio de exportación, la Secretaría consideró su aplicación en función de las condiciones de venta observadas. La explicación sobre el tipo de cambio empleado se detalla en el punto 132 de la Resolución Preliminar.

142. En la etapa final de la investigación, la Secretaría requirió a Xinyi Energy que proporcionara un mayor número de facturas de venta y documentación anexa que sustentaran las ventas de exportación a México de vidrio flotado claro que realizó durante el periodo investigado. En su respuesta, la exportadora proporcionó las facturas solicitadas y la documentación anexa, incluyendo comprobantes de pagos de servicios de fletes —internos y marítimos—, maniobras y otros gastos de flete interno, otros gastos de flete marítimo y comprobante de pago de la factura.

143. La Secretaría revisó las facturas proporcionadas por Xinyi Energy, las comparó contra la base de datos de exportaciones que presentó la exportadora. La Secretaría reitera su determinación de calcular el precio de exportación para las exportaciones de vidrio flotado claro que realizó Xinyi Energy durante el periodo investigado, con la información y pruebas documentales aportadas por el exportador.

3) Determinación

144. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para cada código de producto de vidrio flotado claro que Xinyi Energy exportó a México durante el periodo investigado.

4) Ajustes al precio de exportación

145. En la etapa preliminar Xinyi Energy propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, específicamente, por los conceptos de reembolsos y comisiones, flete marítimo y otros gastos relacionados, seguro marítimo, flete interno y otros gastos relacionados, y por crédito.

(a) Reembolsos y comisiones

146. Proporcionó los acuerdos que estuvieron vigentes durante el periodo investigado. Sin embargo, no explicó la metodología aplicada para determinar los montos por ajustar. La Secretaría revisó los documentos y requirió a la exportadora para que explicara la diferencia que existe entre el ajuste por reembolsos y las comisiones, así como las modificaciones en función de las condiciones bajo las cuales emplean estos conceptos por cliente.

147. En su respuesta, Xinyi Energy explicó que la comisión se refiere a un esquema por compras en el que cierto monto se devuelve al cliente, mientras que el reembolso consiste en un sistema donde el monto se acredita en la cuenta de este con Xinyi Energy y se aplica a pagos posteriores. Indicó que emplea las comisiones con algunos clientes, y con otros los esquemas por reembolsos.

148. Respecto de los volúmenes que los clientes deben cubrir para la aplicación de estos conceptos, la exportadora señaló que sus clientes cumplieron el requisito establecido para acceder a las comisiones y que las compras realizadas en distintos mercados se acumulan por cliente para efectos del volumen total de adquisición. Presentó los volúmenes mensuales de compra y la transferencia con el monto del incentivo que pagó por cliente.

(b) Flete marítimo y otros gastos relacionados

149. Xinyi Energy proporcionó información relativa al pago de los servicios de sus proveedores logísticos. Señaló que las facturas de flete marítimo incluyen dos componentes: el costo real del flete marítimo y los costos de manejo asociados al envío internacional, por ejemplo, los ajustes incurridos en el puerto de exportación. Puntualizó que los componentes los asignó manualmente a cada transacción del producto objeto de investigación en función del peso.

150. La Secretaría requirió a Xinyi Energy que aportara una explicación sobre los documentos y la fuente de información que utilizó para la obtención de los ajustes de este apartado, así como el detalle metodológico del cálculo y los documentos complementarios correspondientes.

151. En su respuesta, la exportadora señaló que obtuvo el flete marítimo a partir de su sistema contable y de la cuenta del libro mayor, donde se detallan campos como la fuente de información, el número de factura y el monto del servicio en moneda local. Explicó que el monto reporta una cifra total expresada en MYR y que, por lo tanto, accedió a las facturas originales, en las cuales se registran los distintos conceptos que la componen y, de manera específica, el monto por flete marítimo y manejo. De esta forma obtuvo el costo unitario para cada concepto. Proporcionó un informe en hojas de cálculo que sustentó con las facturas de los servicios pagados correspondientes.

152. Para reportar los gastos en dólares, empleó el tipo de cambio correspondiente al cierre contable al final de cada mes anterior al de la operación, esto debido a que actúa conforme a la práctica del corporativo del grupo empresarial al que pertenece. Registró el ajuste en dólares por kilogramo.

(c) Seguro marítimo

153. Xinyi Energy calculó el seguro marítimo a partir del valor total de la factura en dólares, aplicando la tasa de seguro vigente con base en los acuerdos de seguro marítimo aplicables. Presentó los documentos correspondientes a dos pólizas de seguro: una Política Anual Marítima que emite la empresa Berjaya Sampo Insurance ubicada en Malasia, y su página de Internet www.berjayasampo.com.my, y la otra expedida por Axa Affin General Insurance. La Secretaría requirió a Xinyi Energy para que presentara la explicación y metodología de aplicación de cada tasa.

154. En su respuesta, explicó que las pólizas de seguro marítimo cubren los envíos a nivel mundial para las ventas del vidrio objeto de investigación transportado por embarcaciones autorizadas en cada póliza. Explicó que el porcentaje de seguro es diferente para cada periodo, que abarcan desde el 1 de marzo de 2023 al 29 de febrero de 2024, y desde el 1 de marzo de 2024 al 29 de febrero de 2025. Respecto de la metodología de asignación del porcentaje del seguro, Xinyi Energy mencionó que se realiza con base en la fecha de la transacción y el valor de la factura de venta del vidrio flotado investigado. El ajuste lo reportó en dólares por kilogramo.

(d) Flete interno y otros gastos relacionados

155. Xinyi Energy explicó que, para obtener el cálculo, obtuvo el monto total de cada factura por dichos conceptos de su sistema contable. Señaló que este monto corresponde al transporte de la fábrica al puerto del producto objeto de investigación o, en su caso, hasta el cliente de acuerdo con los términos de venta de las operaciones.

156. Para obtener el cálculo por flete interno consideró el precio de un contenedor por facturas, según el proveedor del servicio. Asimismo, para estimar los gastos relacionados con el flete interno, obtuvo la diferencia entre el componente de transporte y el costo total de la factura. Ambos montos reportados en MYR, para los cuales utilizó el tipo de cambio del cierre de mes anterior al de la operación realizada. Posteriormente, asignó de manera proporcional el ajuste a cada operación de la factura de venta del producto objeto de investigación en función de su peso.

157. Debido a que el término de venta de algunas operaciones es Libre a Bordo, en adelante FOB, por las siglas en inglés de *Free on Board*, y a que la metodología de cálculo aplicada para obtener las cifras plasmadas en su base de exportaciones, no coincidían con los documentos que presentó, la Secretaría efectuó un requerimiento a Xinyi Energy para justificar la pertinencia de ajustar el precio de exportación por el concepto de manejo y otros gastos de flete interno.

158. Xinyi Energy respondió que existió un problema de redacción o traducción, debido a que el gasto referido corresponde a la manipulación portuaria (*handling port*) vinculado con la operación marítima final, pero no con el flete marítimo como tal. El concepto incluye montos relacionados con los cargos por manejo en terminal portuaria, tarifas por conocimiento de embarque (*bill of lading fees*) y tarifas por liberación vía télex (*telex release fees*). Estos son gastos inherentes a las operaciones bajo el término FOB, debido a que implican la entrega de las mercancías a bordo del buque.

159. Señaló que obtuvo el flete interno de su sistema contable con datos de la cuenta del libro mayor, donde se detallan diferentes campos como la fuente, número de factura y monto en moneda local. Dicho monto reporta una cifra total expresada en MYR que incluye el flete interno y manejo. Proporcionó las facturas y hojas de trabajo donde se reportan dichos conceptos.

160. Xinyi Energy realizó la conversión de MYR a dólares considerando el tipo de cambio del cierre de mes correspondiente. Reportó el ajuste en dólares por kilogramo.

(e) Crédito

161. Para calcular los gastos por crédito, Xinyi Energy utilizó el periodo de pago de cada término de pago y la tasa promedio del periodo investigado que le proporcionó un banco comercial. Presentó la fuente de información y la hoja de trabajo correspondiente.

162. La Secretaría requirió a Xinyi Energy para que explicara por qué es adecuado utilizar la tasa de interés que obtuvo de una banca comercial; aportara el soporte documental que sustentara la base de datos con las tasas mensuales; y proporcionara algunos comprobantes de pago por factura, diferenciando los términos de pago que reportó en sus ventas de exportación a México.

163. En su respuesta, argumentó que no contó con préstamos comerciales de corto plazo durante el periodo investigado. Por ello, se remitió al banco de su empresa matriz final con sede en Hong Kong y utilizó la tasa de interés anual para préstamos de corto plazo publicada. Aportó copia electrónica del documento de las tasas de interés para el periodo objeto de investigación.

164. De esta manera, reiteró la metodología de cálculo empleada para los gastos por crédito considerando el periodo en días de pago y la tasa de interés promedio para el periodo investigado. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(f) Embalaje

165. Derivado de que en la transportación del producto objeto de investigación se utilizan distintas formas de embalaje, entre las ventas en el mercado interno y las ventas de exportación, en la etapa final la Secretaría requirió a Xinyi Energy para que presentara información y una metodología de aplicación para realizar un ajuste al precio de exportación por embalaje. En su respuesta, la exportadora argumentó que dicho ajuste no es aplicable. Preciso que, de acuerdo con el artículo 54 del RLCE, los gastos ajustables deben ser incidentales a las ventas y formar parte del precio de estas, situación que no sucedió en el presente caso.

166. Explicó que el embalaje no es incidental, no forma parte del precio de las mercancías ni afecta el precio del producto objeto de investigación, tanto en el mercado mexicano como en el malayo. Agregó que no se trata propiamente de un embalaje, sino que corresponde a un tipo de empaquetado que se utiliza en ambos mercados. Por lo tanto, señaló que no corresponde aplicar un ajuste al precio de exportación por embalaje, ya que este no afecta el precio de exportación ni se demuestra que afecte la comparabilidad de precios conforme a los requisitos del Artículo 2.4 del Acuerdo *Antidumping*. No obstante, no presentó una explicación sobre el embalaje que utiliza tanto en las ventas en el mercado interno como el de exportación, que permitiera a la Secretaría validar el argumento de Xinyi Energy de que corresponde a un tipo de empaque distinto al embalaje, y que en ambos mercados corresponde al mismo, razón por la que no procede el ajuste.

(g) Margen de comercialización

167. Con base en lo expuesto por Xinyi Energy, sobre que sus ventas de exportación a México se realizan por tres canales: 1) ventas a procesadores, 2) mayoristas y 3) distribuidores, y nunca directamente al cliente final, en la etapa final de la investigación, la Secretaría le requirió para que presentara información y una metodología de cálculo para realizar un ajuste al precio de exportación por margen de comercialización.

168. En su respuesta, Xinyi Energy indicó, como lo hizo en la etapa preliminar, que algunos de sus clientes habían alcanzado los volúmenes mínimos requeridos para obtener “comisiones” y reembolsos para los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2023. No obstante, no proporcionó las pruebas y metodología requeridas por la Secretaría para calcular el margen de comercialización.

5) Determinación

169. En la etapa final de la investigación, la Secretaría incluyó y revisó la información anexa a las facturas de exportación complementarias que Xinyi Energy aportó en su respuesta al requerimiento de información, es decir: facturas de los servicios de proveedores logísticos con los pagos realizados por los conceptos de flete interno y gastos relacionados, flete marítimo y gastos relacionados, y la información sobre la fecha de pago de las facturas.

170. Respecto del ajuste por concepto de embalaje, la Secretaría consideró que la exportadora no justificó su afirmación referente a que el embalaje no afecta la comparabilidad entre el precio de exportación y el valor normal, ya que no proporcionó las pruebas ni la explicación que sustentaran su argumento sobre que el embalaje que utilizó en el mercado interno es el mismo que empleó para las ventas de exportación a México. Asimismo, la Secretaría señaló que, para poder realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, es necesario aplicar el ajuste al precio de exportación de los gastos en los que incurrió el exportador, de acuerdo con el tipo de embalaje que utilizó Xinyi Energy en las ventas de exportación a México de vidrio flotado claro.

171. Respecto del margen de comercialización la Secretaría observó que Xinyi Energy no dio respuesta a la información requerida. Resaltó que el exportador confunde el margen de comercialización con el ajuste por descuentos y “comisiones”, al cual hizo referencia en su respuesta. No obstante, no aportó la información correspondiente al ajuste por margen de comercialización. Por lo anterior, la Secretaría no contó con los elementos que le permitieran ajustar el precio de exportación a partir de su propia información, por lo que la Secretaría empleó la información proveniente de la empresa Kibing Group, ya que tiene como fuente su sistema contable, es productora y exportadora de la mercancía objeto de investigación y refleja el comportamiento de operaciones efectivamente realizadas.

172. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, y 53, 54 y 58, segundo párrafo del RLCE, en la etapa final de la investigación, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de reembolsos y comisiones, flete marítimo y otros gastos relacionados, seguro marítimo, flete interno y otros gastos relacionados y por crédito, de acuerdo con la información y la metodología de cálculo que proporcionó Xinyi Energy.

173. Para los ajustes por embalaje y margen de comercialización, la Secretaría determinó ajustar el precio de exportación de Xinyi Energy, a partir de la información proporcionada por la empresa Kibing Group, por corresponder a la mejor información disponible con la que contó la Secretaría, ya que la información corresponde a una productora exportadora de vidrio flotado claro, que realizó exportaciones a México durante

el periodo investigado, y compareció en el presente procedimiento. La información permite contar con datos pertinentes y realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal.

ii. Kibing Group

1) Consideraciones metodológicas

(a) Códigos de producto

174. En la etapa preliminar de la presente investigación, Kibing Group presentó un documento con los códigos de 22 dígitos utilizados en su sistema contable para el registro del vidrio flotado. Explicó que los dígitos 1 y 2 corresponden al nombre del producto; el 3 y 4, al tipo de vidrio; del 5 al 8, al espesor del producto en mm; del 9 al 12 al ancho del producto; del 13 al 16 a la longitud; del 17 al 19, el código del embalaje, y del 20 al 22, al código de la empresa.

175. Respecto del embalaje, el documento señala que existen cuatro tipos de embalaje y, cuatro clasificaciones del producto. Kibing Group afirmó operar dos líneas de producción, que utilizan la misma composición y cantidad de materias primas en el horno para la producción de vidrio flotado claro. En cuanto al grado de calidad del producto objeto de investigación explicó que, dependiendo de la condición del aire dentro del horno, el vidrio flotado claro se puede clasificar en cuatro grados diferentes: TM (grado superior), TP (grado normal), BB (grado inferior) y BS (por debajo del estándar). Agregó que el grado BS fue descontinuado y no hubo producción durante el periodo objeto de investigación.

176. Explicó que las características, tipos y número de defectos del vidrio flotado claro no afectan al costo de producción, pero sí inciden en el precio de venta. Señaló que el grado de calidad TM tiene el precio más alto, mientras que el grado de calidad BB es el del precio más bajo. Kibing Group exportó únicamente vidrio flotado claro de grado BB al mercado mexicano durante el periodo objeto de investigación, mismo producto que vendió en el mercado interno de Malasia.

177. La Secretaría analizó los documentos que presentó Kibing Group de sus ventas de exportación a México y documentos anexos. Observó que los documentos no reportan el código de producto de 22 dígitos, pero sí contienen la descripción y el espesor del vidrio.

178. En este sentido, conforme a lo indicado en el punto 47 de la Resolución Preliminar, la Secretaría le requirió información sobre su función, empleo y detalle de los elementos que consideró para clasificar al vidrio flotado para efectos del cálculo del margen de discriminación de precios.

179. Asimismo, requirió a Kibing Group que aportara las pruebas para demostrar que exportó vidrio flotado claro de grado BB, una clasificación del producto objeto de investigación que garantice la comparación equitativa de conformidad a los artículos 2.4 y 2.6 del Acuerdo *Antidumping*. Además, requirió una relación de los códigos y descripciones comerciales de los productos exportados a México durante el periodo investigado.

180. En su respuesta, Kibing Group reiteró la explicación proporcionada de los 22 dígitos del código de producto relacionada con el tipo de vidrio, grosor, ancho y largo, tipo de embalaje, y el código de la empresa.

181. Manifestó que, a nivel mundial, utiliza el código de producto de 22 dígitos para identificar las características de los diversos tipos de productos de vidrio que fabrican sus empresas, así como para registrar, asignar y rastrear los costos de producción en el módulo de contabilidad de su sistema contable. Agregó que emplea los primeros ocho dígitos del código de producto para identificar los costos por grosor, los primeros cuatro dígitos se refieren a vidrio flotado claro y los siguientes cuatro dígitos corresponden al espesor. Proporcionó la captura de pantalla de su sistema contable, la cual muestra el registro del costo de producción por código de producto a ocho dígitos.

182. Respecto de la documentación de ventas, indicó que la descripción comercial de 22 dígitos se utiliza en transacciones con los clientes, ya que facilita la identificación de los productos en las facturas proforma, órdenes de compra, facturas de venta, listas de empaque, conocimientos de embarque y comprobantes de entrega. Explicó que el código de producto de 22 dígitos se utiliza internamente en su sistema de producción, ventas y distribución para registrar las transacciones y optimizar la producción de acuerdo con los requisitos de los pedidos de los clientes.

183. En relación con la cuantificación de costos en el sistema contable, explicó que utiliza los primeros ocho dígitos del código de producto para identificar los costos por espesor. Aseguró que, para efectos del margen de discriminación de precios, consideró esta característica por las razones señaladas en el punto 176 de la Resolución Preliminar.

184. Kibing Group afirmó que la clasificación por espesor, definida por los primeros ocho dígitos, es apropiada para efectos del análisis de discriminación de precios. Presentó nuevamente las bases de datos del

precio de exportación, valor normal, costos, valor reconstruido y margen de discriminación de precios, anexando en cada una el código de producto de ocho dígitos.

185. Sobre la propuesta de Kibing Group de utilizar los primeros 8 dígitos del código de producto, y conforme a lo indicado en el punto 178 de la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró que es factible realizar el análisis de discriminación de precios con los primeros 8 dígitos del código de producto, en virtud de que en estos dígitos se concentran las características esenciales del producto objeto de investigación.

2) Precio de exportación

186. En la etapa preliminar, Kibing Group presentó la base de datos con sus ventas de exportación a México de vidrio flotado claro realizadas en el periodo investigado. Para sustentar sus operaciones de exportación, aportó: facturas proforma, órdenes de compra, facturas comerciales, listas de empaque, conocimientos de embarque, facturas de los fletes y seguros y comprobante de pago de las ventas de la mercancía investigada. Explicó que durante el periodo objeto de investigación vendió mercancía investigada a cuatro empresas en México, con las cuales no tiene relación. Además, señaló que no otorgó descuentos, rebajas ni reembolsos en las exportaciones de vidrio flotado claro que realizó al mercado mexicano durante el periodo investigado.

187. Por su parte, la Secretaría analizó la base de datos de ventas de exportación proporcionada por Kibing Group y observó que la empresa exportó a México 22 códigos de producto con siete descripciones distintas, en las cuales se especifica el espesor del vidrio flotado en mm. La Secretaría comparó las facturas comerciales y la documentación anexa con la base de datos, a partir de la lista de empaque, vinculó el volumen con la columna de la base de datos en la misma unidad de medida.

188. Conforme al punto 47 de la Resolución Preliminar, la Secretaría requirió a Kibing Group la metodología de cálculo, el factor de conversión de la unidad de medida reportada en la base de datos a kilogramos, el reporte del valor en dólares de sus ventas efectuadas a México, espesor, código de producto y una muestra adicional de facturas comerciales con sus documentos probatorios.

189. Kibing Group aportó nuevamente la base de datos con la información requerida por la Secretaría y los documentos de venta adicionales que se le solicitaron.

190. En relación con el factor de conversión, explicó que "CCS" es una unidad de medida de uso interno y común para el vidrio equivalente a 50 kilogramos. El término significa "Estándar de recuento de contenedores (o cajas)" o "envío de caja completo" y que es específico de la industria en la fabricación/exportación de vidrio en China, ello debido a que su empresa matriz se encuentra ubicada en ese país. Presentó las siguientes páginas de Internet: https://www.glass.com.cn/glassnews/newsinfo_70330.html?, "El concepto de caja de pesaje en la industria del vidrio", tecnología del vidrio en China Glass Network, y <https://www.luoglass.com/news/show-139.html>, "Método de conversión simple del peso de la caja de vidrio", en China Glass.

191. Como se describe en los puntos 191 y 192 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó la información proporcionada por Kibing Group sobre las exportaciones de la mercancía investigada, por lo que aceptó la información de las ventas de exportación de vidrio flotado claro proporcionada para siete de los códigos propuestos para efectos del cálculo del precio de exportación.

192. En la etapa final, manifestó que la Secretaría calculó precios de exportación menores a los estimados por Kibing Group con diferencias de hasta el 20%, lo que afecta directamente la estimación del margen de *dumping* sin explicación alguna.

193. Con base en la información y argumentos presentados por Kibing Group, la Secretaría requirió a Kibing Group la totalidad de las facturas comerciales de venta, de sus exportaciones de vidrio flotado claro que realizó a México durante el periodo investigado, y su respectivo soporte documental.

194. En su respuesta, Kibing Group presentó las facturas proforma, órdenes de compra, facturas comerciales, listas de empaque, conocimientos de embarque, facturas de los fletes y seguros y comprobantes de pago de las mercancías. Además, proporcionó, adjunto a la factura comercial, dos facturas adicionales por cada transacción que incluyeron el desglose de diversos conceptos referentes a gastos portuarios en origen.

195. Respecto del argumento de Kibing Group, referente a que la Secretaría calculó un precio de exportación menor al estimado por la exportadora, la Secretaría señala que se allegó la totalidad de las facturas comerciales y documentación anexa, de las operaciones de exportación de vidrio flotado claro que Kibing Group realizó durante el periodo investigado. Con base en la información y documentación completa, realizó el cálculo del precio de exportación, es decir, el precio es el resultado de datos reportados en las

facturas comerciales que Kibing Group aportó y que sustentan la base de datos que el exportador extrajo de su sistema contable, por lo que no subestimó o sesgó dicho cálculo.

3) Determinación

196. De conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo, por código de producto, a partir de las ventas de vidrio flotado claro que realizó Kibing Group a México durante el periodo investigado.

4) Ajustes al precio de exportación

197. En la etapa preliminar Kibing Group propuso ajustar el precio de exportación por términos de venta, específicamente, por los conceptos de gastos de transporte y embalaje.

(a) Gastos por transporte

198. En la etapa preliminar, Kibing Group explicó que los gastos de transporte son los gastos incurridos con base en los términos de venta y que, dependiendo del Incoterm, la transacción incurre en costos de transporte que incluye conceptos como el flete terrestre, tasas portuarias, transporte, seguro, manejo y corretaje. Acotó que realizó el ajuste para eliminar los montos de transporte y llevar el precio de exportación a nivel ex fábrica.

199. Respecto de los gastos de transporte, indicó que los obtuvo directamente del informe de ventas generado por su sistema contable, debido a que los montos de transporte incurridos por cada transacción de venta se cargaron en este.

200. Como se señaló en el punto 47 de la Resolución Preliminar, la Secretaría requirió a la exportadora para que aportara la metodología, explicación detallada y pruebas que sustentaran la pertinencia del ajuste propuesto. En respuesta, Kibing Group presentó las facturas de los proveedores para sustentar su ajuste, y explicó el rastreo entre el reporte del sistema contable y las facturas de pago del servicio.

201. En la etapa final de la investigación, la Secretaría observó el concepto de flete en uno de los documentos anexos a las facturas de exportación presentados por el exportador en el segundo requerimiento de información, mismo que consiste en el monto real pagado por Kibing Group por flete interno. Por lo anterior, la Secretaría determinó ajustar el precio de exportación por el concepto de transporte, el reportado en la documentación anexa a la factura comercial presentado por el exportador de cada operación.

202. Debido a que en la etapa preliminar Kibing Group no adjuntó a la factura comercial el documento que desglosa el flete interno pagado, la Secretaría aplicó, al resto de las operaciones, el promedio del gasto de transporte de las transacciones de las cuales contó con la información específica del gasto.

(b) Gastos de embalaje

203. En la etapa preliminar, Kibing Group afirmó que monitorea sus gastos en función del tipo de embalaje del vidrio flotado claro. Explicó que los detalles de los montos se extrajeron del reporte mensual de producción de entradas y salidas, y los asigna por unidad de medida. Destacó que el embalaje consiste en cuatro capas de tapas o empaque sin caja de madera.

204. En la etapa preliminar, la Secretaría requirió a Kibing Group que aportara la metodología, los tipos que emplea para la exportación del producto objeto de investigación y las pruebas que sustentaran el ajuste propuesto.

205. En su respuesta, Kibing Group explicó que, para los envíos de exportación que dependen del transporte marítimo, utiliza embalajes de cuatro capas (Fourcap) para garantizar la seguridad del vidrio durante el transporte. Indicó que este embalaje proporciona protección adicional, garantizando que el vidrio se mantenga seguro e intacto durante todo el trayecto. Agregó que el embalaje es accesorio a las ventas, ya que es una condición necesaria para la entrega segura del producto a los clientes, y no es un elemento facturable por separado.

206. Puntualizó que el tipo de embalaje depende del método de transporte y la ubicación del cliente, y garantizan que el vidrio llegue en óptimas condiciones, motivo por el cual, lo considera parte del precio de venta y no parte del costo de producción.

207. Explicó que los gastos de embalaje los registra en el libro de producción y los asigna a cada producto en función de su espesor, utilizando el código de producto de ocho dígitos. Al final del mes, una vez completadas las asignaciones, los gastos de embalaje se extraen del informe de producción. Aportó los informes de producción y explicó cómo realizar la trazabilidad de estos. La Secretaría replicó la metodología descrita por Kibing Group, sin encontrar diferencias respecto de la información presentada por la exportadora en la base de datos.

208. En la etapa final de la investigación, la Secretaría solicitó a Kibing Group que aportara la balanza de comprobación al cierre del periodo para el embalaje de sus ventas de exportación a México. La Secretaría le aclaró a la exportadora que la información debe corresponder al periodo investigado. Además, que vinculara los anexos presentados en su respuesta al formulario con dicha balanza.

209. En su respuesta, Kibing Group aclaró que los gastos de embalaje no se vinculan a un libro mayor ni a un código de cuenta, sino que la cifra es calculada multiplicando los gastos de embalaje por kilogramo — calculados según la cantidad de producción— y, posteriormente, por el volumen en kilogramos basado en la cantidad de ventas. Aclaró que la tasa de gastos de embalaje por kilogramo se obtiene del Informe de Entrada-Salida de Producción. Presentó capturas de pantalla para ejemplificar su explicación.

(c) Seguro

210. La Secretaría identificó en uno de los documentos, anexo a la factura comercial, en el desglose de los gastos el concepto correspondiente a seguro, razón por la que, en la etapa final de la investigación, determinó aplicar un ajuste a los precios de exportación para todas las operaciones que realizó Kibing Group a México durante el periodo. Debido a que en la etapa preliminar la exportadora no presentó el documento que desglosa el seguro por cada operación, la Secretaría determinó aplicar el promedio del seguro de las operaciones de las cuales contó con la información del gasto.

(d) Gastos portuarios en origen

211. Respecto de los gastos portuarios, en la etapa final de la investigación, la Secretaría identificó en los documentos anexos a la factura diversos conceptos, tales como: tasas portuarias, cargos de transporte, gastos de envío, cargos de documentación, servicio de manejo, corretaje, entre otras. Por lo anterior, determinó considerar el monto de dichos conceptos como un ajuste por gastos portuarios en origen. La Secretaría aclaró que, en la etapa preliminar, la exportadora no anexó la documentación que contenía esta información, por lo que para el resto de las operaciones en las que no contó con las cifras pagadas por este concepto, aplicó el monto promedio de las operaciones que tuvieron el soporte documental específico.

(e) Margen de comercialización

212. En la etapa final de la investigación, en virtud de que en las operaciones de venta del producto objeto de investigación a México interviene un comercializador, la Secretaría solicitó a Kibing Group que aportara la información, metodología y el soporte documental que permitiera realizar un ajuste por concepto de margen de comercialización.

213. En su respuesta, Kibing Group aportó la metodología para realizar el cálculo por concepto de margen de comercialización. Explicó que calculó un promedio simple que contempla los márgenes de comercialización de las dos empresas a las que les vendió vidrio flotado claro en México durante el periodo investigado. Proporcionó información que extrajo de su sistema contable en la cual, indicó el margen de comercialización por empresa, y aplicó un promedio para todas las operaciones de exportación, con el cual afirmó se llega a un precio de exportación a nivel “ex comercializador”.

214. La Secretaría revisó la información presentada por Kibing Group y observó que aplicó el margen de comercialización a la inversa, es decir, aplicó el monto para este ajuste con un signo negativo, lo cual no corresponde a la naturaleza de los ajustes al precio de exportación. Es decir, el ajuste por margen de comercialización específicamente se refiere a que las ventas de exportación se realizaron entre el productor de la mercancía investigada y un intermediario, y no con el cliente final. Por ello, en este caso la Secretaría determinó aplicar el ajuste al precio de exportación de forma correcta, es decir, a partir de la información presentada por el exportador, ajustó el precio de exportación y descontó el porcentaje de ganancia de los comercializadores proporcionado por Kibing Group, con la finalidad de llegar al precio de exportación a nivel ex fábrica.

(f) Determinación

215. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por gastos de transporte, gastos de embalaje, seguro, gastos portuarios en origen y margen de comercialización, a partir de la información y pruebas de las facturas y documentación anexa aportadas por Kibing Group.

b. China y Malasia

i. Vitro

1) Precio de exportación

216. Para el cálculo del precio de exportación, Vitro presentó las estadísticas de importación de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia que ingresaron por la fracción arancelaria 7005.29.99 NICO 01 y

02 a México durante el periodo investigado. Información de la Agencia Nacional de Aduanas de México, en adelante la ANAM, que obtuvo a través de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, en adelante CANACINTRA.

217. Vitro argumentó que, al analizar la descripción de la mercancía en la base de datos de las importaciones, identificó operaciones de China, Malasia y del resto de los orígenes que permite suponer se trata del producto objeto de investigación. Afirmó que este producto ingresó de forma incorrecta a través de la fracción arancelaria 7005.21.03, motivo por el cual la Solicitante consideró las dos fracciones en el análisis de importaciones.

218. Para identificar las operaciones que no correspondieron al producto objeto de investigación dentro del periodo objeto de este procedimiento, la Solicitante propuso la metodología de depuración descrita en el punto 209 de la Resolución Preliminar.

219. A partir de la depuración realizada, Vitro calculó un precio de exportación promedio ponderado para todos los tipos de vidrio flotado claro sin considerar el espesor. Paralelamente, calculó un precio de exportación promedio ponderado por tipo de producto, a partir del espesor del producto que identificó en la base de datos de la ANAM. Alegó que, para las operaciones donde no se disponía de información sobre el espesor, las clasificó como un solo tipo de producto denominado "sin espesor". Los dos precios de exportación correspondieron al precio promedio ponderado, calculados a partir del valor en aduana y del volumen de mercancías importadas, expresados en dólares por kilogramo.

220. Vitro señaló que la base de importaciones de la ANAM no contiene información sobre descuentos, bonificaciones o reembolsos. Afirmó que esa información solo puede obtenerse de los documentos o registros contables de las empresas importadoras y exportadoras, y que se trata de información confidencial a la que no existe acceso por no ser información propia.

221. Por otro lado, Vitro señaló que el vidrio flotado claro se clasifica en las fracciones arancelarias 7005.29.01 y 7005.29.99 de la TIGIE, y que el espesor es el elemento que define la clasificación del NICO correspondiente. Indicó que la fracción 7005.29.99 de la TIGIE es la que contempla el producto objeto de investigación, ya que a través del NICO 01 y 02 se cubre el espesor del vidrio flotado investigado, que comprende de 2mm a 19mm.

222. Agregó que el espesor es una característica inherente al vidrio flotado claro, que se define en el proceso de producción. Por lo tanto, aunque no se declara el espesor, no significa que deje de considerarse como producto objeto de investigación, sino que solo se omitió en la descripción de la mercancía.

223. También manifestó que la Secretaría no debe excluir los productos clasificados como "sin espesor" dado que, en las operaciones de importación, la descripción genérica no puede complementarse con información no disponible. Lo anterior, supondría un estándar riguroso en el inicio de la investigación, ya que la base de importaciones no reporta el espesor ni una descripción completa en todas las operaciones.

224. En este sentido, la Solicitante señaló que, en la investigación de llantas de China relativa a la depuración de la base de importaciones, la Autoridad reconoce que, en la etapa de inicio de una investigación, la Solicitante no cuenta con la información precisa para identificar las importaciones al mismo nivel que las empresas productoras exportadoras en sus sistemas contables. Por consiguiente, no están obligadas a identificarlas a tal nivel.

225. Por su parte la Secretaría, se allegó el listado de importaciones totales de vidrio flotado claro que ingresaron a territorio nacional por las fracciones arancelarias 7005.29.99 y 7005.21.03 de la TIGIE durante el periodo investigado, que reporta el Sistema de Información Comercial de México, en adelante SIC-M, originarias de China. Comparó la base de importaciones mencionada con la aportada por las Solicitantes y encontró diferencias en el número de operaciones, volumen y valor reportados.

226. Por lo anterior, determinó utilizar la base de datos de las estadísticas que reporta el SIC-M, debido a que la información contenida en dicha base de datos se obtiene previa validación de los pedimentos aduaneros, que se da en un marco de intercambio de información entre agentes y apoderados aduanales y la autoridad aduanera. Asimismo, la información estadística es revisada por el Banco de México y, por lo tanto, se considera como la mejor información disponible para la estimación del precio de exportación.

227. La Secretaría calculó el precio de exportación de conformidad con la metodología que propuso la Solicitante. Consideró razonables los criterios de identificación de la mercancía, dado que las descripciones de producto en la base de datos permiten identificar operaciones de importación con espesores que se encuentran dentro de la cobertura de producto, así como una descripción que permite a la Secretaría inferir

que se trata de mercancía objeto de investigación. Asimismo, excluyó del análisis las operaciones con clave de pedimento A4.

2) Determinación

228. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo, para las importaciones de vidrio flotado claro con espesor de 2mm a 19mm, originarias de China y Malasia que ingresaron a México durante el periodo investigado, a partir de la información aportada por la Solicitante y de la que ella misma se allegó.

3) Ajustes al precio de exportación

229. La Solicitante propuso ajustar el precio de exportación de China y Malasia por términos y condiciones de venta, en particular, por flete interno, recolección, gastos de exportación y flete y seguro marítimo.

230. Señaló que, debido a que la base de importaciones de la ANAM no contiene Incoterm, estimó el precio de exportación a partir del valor en aduana reportado en las estadísticas de importación. Explicó que dicho valor de la factura incluye gastos en los que se incurre en la actividad de exportación del producto objeto de investigación en origen, como: transporte interno y marítimo hasta el destino, y el seguro. Vitro consideró los precios reportados por la ANAM como un precio a nivel costo, seguro y flete, CIF por las siglas en inglés de Cost Insurance and Freight.

231. La Solicitante propuso una metodología de cálculo de los ajustes al precio de exportación, para China y Malasia, en la cual señala el tipo de contenedor que se utiliza en el traslado de la mercancía investigada, asimismo presentó un estudio de mercado elaborado por una consultora, que contiene las cotizaciones y fuentes de información que utilizó para realizar los ajustes por flete interno, recolección y gastos de exportación, y flete y seguro marítimo, como se describe en los puntos 45 al 56 de la Resolución de Inicio publicada en el DOF el 26 de septiembre de 2024.

232. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría se allegó la información específica sobre operaciones de importación de vidrio flotado claro que ingresaron a territorio nacional durante el periodo investigado, originarias de China y Malasia. En la revisión de documentos anexos a las operaciones de importación, contó con información relativa a facturas de venta, listas de empaque, conocimientos de embarque y facturas relacionadas con los servicios logísticos y del traslado de la mercancía investigada originaria de China a México, como se señala en los puntos 223 y 224 de la Resolución Preliminar.

233. En la etapa final de la investigación, las empresas comparecientes no presentaron argumentos y pruebas adicionales al respecto.

4) Determinación

234. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación de Malasia por los siguientes conceptos: flete y seguro marítimo, otros gastos de flete marítimo, flete terrestre, otros gastos de flete terrestre y embalaje, con la información y pruebas que obran en el expediente administrativo de la presente investigación.

235. Para China, la Secretaría determinó ajustar el precio de exportación por los conceptos de flete marítimo, maniobras de carga y descarga, seguro marítimo, gastos de fumigación, y seguro interno, de acuerdo con la información descrita en el punto 232 de la presente Resolución.

2. Valor normal

a. Malasia

i. Xinyi Energy

1) Precios en el mercado interno

236. En la etapa preliminar, Xinyi Energy proporcionó las ventas de vidrio flotado claro que realizó durante el periodo investigado en Malasia. Señaló que las ventas se componen de 23 códigos de producto idénticos o similares a los exportados a México, ya que cumplen con las características del producto objeto de investigación en términos de espesor, claridad y naturaleza. Para sustentar las operaciones de venta reportadas en la base de datos del valor normal, presentó una muestra de facturas comerciales de venta en Malasia realizadas dentro del periodo investigado.

237. Afirmó que los precios corresponden a ventas con precios de mercado y que cumplen con las especificaciones del producto objeto de investigación. Por consiguiente, no existen diferencias de precios

entre sus clientes. Además, identificó los términos de venta en cada transacción de vidrio flotado claro que realizó en Malasia.

238. Manifestó que la mayoría de las ventas en el mercado interno constituyen una base razonable para determinar el valor normal, ya que no se registraron ventas de la mercancía investigada entre partes relacionadas, y superaron el estándar de suficiencia. Para las ventas que no cumplieron el estándar de suficiencia propuso como opción de cálculo el valor reconstruido.

239. A partir de la información proporcionada por Xinyi Energy sobre el valor normal, la Secretaría le realizó un requerimiento de información para que presentara entre otras cosas: explicaciones sobre operaciones de venta con valores negativos, el funcionamiento de los términos de venta, la presencia de anticipos reportados en las facturas de venta, explicaciones sobre el uso del tipo de cambio del último día hábil del mes para la totalidad de las operaciones del siguiente mes. Además, la presentación de un mayor número de facturas de venta, documentación anexa y prueba de suficiencia.

240. En respuesta, Xinyi Energy explicó que las cifras negativas corresponden a devoluciones de la mercancía por daños del vidrio durante el transporte. Preciso que consisten en notas de crédito por vidrios rotos y un número menor de piezas, descuento comercial, defectos por impurezas, ralladuras y burbujas. Aportó una muestra de facturas para sustentar las cifras negativas reportadas en la base de datos. Respecto del anticipo identificado en las facturas comerciales, señaló que corresponde a un impuesto sobre ventas y servicios. Aclaró que se trata de una exención de la carga impositiva razón por la que unas transacciones están sujetas y otras no. Presentó el precio sin impuestos con la finalidad de realizar una comparación equitativa libre de impuestos.

241. Asimismo, explicó la utilización del tipo de cambio utilizado, aportó un mayor número de facturas de venta y documentación anexa de sus ventas de vidrio flotado en Malasia, así como pruebas de suficiencia. Afirmó que sus ventas internas de la mercancía constituyen una base razonable para el cálculo del valor normal, ya que corresponden a productos similares al vidrio flotado claro producido y exportado por Xinyi Energy a México durante el periodo investigado, y se dieron en el curso de operaciones comerciales normales. La información detallada y el soporte documental presentado se encuentra descrito en los puntos 230 al 238 de la Resolución Preliminar.

242. Al respecto, la Secretaría revisó las pruebas presentadas por Xinyi Energy sobre el valor normal, replicó las metodologías de cálculo y revisó las facturas de venta con la base de datos de las ventas de vidrio flotado claro que Xinyi Energy realizó en Malasia durante el periodo investigado, tal y como se señala en los puntos 239 a 243 de la Resolución Preliminar.

243. En la etapa final de la investigación, Xinyi Energy presentó argumentos relacionados con el cálculo del valor normal en la etapa preliminar, tales como:

- a. Inconsistencias en el cálculo del valor normal, puesto que no coincide con los resultados observados en las hojas de cálculo que la Secretaría le entregó en la reunión técnica, sobre haber aceptado siete de los ocho códigos que utilizó para el cálculo, donde excluyó operaciones porque el volumen de ventas que se realizó por debajo de costos fue menor al 20%, y solo un código se calculó vía valor reconstruido porque tenía ventas insuficientes en el mercado interno. Solicitó que se consideren todas las operaciones para el cálculo del valor normal.
- b. Indicó que los volúmenes que obtuvo la Secretaría no coinciden con los datos que reportó, así como la inconsistencia entre lo que señala el punto 275, inciso b de la Resolución Preliminar con lo que se mostró en el cuadro que entregó la Secretaría a la empresa en la reunión técnica.
- c. Preciso que se encuentra en estado de incertidumbre dado que desconoce si la Secretaría aplicó otra metodología en cuanto a volúmenes de operaciones comerciales normales, ya que no logró replicar los cálculos realizados por la Secretaría.
- d. Agregó que, en caso de que la Secretaría haya aplicado otra metodología, presentó *ad cautelam* información actualizada y complementaria con volúmenes totales por código de producto ejecutivo a nivel de siete dígitos, así como los códigos que pasan la prueba por debajo de costos. Solicitó se revise la metodología para considerar la totalidad de operaciones de los códigos de valor normal.

244. La Secretaría requirió a Xinyi Energy para que proporcionara un mayor número de facturas de venta de vidrio flotado claro realizadas en el mercado interno de Malasia, junto con la documentación anexa que sustentara las transacciones (listas de empaque, orden de venta, certificados de calidad, conocimientos de embarque y comprobantes de pago).

245. Al respecto, la Secretaría revisó las facturas de venta, las comparó contra la base de datos utilizada para el cálculo del valor normal, y observó que la información reportada en la base coincide con la mercancía reportada en la factura comercial. Los elementos identificados incluyen: que se trata del producto objeto de investigación, el espesor, valor y volumen y los términos de venta de las transacciones. Por lo anterior, aceptó calcular el valor normal a partir de la información de las ventas de vidrio flotado claro realizadas por Xinyi Energy durante el periodo investigado.

246. En cuanto a las inconsistencias identificadas por Xinyi Energy, respecto de las réplicas de los cálculos proporcionados por la Secretaría en la reunión técnica de la etapa preliminar, la Secretaría consideró que esto es incorrecto, debido a que la exportadora realizó una lectura parcial de los condicionamientos o características que incluye el término “operaciones comerciales normales”, a partir de lo establecido en el artículo 32 de la LCE:

“Artículo 32.- Se entiende por operaciones comerciales normales las operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un período representativo, entre compradores y vendedores independientes.

Para el cálculo del valor normal, podrán excluirse las ventas en el país de origen o de exportación a un tercer país si la Secretaría determina que dichas ventas reflejan pérdidas sostenidas. Se considerará como tales a las transacciones cuyos precios no permitan cubrir los costos de producción y los gastos generales incurridos en el curso de operaciones comerciales normales en un período razonable, el cual puede ser más amplio que el período de investigación.

Cuando las operaciones en el país de origen o de exportación a un tercer país que generen utilidades sean insuficientes para calificarlas como representativas, el valor normal deberá establecerse conforme al valor reconstruido.”

247. Tal como se observa en el punto anterior, el término “operaciones comerciales normales” exige que las transacciones reflejen las condiciones de mercado, que se hayan realizado habitualmente o dentro de un periodo representativo y la operación entre compradores y vendedores independientes. Este mismo artículo estipula la posibilidad de excluir operaciones en el cálculo de valor normal, si estas reflejan pérdidas sostenidas, con el fin de garantizar una adecuada comparabilidad entre los precios para efectos del margen de discriminación de precios.

248. En este sentido, la Secretaría únicamente consideró las operaciones entre compradores y vendedores independientes para efectos del cálculo de valor normal. Esto busca reducir los efectos de aquellas operaciones realizadas entre empresas relacionadas que puedan afectar la comparabilidad entre el precio de exportación y valor normal.

249. En el análisis del valor normal efectuado por la Secretaría, a partir de la identificación de operaciones realizadas entre partes no relacionadas, de la fecha de las transacciones y la existencia, o no, de las pérdidas sostenidas, le permitió a la autoridad concluir la exclusión de estas operaciones y realizar el cálculo de valor normal a partir de información objetiva, confiable y representativa en el mercado del producto objeto de investigación.

2) Determinación

250. De conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo *Antidumping*, 31 de la LCE, y 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal considerando las ventas internas realizadas en Malasia de vidrio flotado investigado, realizadas durante el periodo investigado —1 de abril de 2023 al 31 de marzo de 2024—, a partir de la información, metodologías de cálculo y pruebas proporcionadas por Xinyi Energy.

3) Ajustes al valor normal

251. En la etapa preliminar Xinyi Energy propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, específicamente, por los conceptos de acarreo / flete interno y manejo, y flete marítimo, seguro marítimo y crédito.

(a) Acarreo / flete interno y manejo, y flete marítimo

252. En la etapa preliminar Xinyi Energy señaló que el monto del ajuste por flete interno y manejo se obtuvo del valor total reportado en cada factura del transporte. Explicó que relacionó los documentos a través de los números de orden de compra. Aportó las bases de datos extraídas de su sistema contable y facturas de los servicios pagados relacionados con este ajuste. Para el flete marítimo proporcionó facturas del servicio que incluyen dos componentes: el costo real del flete marítimo y los costos de manejo asociados al envío de las mercancías, como los ajustes incurridos en el puerto para su despacho.

253. Con base en la información descrita, la Secretaría le requirió: una explicación de la metodología que utilizó en el cálculo de cada ajuste; conciliaciones de partidas en los documentos de las empresas logísticas proveedores de los servicios de transporte para el flete interno, y la identificación de las partidas que componen el flete marítimo en las facturas de sus proveedores del servicio.

254. En su respuesta, Xinyi Energy señaló que, en la revisión de facturas de venta, no identificó problemas de conciliación, salvo diferencias mínimas atribuibles al redondeo. Proporcionó una tabla de conciliación de las muestras respecto del anexo de ventas internas previamente presentado.

(b) Seguro marítimo

255. Para sustentar el ajuste Xinyi Energy presentó dos pólizas de seguro marítimo que estuvieron vigentes durante el periodo investigado. Explicó que se aplican a las ventas de vidrio, incluido el vidrio flotado claro, transportado por embarcaciones autorizadas conforme a cada póliza que cubren todos los destinos, incluyendo Malasia Oriental. Asimismo, proporcionó los documentos en los cuales se especifica la cobertura del producto (que incluye vidrio flotado claro), las tasas aplicables y las fechas de vigencia correspondientes.

(c) Crédito

256. Xinyi Energy explicó que consideró la fecha de la factura contra la fecha de pago de esta para determinar los días transcurridos como plazos de pago en cada caso. Indicó que aplicó la tasa de interés promedio que obtuvo de la banca comercial para el periodo investigado. Por su parte, la Secretaría requirió a Xinyi Energy que insertara una columna con la fecha de pago de la factura, los comprobantes de pago de la factura, y la explicación del reporte de las fechas de pago anticipadas a las fechas de emisión de las facturas comerciales.

257. En su respuesta, Xinyi Energy incorporó a la base de datos el registro de las fechas de pago, actualizó el plazo de pago y proporcionó el monto por crédito. Presentó los comprobantes de pago en forma de pólizas contables como se lo solicitó la Secretaría.

4) Determinación

258. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó los precios de Xinyi Energy de vidrio flotado claro en el mercado interno de Malasia por los conceptos de gastos de acarreo / flete interno y manejo, y flete marítimo, seguro marítimo, y crédito, con base en la información y la metodología de cálculo que proporcionó Xinyi Energy.

5) Costos de producción

259. En la etapa preliminar, Xinyi Energy proporcionó su información de costos de producción y gastos generales promedio para el producto y periodo investigado. Señaló que la información aportada consiste en el mayor nivel de especificidad de que dispuso, ya que se conforma del costo mensual reportado para cada una de las tres líneas de producción de las cuales dispone su sistema contable.

260. Indicó que adquirió algunas materias primas, utilizadas en la fabricación de vidrio flotado claro, de proveedores vinculados durante el periodo investigado. Preciso que obtuvo la información de su sistema contable, a partir de la identificación de la materia prima, precio y volumen de compra por proveedor. Agregó que algunas de sus empresas relacionadas le proporcionaron servicios de cadena de suministro durante el periodo investigado. Manifestó que presentó los estados financieros de 2023, que demuestran que sus cuentas están conforme a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

261. La Secretaría realizó un requerimiento de información a Xinyi Energy para que explicara en qué consistían los servicios logísticos prestados por empresas relacionadas y para que demostrara que los precios de esos servicios no fueron inferiores a los de precios de proveedores no vinculados.

262. En su respuesta, Xinyi Energy precisó que de una de sus empresas relacionadas adquirió carbón, vidrio y sulfato sódico, mientras que, de otra empresa vinculada, compró carbón y vidrio, materias primas que se utilizan para la fabricación de vidrio flotado claro. Añadió que las empresas relacionadas adquirieron piezas de repuesto y algunas materias primas empleadas en la producción de vidrio flotado, como el estaño. Presentó el listado de compras a partes relacionadas correspondientes al periodo investigado, y los precios a los que adquirió las materias primas por parte del proveedor no relacionado.

263. La Secretaría revisó la información presentada por el exportador e identificó que los costos de producción proporcionados para el producto objeto de investigación corresponden a las líneas de fabricación a cargo de Xinyi Energy. Asimismo, rastreó el volumen y los costos a partir del código de producto. La Secretaría identificó que la relación no afectó significativamente los precios pagados por las materias primas durante el periodo investigado.

264. Respecto de los gastos generales que conforman los costos de producción, la Secretaría observó que Xinyi Energy presentó información relacionada con el producto objeto de investigación a partir de sus estados financieros a diciembre de 2023.

265. Adicionalmente, identificó que los gastos generales se componen de los gastos de ventas y administración, gastos financieros y otros gastos generales. Respecto de cada uno de los gastos, la Secretaría realizó las observaciones descritas en los incisos a, b y c del punto 272 de la Resolución Preliminar.

266. En la etapa final, Xinyi Energy presentó los siguientes argumentos a la Resolución Preliminar, relacionados con el costo de producción y el cálculo del valor normal reconstruido:

- a. La Secretaría incluyó de manera incorrecta un concepto para el cálculo de los gastos generales en el costo de producción, "Otros Gastos de Operación" de la partida "Otros costos de venta - Otros" de los estados financieros, debido a que no es un gasto asociado a la producción y venta del producto objeto de investigación para el cálculo del costo de producción. Afirmó que la partida "Otros gastos de operación" corresponde a pagos realizados por Xinyi Energy a nombre de otras entidades por diversos conceptos como utilidad pública, los cuales posteriormente afirmó se le reembolsan como "Otros Ingresos". Solicitó modificar el cálculo de gastos generales y costo de producción.
- b. La exclusión de "Otros Costos de Ventas" de los gastos generales impacta en diversas metodologías de la Secretaría. Solicitó a la Secretaría que, al excluir los Otros Costos de Ventas de los Gastos Generales, revise la estimación del valor reconstruido para el código de producto sin ventas suficientes.
- c. La metodología utilizada por la Secretaría para calcular el valor normal reconstruido presenta otras inconsistencias. Solicitó se revise el cálculo del costo de producción, ya que existen discrepancias al replicar el costo de producción anual de la exportadora respecto del proporcionado por la Secretaría.
- d. Agregó que le fue imposible replicar el porcentaje de utilidad aplicado en los cálculos del valor normal reconstruido realizado por la Secretaría, y que únicamente se le explicó que se obtuvo del análisis de las ventas con utilidad correspondientes únicamente a los códigos de producto idénticos a los exportados.
- e. Presentó la actualización de los anexos de ventas internas y costos de producción y solicitó revisar el cálculo del valor reconstruido a fin de corregir errores.

267. La Secretaría realizó un requerimiento de información a Xinyi Energy para que explicara los procesos productivos y productos que se fabrican por líneas de producción; la utilización de vidrio flotado claro como insumo para la fabricación de productos diferentes al objeto de investigación, así como definiciones de algunos conceptos empleados en el reporte de sus costos de producción. Además, requirió el reporte del volumen total de producción de vidrio flotado claro, por tipo o categoría de producto, así como el desglose, de acuerdo con el destino en función de sus líneas de producción durante el periodo investigado.

268. Aunado a lo anterior, la Secretaría requirió información relacionada con las partidas de costos identificadas en "los costos indirectos de fabricación" y su justificación de conformidad con los artículos 45 y 46 del RLCE, o las modificaciones correspondientes, y la metodología que permitiera identificar la relación entre los anexos de costos y valor reconstruido con sus anexos de volúmenes de producción y la balanza de comprobación.

269. En su respuesta al requerimiento de información Xinyi Energy manifestó que la información anexa a los costos de producción no contiene ni presenta una producción separada o diferente, ya que las líneas de producción únicamente producen vidrio flotado claro. Explicó que parte de la producción de vidrio flotado claro se utiliza como insumo para vidrio de automóviles y espejos plateados, pero que los productos de vidrio espejo o vidrio recubierto se producen en una línea de producción totalmente independiente.

270. Xinyi Energy afirmó que las cuentas de "costos de fabricación", los conceptos relativos a viajes, gastos de entretenimiento, prestaciones sociales, transporte, así como servicios postales y de mensajería, corresponden específicamente a gastos incurridos en relación con las actividades de fabricación o con el equipo de producción y/o de apoyo a la producción. Por esa razón, afirmó que los conceptos se reportaron de manera correcta como parte de los costos de producción presentados en su respuesta al formulario.

271. Respecto de la consideración del concepto "Otros gastos de operación" en el cálculo de los costos de producción, la Secretaría señaló que el artículo 46 del RLCE establece que deben ser considerados todos aquellos gastos necesarios para la producción y comercialización de los bienes. Con base en lo anterior, el

concepto "Otros gastos de operación" abarcan costos que son cruciales para el funcionamiento diario de la empresa, tales como gastos de administración, publicidad y servicios generales. Estos gastos son esenciales para mantener la operatividad y competitividad de la empresa, y su inclusión asegura que todos los costos relevantes que inciden en la capacidad de producción y venta sean contemplados. La Secretaría consideró que no incluirlos, implica subestimar los costos de producción indebidamente, lo cual tiene efectos en el cálculo del margen de discriminación de precios.

6) Determinación

272. Para efectos del análisis de los costos de producción del producto objeto de investigación, la Secretaría consideró necesario recurrir a las definiciones de costos y gastos indirectos definidos en el RLCE. Al respecto, el artículo 45 del RLCE señala lo siguiente:

"Artículo 45.- Para los efectos de este Reglamento, se entenderá por:

Costos y gastos directos, los que son específicos al producto objeto de investigación;

Costos y gastos indirectos, los que son comunes a diversos productos de la empresa exportadora, incluyendo el investigado;

Costos y gastos fijos, aquellos en los que se incurre independientemente de que se produzca o venda, y

Costos y gastos variables, los que resultan de la producción y venta."

273. Por su parte, el artículo 46 del RLCE complementa esta definición al especificar qué se debe incluir en los gastos indirectos y los gastos generales:

"ARTICULO 46.- Para los efectos de la fracción II del artículo 31 de la Ley, se aplicarán las siguientes reglas:

I. El costo de producción incluirá el costo de los materiales y componentes directos, el costo de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación. A su vez, los gastos indirectos de fabricación deberán incluir:

A. El costo de materiales y componentes indirectos;

B. El costo de la mano de obra indirecta;

C. El costo de la energía, incluyendo electricidad y combustibles;

D. La depreciación de activos destinados a la producción, y

E. Los demás gastos indirectos que sean aplicables.

El costo de producción deberá obtenerse mediante el costo promedio ponderado incurrido en todas las plantas, de cada exportador, que fabriquen las mercancías bajo investigación.

Por regla general, el costo de empaque se considerará parte del costo de producción;

II. Para la determinación de los gastos generales se deberán considerar los de administración y ventas, los financieros y demás gastos no distribuibles de manera directa, incluyendo los concernientes a investigación y desarrollo y la depreciación de activos no destinados a la producción;

III. Los costos y gastos indirectos se distribuirán al producto objeto de investigación de manera proporcional. En particular, los métodos de prorrateo deberán asignar al producto objeto de investigación una contribución proporcional en cada uno de los costos y gastos indirectos. La Secretaría conciliará la información contable de que se disponga con el fin de comprobar que, de sumarse la participación asignada al producto objeto de investigación con las que se hayan determinado para los productos no investigados, cada uno de los costos y gastos indirectos se absorbería totalmente o parcialmente.

Los métodos de asignación deberán mostrar una relación evidente y razonablemente verificable entre el costo o gasto a distribuir y la base de prorrateo que se aplica;

IV. En lo relativo a gastos generales que no sean asignables directamente al producto objeto de investigación, cuando la información contable de que se disponga distribuya

una parte de dichos gastos a nivel departamental y otra a nivel corporativo, ambos rubros se prorratearán al producto objeto de investigación preferentemente sobre la base del costo de ventas.”

274. Como se desprende de ambas disposiciones, los costos indirectos se refieren a aquellos montos que no pueden ser directamente atribuidos a la producción del producto objeto de investigación, a diferencia de los gastos generales, que no están relacionados con el proceso productivo sino con la operación diaria de la empresa, por ejemplo, gastos administrativos, gasto de ventas, gastos financieros, entre otros.

275. Por lo tanto, la distinción clara entre costos indirectos y gastos generales es fundamental para estimar correctamente los costos y, por ende, para el análisis de discriminación de precios.

276. El artículo 45 del RLCE establece que los costos indirectos deben ser parte del costo total de producción. Sin embargo, la clasificación imprecisa o la mezcla inadecuada de partidas contables impide a la Secretaría cumplir con lo establecido en dicho artículo, comprometiendo la precisión del análisis de costos y la evaluación de las ventas internas en el curso de operaciones comerciales normales.

277. Con base en lo expuesto, la Secretaría consideró que en la información proporcionada por la empresa exportadora no se identificó:

- a. Claramente qué costos son indirectos ni su relación con la producción.
- b. La naturaleza de cada cuenta contable para entender su clasificación como costos indirectos de fabricación o gastos generales.
- c. La lógica de asignación, seguida por la empresa, para asignar los costos indirectos al producto objeto de investigación y la etapa en la que se originó cada concepto.
- d. Cómo las partidas de costos indirectos del producto objeto de investigación se reflejan en los informes financieros, tal que permitiera observar de forma clara y precisa la composición de los costos indirectos de fabricación y su diferenciación de los gastos generales.

278. La Secretaría consideró que, aunque Xinyi Energy presentó definiciones de cuentas básicas, vinculándolas a actividades de producción y apoyo, estas no resultaron suficientemente claras y precisas, como se indicó en el punto inmediato anterior.

279. De conformidad con los artículos 45 y 46 del RLCE, la Secretaría no contó con la información y pruebas documentales suficientes que le permitieran entender la forma en que Xinyi Energy asignó de manera precisa cada concepto que compone a los costos indirectos y su diferenciación con los gastos generales.

280. Asimismo, esta deficiencia impacta de manera directa en el análisis de las ventas, tal como lo establecen los artículos 2.2.1, 2.2.1.1 del Acuerdo *Antidumping* y 42 del RLCE, ya que la identificación de ventas internas malayas en el curso de operaciones comerciales normales requiere que los registros contables reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto objeto de investigación. La posible inclusión de partidas de gastos generales como costos indirectos no garantiza que los datos de Xinyi Energy reflejen la realidad de los costos de fabricación del vidrio flotado claro, lo que puede conducir a determinaciones erróneas en el cálculo del margen de discriminación de precios.

281. Específicamente, respecto de la consideración del concepto otros gastos de operación en el cálculo de los costos de producción en la determinación preliminar, la Secretaría señaló que el artículo 46 del RLCE establece que deben ser considerados todos aquellos gastos necesarios para la producción y comercialización de los bienes. Con base en lo anterior, el concepto de "Otros gastos de operación" abarca costos que son cruciales para el funcionamiento diario de la empresa, tales como gastos de administración, publicidad y servicios generales.

282. Estos gastos son esenciales para mantener la operatividad y competitividad de la empresa, y su inclusión asegura que todos los costos relevantes que inciden en la capacidad de producción y venta sean contemplados. La Secretaría consideró que no incluirlos, implica subestimar los costos de producción y, en consecuencia, no permite realizar correctamente el cálculo del margen de discriminación de precios.

283. Con base en lo descrito anteriormente, la Secretaría determina que no contó con los elementos para calcular el costo de producción de Xinyi Energy. En consecuencia, la Secretaría no puede determinar si los precios en el mercado interno se dieron en el curso de operaciones comerciales normales a fin de calcular el valor normal utilizando precios internos, o bien, el valor reconstruido. Asimismo, no contó con los elementos necesarios para poder calcular el valor reconstruido del código que no se vendió en el mercado interno, y fue exportado a México.

284. Con fundamento en el Artículo 2.2, 2.2.1 y 2.2.1.1 del Acuerdo *Antidumping*, 31 y 36, de la LCE, y 40 y 54 del RLCE la Secretaría calculó el valor normal en dólares por kilogramo, de vidrio flotado claro por tipo de producto en el mercado interno de Malasia, con la información y pruebas presentadas por la Solicitante en la etapa de inicio de la presente investigación.

ii. Kibing Group

1) Precios en el mercado interno de Malasia

285. En la etapa preliminar de la investigación, Kibing Group presentó las ventas de vidrio flotado claro que realizó en el mercado interno de Malasia durante el periodo investigado. Señaló que las ventas son suficientes y los códigos de producto idénticos y/o similares cumplen con el estándar de suficiencia. Asimismo, aclaró que los precios reportados en las facturas de venta son netos de descuentos, rebajas y reembolsos.

286. La Secretaría realizó un análisis de la base de datos, identificó que Kibing Group reportó ventas a terceros mercados. Además, su información no incluía fórmulas ni factor de conversión, y presentó ventas con valores negativos, como se describe en el punto 47 de la Resolución Preliminar. Asimismo, la Secretaría le requirió una muestra adicional de documentos de venta con el soporte correspondiente. En su respuesta, Kibing Group presentó nuevamente su base de datos con una columna adicional con el código de producto de ocho dígitos y la columna de kilogramos.

287. Aclaró que las transacciones de venta con signos negativos se tratan de devoluciones de ventas debido a problemas de calidad del vidrio flotado vendido. Explicó que, cuando hay un problema de calidad y los vidrios vendidos son regresados a su bodega, se registran con números negativos.

288. Por lo anterior, en la etapa preliminar, la Secretaría determinó calcular el valor normal de las ventas de vidrio flotado claro proporcionadas por Kibing Group, considerando únicamente las ventas realizadas con empresas no relacionadas, por categoría de producto y excluyendo valores negativos, tomando como característica principal el espesor del vidrio, de acuerdo con la información presentada por Kibing Group descrita en los puntos 282 al 287 de la Resolución Preliminar.

289. En la etapa final de la investigación, Kibing Group presentó argumentos sobre las operaciones con signos negativos, afirmó que aportó las pruebas documentales y conciliaciones de sus registros contables. Consideró que no existe fundamento legal ni la debida motivación que sustente la exclusión de esas operaciones. Por ello, solicitó a la Secretaría reconsiderar su determinación e incluir las operaciones con signo negativo al cálculo del valor normal.

290. La Secretaría requirió a Kibing Group un mayor número de facturas de venta realizadas en el mercado interno y su respectivo soporte documental. Para las operaciones con signo negativo, requirió las facturas comerciales de la venta original, el soporte documental anexo y el que amparara las devoluciones, tales como: lista de empaque, conocimiento de embarque, nota de crédito, el documento de rechazo del material, el documento de calidad, entre otros documentos que emanaran de su proceso de facturación o su sistema contable.

291. Asimismo, relacionado con la información de ventas con valores negativos, requirió a Kibing Group incluyera en su base de datos de ventas internas, columnas relacionadas con los reembolsos, bonificaciones y descuentos asociados a las devoluciones; el precio y valor neto de las transacciones con deducciones por reembolsos, descuentos o bonificaciones.

292. En respuesta, Kibing Group aportó nuevamente la base de datos de sus ventas de vidrio flotado en Malasia. Para las operaciones con valores negativos, Kibing Group proporcionó las facturas de venta originales a partir de las cuales se realizó la transacción original, las notas de crédito y un archivo por cada devolución, donde concilió los documentos. Preciso que la información aportada corresponde a seis facturas, afirmando que fueron las únicas devoluciones registradas con clientes no relacionados que se llevaron a cabo dentro del periodo investigado.

293. La Secretaría, al revisar la base de datos actualizada, identificó que el exportador eliminó, sin justificación alguna, diversas columnas vitales para realizar el correcto rastreo de las operaciones de ventas internas. Entre las columnas suprimidas se encuentran: 1) número de factura de venta, 2) fecha de factura de venta, 3) fecha de recepción de pago de factura, 4) nombre del cliente, y 5) relación con el cliente. Asimismo, la exportadora omitió otras columnas, como: condiciones de venta, plazo de pago, fecha de envío y productor de la mercancía.

294. Adicionalmente, en el cálculo de los precios de valor normal, observó lo siguiente:

- a. En el cálculo de los precios promedio por código de producto calculados, a partir de la base de valor normal, el exportador excluyó el 24% del volumen vendido en el código con espesor de 5 mm que corresponde a producto objeto de investigación, sin proporcionar explicación alguna.
- b. Kibing Group no incluyó las ventas reportadas con valores negativos en el cálculo del valor normal a partir de las ventas internas, a pesar de haber solicitado a la Secretaría su inclusión en la etapa final de la investigación.
- c. Tampoco incluyó una serie de operaciones reportadas al final de su base de datos de valor normal que clasificó como "sin precio", sin presentar la justificación, explicaciones complementarias o el soporte documental correspondiente.

295. En consecuencia, la Secretaría no pudo completar la trazabilidad de las operaciones para identificar las diferencias entre la base de datos de ventas internas que presentó Kibing Group en su repuesta al requerimiento, y la presentada en la etapa final de la investigación. Además, no contó con la certeza de que los registros de venta reportaron precios netos o la totalidad de las operaciones realizadas en el periodo investigado.

296. Asimismo, la Secretaría revisó las facturas de venta adicionales requeridas a Kibing Group en la etapa final de la investigación, e identificó que, en los documentos de algunas operaciones, se reporta un sello de retorno del producto a Kibing Group con la leyenda "*Return to Kibing*", con notas específicas de retorno por daños durante la entrega. A pesar de que estas notas indicaban una devolución total de la venta original, en la base de datos, el exportador no las registró con valores negativos. Por el contrario, las consideró como transacciones efectivamente realizadas, aun cuando tuvo conocimiento del retorno de la mercancía.

2) Determinación

297. Por lo anterior, en la etapa final de la investigación y con fundamento en el artículo 64, segundo párrafo, fracción II de la LCE, al verse impedida la Secretaría para completar la trazabilidad de las ventas de vidrio flotado claro en el mercado interno de Malasia, efectuadas por Kibing Group durante el periodo investigado, aunado a la omisión e inconsistencias de la información aportada por el exportador, se imposibilitó a la Secretaría incluir esta información en el análisis, ya que no se tiene certeza de la veracidad de la información sobre las ventas internas de vidrio flotado claro en Malasia, de forma que sea confiable para calcular un valor normal a partir de esos datos.

3) Ajustes al valor normal

298. En la etapa preliminar, Kibing Group propuso ajustar el valor normal por concepto de gastos de transporte, gastos de embalaje, gastos de crédito y por diferentes niveles de comercio / canales de distribución.

(a) Gastos de transporte

299. Explicó que los costos de transporte se extraen directamente del informe de ventas generado por su sistema y corresponde a los costos de transporte incurridos por cada transacción de venta. Por su parte, la Secretaría le requirió para que aportara la metodología y las pruebas que sustentaran el ajuste propuesto. En su respuesta, Kibing Group explicó la metodología de cálculo de los datos extraídos de su reporte de ventas de su sistema.

300. A partir de la metodología descrita por Kibing Group, la Secretaría observó que el costo total del transporte se puede relacionar dentro del reporte de ventas a partir del número de la factura, el grado de producto y el código de producto.

(b) Embalaje

301. Kibing Group monitorea sus gastos de empaque principalmente en función del tipo de empaque del vidrio flotado claro. El sistema asigna los gastos de embalaje mensuales en los que se incurre utilizando la cantidad de producción del mes. Explicó que los detalles de los gastos de embalaje se pueden extraer del informe de entradas y salidas de producción.

302. La Secretaría le requirió a la exportadora que presentara la metodología de cálculo y las pruebas que sustentaran el ajuste propuesto. Al respecto explicó que el tipo de embalaje depende del método de transporte y la ubicación del cliente, para garantizar que el vidrio le llegue en óptimas condiciones. Señaló que cuenta con dos tipos de embalaje; caja de madera y sin revestimiento, que se emplean en función de las condiciones de venta.

303. Señaló que, para el caso de Malasia Occidental donde las entregas se realizan por transporte terrestre, utiliza embalajes sin revestimiento, ya que los clientes instalan estanterías en forma de "A" y los

transportistas proporcionan el soporte adecuado. Agregó que este método garantiza un transporte seguro y optimiza la rentabilidad al eliminar la necesidad de materiales de embalaje adicionales. Para Malasia Oriental y los envíos de exportación que requieren transporte marítimo, acotó que utiliza embalajes de cuatro tapas (Fourcap) para proteger el vidrio de posibles daños debido a los múltiples puntos de manipulación y las condiciones ambientales variables.

304. Manifestó que el embalaje es accesorio a las ventas debido a que es una condición necesaria para la entrega segura del producto a los clientes, y no es un elemento facturable. Reiteró que el tipo de embalaje depende del método de transporte y la ubicación del cliente, motivo por el cual, lo consideró parte del precio de venta y no parte del costo de producción. Aportó los registros de su sistema contable del libro de producción.

305. Explicó que los gastos de embalaje se registran en el libro de producción y se asignan a cada producto en función de su grosor, utilizando el código de producto de 8 dígitos. Agregó que al final del mes se realizan las asignaciones de los gastos de embalaje. Presentó la metodología de cálculo y la trazabilidad del ajuste a partir del libro de producción.

(c) Crédito

306. En la etapa preliminar, Kibing Group manifestó que sus clientes ubicados en el mercado doméstico disfrutan de un periodo de crédito de entre 15 y 60 días. Señaló que las ventas a su empresa relacionada no cuentan con un plazo de pago fijo y, en promedio, estas empresas vinculadas tardan 90 días en pagar las facturas. Para el cálculo, Kibing Group presentó una tasa de interés de un préstamo efectuado con una empresa relacionada, aplicando la fórmula a cada transacción en función de su condición. Presentó sus estados financieros auditados para el año financiero finalizado el 31 de diciembre de 2023, el cual refleja el préstamo y tasa de interés aplicable.

307. La Secretaría le requirió que presentara una tasa de interés de algún préstamo efectuado con una entidad no relacionada. En su respuesta, Kibing Group afirmó que solo obtuvo un crédito con la empresa vinculada.

308. Respecto de los cálculos de este ajuste, la Secretaría observó que la fórmula aplicada por Kibing Group contenía un error. En este sentido, para calcular el ajuste por concepto de gastos de crédito, la Secretaría aplicó la fórmula correcta.

309. En la etapa final de la investigación, Vitro manifestó que la Secretaría omitió indicar la fuente de la tasa de interés del ajuste por crédito. La Secretaría advierte que, tal como se encuentra en el punto 300 de la Resolución Preliminar, la tasa de interés utilizada se obtuvo de un crédito con una empresa relacionada de Kibing Group.

310. Por su parte, Kibing Group manifestó que no existe un error en la fórmula de cálculo del ajuste por crédito, la cual implicaba una división entre 365 días, tal como lo señaló la Secretaría en su Resolución Preliminar.

311. La Secretaría consideró que el señalamiento de Kibing Group es incorrecto. De conformidad con la "Circular 14/2007, disposiciones de carácter general a que se refiere el artículo 4 de la ley para la transparencia y ordenamiento de los servicios financieros en materia de tasas de interés", donde el punto 2.3 "Tasa aplicable y periodo de cómputo de intereses", establece que "las tasas de interés ordinarias y moratorias deberán expresarse exclusivamente en términos anuales simples, considerando años de 360 días". Por esta razón, en esta etapa de la investigación, la Secretaría reiteró su determinación de aplicar un plazo de 360 días para el cálculo del ajuste por crédito.

(d) Diferentes niveles de comercio / canales de distribución

312. En la etapa preliminar, Kibing Group señaló que, en el mercado interno, el producto objeto de investigación se vende en un canal de distribución directo a los fabricantes, es decir, sin intermediarios. Manifestó que esos clientes transforman el vidrio flotado claro en otros productos y que, a diferencia del canal indirecto, la venta se realiza a clientes mayoristas, minoristas, distribuidores o intermediarios, quienes necesitan un margen de beneficio para la reventa o comercialización del vidrio. En consecuencia, la exportadora afirmó que los precios del vidrio flotado claro en el mercado interno de Malasia son más altos. Por ende, esa diferencia debe ajustarse de manera justa y razonable para garantizar la comparabilidad con el precio de exportación a México. Indicó que existe un nivel comercial diferente entre las ventas al mercado interno y las ventas a México.

313. Al respecto, la Secretaría requirió a la exportadora que justificara la aplicación de este concepto. En su respuesta, Kibing Group explicó que, en el mercado interno, puede vender el producto objeto de investigación a un precio superior, debido a que vende directamente a los fabricantes para su posterior procesamiento. Por otro lado, en el canal indirecto de venta a un distribuidor de las exportaciones a México, el precio del vidrio flotado claro es generalmente más bajo, entre 1% y 5%. Esto se debe a que los intermediarios necesitan un margen de beneficio para revender o comercializar el vidrio, razón por la cual Kibing Group propuso realizar un ajuste por un porcentaje al nivel medio de comercio para las ventas realizadas a través de un canal directo.

314. Por su parte, Vitro señaló que la propuesta de Kibing Group referente a ajustar los precios internos en Malasia por diferentes niveles de comercio es incorrecta y, en todo caso, correspondería su aplicación al precio de exportación, que es donde se observa la actuación de intermediarios.

315. En la etapa final de la investigación, Kibing Group indicó que el ajuste solicitado es sobre los términos y condiciones de venta y no sobre el costo de producción. Manifestó que los precios en el mercado interno son más altos, por lo que es debido realizar un ajuste para que el valor normal sea comparable con el precio de exportación a México. Aportó los cálculos correspondientes.

4) Determinación

316. La Secretaría revisó la información proporcionada por la empresa exportadora para los ajustes propuestos a las ventas internas de Kibing Group, sin embargo, en la etapa final de la investigación y derivado de que no contó con la certeza de utilizar las ventas internas para calcular el valor normal, como se señala en el punto 297 de la presente Resolución, no aplicó los ajustes propuestos por Kibing Group al valor normal propuestos para las ventas internas del exportador.

5) Costos de producción

317. No obstante lo señalado en el punto 297 de la presente Resolución, a partir de la información contenida en el expediente administrativo, en específico la aportada por Kibing Group en el curso de la investigación, la Secretaría observó que, en la etapa preliminar, Kibing Group manifestó que es responsable de la planificación, gestión y control de las funciones de fabricación. Asume el costo de producción, controla la gestión de inventario de materias primas, productos semiacabados y terminados, asignación de pedidos, el servicio al cliente en términos de plazos de entrega y de la logística.

318. Presentó su estructura de costos, en la cual asigna porcentualmente la relevancia de los factores de producción para producir vidrio flotado claro. Proporcionó la información sobre las materias primas que utiliza en la fabricación del producto objeto de investigación y reportó el porcentaje correspondiente a la mano de obra, gastos de venta, administrativos, financieros y de investigación. Además, explicó el detalle de costos de fabricación por producto, como se describe en el punto 312 de la Resolución Preliminar.

319. Kibing Group proporcionó información de sus costos de producción, gastos operativos (gastos de venta, administrativos, financieros y de investigación) y otros gastos operativos para el producto y periodo investigado, los cuales se encuentran identificados a partir del espesor, como se expone en los puntos 313 a 315 de la Resolución Preliminar.

320. Mencionó que compra materia prima de empresas relacionadas. Explicó que se abastece de arena de sílice y carbonato de sodio de proveedores relacionados y no relacionados. Indicó que la compra a sus partes relacionadas constituye un porcentaje mínimo del costo total de las ventas para el año 2023. Indicó que los detalles completos de sus compras se encuentran en sus estados financieros auditados del año 2023, como se señala en el punto 316 de la Resolución Preliminar.

321. En la etapa preliminar, la Secretaría realizó un requerimiento de información a Kibing Group, como se indica en el punto 47 de la Resolución Preliminar, para que explicara diversas cuestiones respecto de su actividad principal e información relacionada con los costos de producción. En su respuesta, aclaró que es la única responsable de la planificación, gestión y control de la fabricación de vidrio flotado claro en Malasia. Explicó brevemente el proceso y agregó que el "Plan de Producción" mensual se revisa varias veces para incorporar los pedidos nuevos, hasta alcanzar la capacidad total de la línea de producción.

322. Respecto de la metodología que utilizó para establecer su estructura de costos, indicó que el cálculo consiste en obtener el porcentaje de las materias primas, mano de obra directa y gastos generales de fabricación, los gastos operativos (ventas, administración, finanzas, investigación) y otros gastos operativos.

Afirmó que los datos de los costos de producción son generados por su sistema y no se requieren cálculos manuales.

323. Respecto de la materia prima, indicó que excluyó del cálculo del costo de producción los materiales de embalaje, dado que estos se dedujeron como ajustes tanto al precio de exportación como al valor normal.

324. Sobre los gastos operativos (gastos de venta, administrativos, financieros y de investigación) explicó que los datos están basados en el volumen de producción de cada espesor de la suma de los gastos de venta. Señaló que los costos de transporte no están incluidos en los gastos de venta, ya que se dedujeron directamente como ajustes tanto del precio de exportación como del valor normal.

325. Respecto de la partida de otros gastos operativos, indicó que la asignación se basa en el volumen de producción de cada espesor, calculado a partir de la suma de otros gastos operativos. Señaló que excluyó el monto correspondiente a la pérdida por deterioro de inversión con una subsidiaria. Explicó que los gastos operativos se basan en sus estados financieros auditados para el año fiscal 2023.

326. En cuanto a los costos indirectos de fabricación, explicó que estos se asignan en función de la cantidad producida durante el periodo investigado según su espesor, utilizando los primeros 8 dígitos del código de producto para la asignación y cuantificación.

327. Respecto de las materias primas adquiridas de partes relacionadas, presentó un cálculo que incluye compras a partes relacionadas y no relacionadas. Los datos los extrajo de su Sistema de Informe Diario de Recibo y Emisiones. Con análisis de estos datos, indicó que los precios de las materias primas no se vieron afectados por la relación entre las empresas vinculadas con Kibing Group.

328. Por su parte, Vitro indicó que la exportadora Kibing Group reconoció que tiene empresas vinculadas que le proveen de materias primas. Sin embargo, en su respuesta al formulario, Kibing Group no demostró que los precios a los que le proveen las materias primas dichas empresas relacionadas son de mercado.

329. En la etapa preliminar, la Secretaría calculó un precio promedio por materia prima para partes vinculadas y no vinculadas. Observó que los precios de las partes vinculadas superaban a los de las no vinculadas, y que el volumen de venta se concentraba más en los proveedores no relacionados. De conformidad con el artículo 44 del RLCE, la Secretaría consideró que la compra de insumos entre partes vinculadas se dio en el curso de operaciones comerciales normales.

330. En la etapa final de la investigación, la Secretaría realizó un requerimiento de información adicional a Kibing Group, para que aportara el reporte mensual o el detalle de la cuenta contable en valor y volumen de sus compras a proveedores relacionados y no relacionados de arena de sílice y ceniza de soda, con el fin de calcular un precio mensual de adquisición para cada materia prima y comparar los precios entre ambos tipos de proveedores.

331. Asimismo, le requirió para que proporcionara la balanza de comprobación y el detalle de las cuentas de los conceptos costos de venta, gastos de venta, gastos financieros, gastos de investigación y desarrollo, y otros gastos.

332. La Secretaría realizó una revisión exhaustiva sobre la información de los costos indirectos de fabricación, las cuentas y conceptos que los conforman de acuerdo con los datos reportados en el sistema contable de Kibing Group. Observó que la exportadora clasificó como costos indirectos de fabricación diversas partidas relacionadas con gastos y costos de venta. Por lo anterior, requirió a Kibing Group que justificara por qué si un costo indirecto de fabricación se define como aquellos costos y gastos que no están directamente relacionados con la producción, pero apoyan el proceso productivo, los registra en sus cuentas de costos y gastos de venta, que integran a su sistema contable.

333. Adicionalmente, le requirió que presentara lo siguiente: 1) el soporte documental que permita a la Secretaría observar que las partidas clasificadas como gastos indirectos de fabricación realmente solo forman parte de los costos indirectos y no se incluyan en la conformación de los costos y gastos de venta; 2) la definición de cada uno de los conceptos que clasifica como parte de los costos indirectos de fabricación a partir de sus "códigos del sistema" y "nombre del sistema"; 3) las hojas de trabajo correspondientes a los costos indirectos por separado para realizar el rastreo; 4) las balanzas de comprobación y los detalles de cuenta para los costos indirectos de fabricación; y 5) las cifras, conceptos, partidas y subpartidas que integran el costo indirecto de fabricación para el producto y periodo investigado, de conformidad con los artículos 45 y 46 del RLCE.

334. Respecto de los costos de venta y gastos generales, la Secretaría requirió a Kibing Group una definición, de acuerdo con su práctica contable, de los conceptos de gastos de venta, gastos administrativos, costos financieros, otros gastos de explotación y otros gastos operativos. Asimismo, le solicitó la balanza de comprobación y los detalles de cuenta al cierre del periodo investigado. Respecto del concepto de "otros gastos operativos", le requirió que justificara por qué no debían considerarse como parte de los gastos

generales de vidrio flotado claro, y que demostrara que las partidas incluidas en ese concepto tienen relación con productos y funciones de la empresa con producto no investigado.

335. Asimismo, la Secretaría requirió que aportara una estructura de costos de producción porcentual de la mercancía investigada, que reflejara la participación porcentual sin modificaciones para las partidas de gastos indirectos de fabricación y gastos generales provenientes de su sistema contable, sin ningún tipo de deducción, específicamente en los gastos de transporte.

336. En su respuesta, Kibing Group señaló que, para su empresa, los costos de producción se componen de materiales directos, mano de obra directa y gastos generales indirectos, afirmó que esos costos están directamente relacionados con la producción, se registran en el libro mayor de producción y en el informe insumos y salidas de producción. Acotó que los costos de producción se capitalizan en los costos de inventario mensualmente en función de la cantidad producida por mes.

337. Agregó que los “gastos generales indirectos de fabricación” (que incluyen gastos de fábrica no directamente atribuibles a un producto, pero necesarios para la producción), se incluyen en el cálculo del costo de producción para su asignación a los productos mediante un método de prorrateo. Estos costos se capitalizan en el inventario, de modo que cuando se vende, el sistema de control de inventario extrae el costo unitario del producto y lo imputa al costo de ventas.

338. Kibing Group indicó que los “gastos generales indirectos/costos de fabricación” comprenden prestaciones para el personal de la fábrica (comidas, atención médica, deportes, recreación), y gastos de oficina de la fábrica (papelería, franqueo, mensajería, consumibles no asignados directamente a un producto), el mantenimiento de la producción, las reparaciones y otros costos de la planta de producción/fábrica. Afirmó que ninguno de los “costos de producción” están relacionados con las ventas ni con los gastos de venta.

339. La Secretaría, por su parte, revisó la información presentada por Kibing Group e identificó que el exportador se limitó a señalar que los gastos generales indirectos corresponden a costos indirectos de fabricación y no están relacionados con los gastos y costos de venta. Sin embargo, la Secretaría observó, en las bases de datos provenientes del sistema contable de Kibing Group, que, dentro de las cuentas y códigos del sistema contable, el exportador clasificó en las partidas “INDIR OH” e “INDIR OH SUB”, correspondientes a gastos indirectos de fabricación, otros conceptos adicionales que, según lo señalado en el párrafo inmediato anterior, los clasificó como gastos de ventas y no como costos de fabricación. Esto contradice la afirmación de Kibing Group sobre que todos los gastos generales indirectos corresponden a costos indirectos de fabricación y no guardan relación con el costo y gasto de ventas.

340. Asimismo, Kibing Group no proporcionó una justificación ni las pruebas solicitadas por la Secretaría que demostraran que las partidas consideradas como “INDIR OH” e “INDIR OH SUB”, solo forman parte de los costos indirectos y no se consideran en la conformación de los costos y gastos de venta. La exportadora únicamente señaló que la partida “INDIR OH” es una subcuenta a nivel 2, y que la partida “INDIR OH SUB” es una subcuenta a nivel 3, cuyo nivel se acumula en el nivel 2. Tampoco presentó la definición de cada uno de los conceptos que integran los costos indirectos, tal como le requirió la Secretaría. Solo indicó que, para comprender los conceptos en los códigos del sistema y el nombre del sistema, se remitiera a un anexo con el estado de resultados para 2023, y la balanza de comprobación de las cuentas a diciembre 2023, sin ofrecer una explicación de estas.

341. Kibing Group no presentó las hojas de trabajo en Excel por separado con las cifras de los costos indirectos y su explicación para el rastreo, como le requirió la Secretaría. Aunque proporcionó la balanza de comprobación con la totalidad de las cuentas a diciembre de 2023, no presentó nuevamente las cifras basadas en una explicación de los conceptos, partidas y subpartidas que integran el costo indirecto de fabricación del producto y periodo investigados. Tampoco justificó por qué la clasificación aportada para el costo indirecto, basada en gastos de venta y costos de venta cumple con los preceptos descritos en los artículos 45 y 46 de RLCE, tal como lo requirió la Secretaría. Únicamente reiteró que ninguno de los costos de producción está relacionado con ventas o gastos de venta.

342. En relación con los gastos generales, Kibing Group no aportó la definición, de conformidad con su práctica contable, de los conceptos de gastos de venta, gastos administrativos, costos financieros, otros gastos de explotación y otros gastos operativos, requeridos por la Secretaría. Solo remitió a la Secretaría a la información del estado de resultados a diciembre 2023 y a la balanza de comprobación para la asignación de cuentas del libro mayor, a partidas de estados financieros o categorías de informes, sin aportar explicación alguna.

343. Respecto de la estructura de costos porcentual que la Secretaría le requirió —sin modificaciones para las partidas de gastos indirectos de fabricación y gastos generales sin ningún tipo de deducción—, Kibing

Group no proporcionó la estructura solicitada. En su lugar, presentó capturas de pantalla provenientes de su sistema contable, en las que se muestra el proceso de entrada de productos terminados. Explicó que los datos de referencia que utiliza para calcular la capacidad de producción teórica suelen ser gestionados por el departamento de calidad, pero no se muestran en los informes oficiales que proporcionan. Aclaró que el sistema genera automáticamente la tabla de costos unitarios, basándose en datos de producción y costos registrados, que sirven como base para la estructura del costo de producción de vidrio flotado.

344. La Secretaría revisó la respuesta al requerimiento de información presentada por Kibing Group, y observó que no dio respuesta completa a la totalidad de las preguntas, omitiendo proporcionar explicaciones y definiciones concretas sobre las partidas y conceptos que conforman los gastos indirectos de fabricación y los gastos generales que provienen de su sistema contable. Tampoco presentó las hojas de trabajo requeridas que permitieran observar cómo se clasifican las cuentas y los conceptos que integran cada elemento de los gastos generales, específicamente gastos de venta, gastos administrativos, costos financieros, otros gastos de explotación y otros gastos operativos.

6) Determinación

345. Como se señaló en los puntos 272 y 276 de la presente Resolución, para efectos del análisis de los costos de producción del producto objeto de investigación, la Secretaría consideró necesario recurrir a las definiciones de costos y gastos indirectos definidos en los artículos 45 y 46 del RLCE.

346. Como se desprende de los referidos artículos 45 y 46 del RLCE, los costos indirectos se refieren a aquellos montos que no pueden ser directamente atribuidos a la producción del producto objeto de investigación, a diferencia de los gastos generales, que no están relacionados con el proceso productivo sino con la operación diaria de la empresa, por ejemplo, gastos administrativos, gasto de ventas, gastos financieros, entre otros.

347. Por lo tanto, la distinción clara entre costos indirectos y gastos generales es fundamental para estimar correctamente los costos y, por ende, para el análisis de discriminación de precios.

348. El artículo 45 del RLCE establece que los costos indirectos deben ser parte del costo total de producción. Sin embargo, la clasificación imprecisa o la mezcla inadecuada de partidas contables impide a la Secretaría cumplir con lo establecido en dicho artículo, comprometiendo la precisión del análisis de costos.

349. Con base en lo expuesto, la Secretaría consideró que en la información proporcionada por la empresa exportadora no se identificó:

- a. Claramente qué costos son indirectos ni su relación con la producción.
- b. La naturaleza de cada cuenta contable para entender su clasificación como costos indirectos de fabricación o gastos generales.
- c. La lógica de asignación, seguida por la empresa, para asignar los costos indirectos al producto objeto de investigación y la etapa en la que se originó cada concepto.
- d. Cómo las partidas de costos indirectos del producto objeto de investigación se reflejan en los informes financieros, que permitieran observar de forma clara y precisa la composición de los costos indirectos de fabricación y su diferenciación de los gastos generales.
- e. La Secretaría consideró que, aunque Kibing Group presentó definiciones de cuentas básicas, vinculándolas a actividades de producción y apoyo, estas no resultaron suficientemente claras y precisas, como se indicó previamente.
- f. Al respecto la Secretaría considera que la inclusión de gastos como: comidas, atención médica, deportes, recreación, viajes, mensajería y papelería no forman parte de costos indirectos de fabricación relacionados con el producto objeto de investigación, como lo reportó Kibing Group, razón por la que no contó con la certeza de que el exportador haya clasificado de forma correcta los conceptos que conforman los gastos indirectos de fabricación, afectando así la certeza de los costos reales de producción de vidrio flotado claro que produjo durante el periodo investigado.
- g. La Secretaría no pudo realizar la conciliación de los costos de producción específicamente de los conceptos que conforman las cuentas de los costos indirectos de fabricación.
- h. Al no contar con certeza sobre los costos indirectos de fabricación, la Secretaría, se vio imposibilitada para calcular el valor normal de conformidad con la opción de valor reconstruido, ya que de la afectación que pudiera existir en la clasificación de las cuentas contables del exportador, podría dar como resultado el cálculo erróneo de un margen de *dumping* individual para el exportador.

350. En la etapa final de la investigación, la Secretaría se vio imposibilitada para calcular el valor normal con la información presentada por Kibing Group, tanto para ventas en el mercado interno como para el valor reconstruido. Por tal razón, en la etapa final de la investigación, determinó calcular el valor normal con la información presentada por la Solicitante en la etapa de inicio de la presente investigación.

351. Con fundamento en los artículos 2.2, 2.2.1 y 2.2.1.1 del Acuerdo *Antidumping*, 31 y 36 de la LCE, y 40 y 54 de RLCE la Secretaría calculó el valor normal en dólares por kilogramo, de vidrio flotado claro por tipo de producto en el mercado interno de Malasia, a partir de la información y pruebas presentadas por la Solicitante en la etapa de inicio de la presente investigación.

b. China y Malasia

i. Vitro

352. La Solicitante aportó los precios de vidrio flotado claro para China y Malasia. Proporcionó el estudio de mercado "*China and Malaysia. Certain Float Glass Prices*", en adelante, el Estudio. Las referencias para el caso de China corresponden al periodo investigado. Particularmente, para Malasia las referencias tienen una fecha de abril de 2024. Sin embargo, el Estudio aclara que no hubo variaciones a finales de 2023 y de abril 2024.

353. Vitro indicó que el Estudio fue elaborado por la consultora ISS International Pty., Ltd., ubicada en Australia, fundada en 1983, la cual provee información sobre inteligencia de mercados. La mayor parte de la experiencia que posee se refiere a procedimientos sobre remedios comerciales y, en dicha área, se ha mantenido activa por alrededor de 25 años en países como Nueva Zelanda, Australia, México y Colombia. Agregó que la consultora es experta sobre los esquemas que rigen las disposiciones dentro de la OMC.

354. La Solicitante manifestó que, conforme a lo reportado en el Estudio, los precios aportados para China y Malasia son para ventas al mercado interno y público mayorista, están expresados por tonelada y se encuentran a nivel ex fábrica. Para China, los precios de una de las empresas incluyen el Impuesto al Valor Agregado, en adelante IVA, por lo que se ajustaron por dicho concepto. En cuanto a Malasia, aclaró que los precios provistos por las empresas productoras no incluyen impuestos.

355. Señaló que los precios reportados en el Estudio constituyen una base razonable para la determinación del valor normal, en virtud de que proceden de productoras que fabrican el producto objeto de investigación, se encuentran activas dentro de sus mercados y corresponden a precios internos en China y Malasia. Indicó que dichos precios son comparables a los del vidrio flotado claro importado que ingresó a México durante el periodo objeto de investigación.

356. La Solicitante señaló que los precios del vidrio flotado en el mercado interno de China están expresados en renminbis, moneda de curso legal en China, y en MYR moneda de curso legal en Malasia. Razón por la que realizó la conversión a dólares a través de aplicar el tipo de cambio, que se obtuvo de la página de Internet <https://www.xe.com/>, de la fecha de la cotización, diciembre de 2023 para China y abril de 2024 para Malasia.

357. Mencionó que para China y Malasia calculó el valor normal con los precios de vidrio flotado claro reportados en el Estudio, los cuales hacen referencia a los precios por espesor que abarcan de 2 a 19 mm. Estimó un precio promedio simple por espesor, así como un promedio simple de todas las referencias de precios por país, para lo cual proporcionó copia de las cotizaciones.

358. La Solicitante proporcionó una comunicación electrónica, que contiene información que Vitro solicitó a la consultora y el pago por los servicios prestados.

359. Del mismo modo, Vitro aportó el estudio de mercado que realizó la consultora Workington S. de R.L. de C.V., dedicada a distintas áreas de comercio exterior y estudios estadísticos de importación de países y productos, con más de 15 años de experiencia y certifica que las empresas son productoras de la mercancía objeto de investigación.

360. El Estudio integra información adquirida de la Asociación Nacional del Vidrio en China, la cual muestra el lugar que ocupan las empresas chinas de donde se obtuvieron los informes de precios para el mercado interno y su participación en el mercado, que se determina con base en las diferentes líneas de producción. Del mismo modo, presenta una publicación de la Federación de Fabricantes de Vidrio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, donde refiere que, una de las empresas de las que se obtuvieron referencias de precios en Malasia, se convirtió en la mayor productora de vidrio plano, la cual en solo dos años opera tres líneas de producción de vidrio plano.

361. De acuerdo con los puntos 352 al 360 de la presente Resolución, la Secretaría consideró que las referencias de precios en el mercado interno de China y Malasia son una base razonable para calcular el valor normal y pueden ser consideradas representativas de ambos países.

1) Ajustes al valor normal

362. La Solicitante indicó que los precios para calcular el valor normal están expresados a nivel ex fábrica, razón por la que no propuso ajustes relacionados con los términos y condiciones de venta en China. Sin embargo, aplicó un ajuste para descontar el IVA del 13% en uno de los precios cotizados, pues dicho impuesto estaba incluido. La Secretaría coincide con lo señalado por la Solicitante en cuanto a que las referencias de precios deben ser libres de impuestos, por lo que validó la aplicación del ajuste.

2) Determinación

363. La Secretaría identificó que los informes de precios en el mercado interno de China, proporcionados por la Solicitante, reportaron medidas del espesor en mm. Sin embargo, para efectos de comparabilidad con el precio de exportación, y de conformidad con los artículos 31 de la LCE y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio promedio en dólares por kilogramo, sin hacer diferencia por espesor en virtud de que los informes de precios no contemplan el total de espesores identificados en las importaciones que ingresaron a México. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo *Antidumping*, 53, 54 y 57 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el valor normal de China por concepto de cargas impositivas, a partir de la información proporcionada por la Solicitante.

364. En particular, en el caso de Malasia, para el cálculo del valor normal, la Secretaría revisó la información proporcionada por Vitro y consideró razonable el informe de precios para este procedimiento, ya que corresponden al mercado interno del país y del producto objeto de investigación.

365. Debido a que en esta investigación existió información relacionada con las ventas del producto objeto de investigación y que forman parte del expediente, la Secretaría consideró recurrir a ella para realizar el cálculo del margen de discriminación de precios para el resto de las empresas no comparecientes.

366. En la etapa final de la investigación no se presentaron argumentos y pruebas adicionales al respecto para las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China.

3. Margen de discriminación de precios

367. De conformidad con los artículos 2.1, 2.4.2, 6.8 y Anexo II del Acuerdo *Antidumping*, 30, 54 y 64 último párrafo de la LCE, y 38, 39 y 40 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal con el precio de exportación y determinó que las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia, independientemente del país de procedencia, se realizaron con los siguientes márgenes de discriminación de precios:

- a. de 0.07359 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de Malasia, provenientes de la exportadora Kibing Group.
- b. de 0.04964 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de Malasia, provenientes de la exportadora Xinyi Energy.
- c. de 0.07359 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de las demás exportadoras de Malasia.
- d. de 0.13739 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de China.

G. Análisis de daño y causalidad

368. La Secretaría analizó los argumentos y las pruebas que las partes comparecientes aportaron, además de la que ella misma se allegó, para determinar si las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia, realizadas en condiciones de discriminación de precios, causaron amenaza de daño a la rama de producción nacional de la mercancía similar. Esta evaluación comprende, entre otros elementos, un examen de:

- a. El volumen de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, su precio y el efecto de estas en los precios internos del producto nacional similar.
- b. La repercusión del volumen y precio de esas importaciones en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.
- c. La probabilidad de que dichas importaciones aumenten sustancialmente en el mercado nacional como consecuencia de sus precios con el efecto de hacer bajar los precios nacionales o

contener su subida; la probabilidad de un aumento de las exportaciones objeto de *dumping* como consecuencia de una suficiente capacidad libremente disponible de los países exportadores o de su aumento inminente y sustancial; y las existencias del producto objeto de investigación.

369. El análisis de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional corresponde a la información que Vitro proporcionó, ya que constituye la rama de producción nacional de vidrio flotado claro similar al que es objeto de investigación, tal como se determinó en el punto 99 de la Resolución de Inicio y 381 de la Resolución Preliminar, situación que se confirma en el punto 393 de la presente Resolución.

370. Para tal efecto, la Secretaría consideró datos de los siguientes periodos:

Periodo analizado			Periodo proyectado	
abril de 2021 - marzo de 2024				
Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3 o periodo investigado	Periodo proyectado 1	Periodo proyectado 2
abril de 2021 - marzo de 2022	abril de 2022 - marzo de 2023	abril de 2023 - marzo de 2024	abril de 2024 - marzo de 2025	abril de 2025 - marzo de 2026

371. Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos y financieros en un determinado año o periodo se analiza respecto del inmediato anterior comparable.

1. Similitud del producto

372. De conformidad con lo establecido en los artículos 2.6 del Acuerdo *Antidumping* y 37, fracción II del RLCE, la Secretaría evaluó la información y las pruebas existentes en el expediente administrativo del caso, para determinar si el vidrio flotado claro de fabricación nacional es similar al producto objeto de investigación.

373. En la etapa preliminar de la investigación, de acuerdo con los resultados descritos en los puntos 361 al 372 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que el vidrio flotado claro de fabricación nacional es similar al producto objeto de investigación, en virtud de que tienen características físicas y composición química semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales. Asimismo, atienden a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

374. En la etapa final de la investigación, las empresas comparecientes no presentaron argumentos o pruebas adicionales tendientes a desvirtuar la determinación de similitud. Por consiguiente, la información que obra en el expediente administrativo aporta elementos suficientes que permiten a la Secretaría concluir que el vidrio flotado claro de fabricación nacional es similar al producto objeto de investigación, tal y como se indica a continuación.

a. Características

375. Vitro presentó un catálogo y un documento técnico, donde se observan las propiedades del vidrio flotado claro que fabrica y otras características físicas, la composición química del vidrio flotado transparente después de la fundición, así como sus aplicaciones y usos. De acuerdo con esta información, la Secretaría constató que el vidrio flotado claro de fabricación nacional presenta un espesor superior o igual a 2 mm, pero inferior o igual a 19 mm y permite una transmitancia de luz superior a 79%, características que se encuentran dentro de la cobertura del producto objeto de investigación. Asimismo, conforme a lo establecido en el punto 368 de la Resolución Preliminar, así como en el punto 379 de la presente Resolución, dicho producto puede fabricarse con especificaciones de la norma ASTM C1036-16, *Standard Specification for Flat Glass*, bajo la cual también puede producirse el vidrio flotado claro que se importa de China y Malasia, por lo que ambos productos tienen una composición química semejante.

376. A partir de la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría contó con elementos suficientes que le permiten confirmar que ambas mercancías tienen características físicas y composición química semejantes.

b. Proceso productivo

377. La Solicitante presentó diagramas y una descripción detallada de su proceso de producción de vidrio flotado claro. Asimismo, proporcionó artículos y hojas de especificaciones, referidos en el punto 20 de la Resolución de Inicio, 17 de la Resolución Preliminar y 16 de la presente Resolución, en los que se observa que dicha información refiere a los insumos y al proceso productivo de vidrio flotado claro que es objeto de la presente investigación.

378. Con base en esta información, la Secretaría constató que tanto el vidrio flotado claro de China y Malasia como el de fabricación nacional, se fabrican con insumos y procesos productivos similares. Ambos productos se elaboran a partir de arena sílica, carbonato de sodio o ceniza de soda, dolomita, sulfato de sodio, piedra caliza y vidrio molido o triturado (cullet), y mediante un proceso de flotación, el cual es el método más común de producción de vidrio plano en el mundo. Sus procesos de producción incluyen los pasos descritos en el punto 18 de la Resolución de Inicio, 15 de la Resolución Preliminar y 14 de la presente Resolución: i) mezcla de las materias primas, ii) fundido de materias primas, iii) flotación, iv) enfriado, v) cortado, y vi) embalaje.

c. Normas

379. La información que obra en el expediente administrativo indica que tanto el vidrio flotado claro de fabricación nacional como el originario de China y Malasia no se encuentran sujetos al cumplimiento de normatividad nacional o internacional específica alguna. Sin embargo, Vitro indicó que fabrica vidrio flotado claro bajo especificaciones de la norma ASTM C1036-16, *Standard Specification for Flat Glass*.

d. Usos y funciones

380. La Solicitante aportó el artículo *Glassmaking trends in Malaysia*, emitido por *Glass Worldwide Official Journal*, julio-agosto 2019, y hojas de especificaciones de fabricantes del producto objeto de investigación, señalados en el punto 23 de la Resolución de Inicio, 20 de la Resolución Preliminar y 19 de la presente Resolución, así como su catálogo y hoja de aplicaciones, en los que se observan los diferentes usos del vidrio flotado. La información de esta documentación permite a la Secretaría confirmar que el vidrio flotado claro objeto de investigación y el de fabricación nacional se usan principalmente para arquitectura en interiores y exteriores como muros o fachadas, aplicaciones comerciales, cancelería, muebles, línea blanca, así como en el sector automotriz.

e. Consumidores y canales de distribución

381. Vitro manifestó que el producto objeto de investigación de China y Malasia y el vidrio flotado claro de fabricación nacional abastecen a los mismos consumidores, en los sectores industriales dedicados a la construcción y arquitectura, línea blanca y automotriz. Asimismo, ambos productos atienden a los mismos mercados geográficos, comercializándose en todo el territorio nacional. Agregó que, durante el periodo analizado, varios de sus clientes importaron el producto objeto de investigación.

382. Al respecto, de acuerdo con los listados de ventas al mercado interno de Vitro a sus clientes, así como el de operaciones de importación del SIC-M, que ingresaron por las fracciones arancelarias 7005.21.03 y 7005.29.99 de la TIGIE, la Secretaría constató que, durante el periodo analizado, 10 clientes de la Solicitante también adquirieron vidrio flotado claro de China y Malasia, lo que permite confirmar que, en efecto, ambos productos se destinan a los mismos consumidores y mercados.

f. Determinación

383. A partir del análisis de los argumentos y la información que constan en el expediente administrativo, descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que el vidrio flotado claro de fabricación nacional es similar al producto objeto de investigación, en virtud de que tienen características físicas y composición química semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales. Asimismo, atienden a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares, de conformidad con los artículos 2.6 del Acuerdo *Antidumping* y 37, fracción II del RLCE.

2. Rama de producción nacional y representatividad

384. De conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo *Antidumping*; 40 y 50 de la LCE, y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de producción nacional del producto similar al investigado como los productores nacionales cuya producción conjunta constituye una proporción importante

de la producción nacional total de vidrio flotado claro, tomando en cuenta si las empresas fabricantes son importadoras del producto objeto de investigación o si existen elementos para establecer que se encuentran vinculadas con empresas importadoras o exportadoras del mismo.

385. A partir del análisis y resultados descritos en los puntos 90 al 99 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que Vitro constituye la rama de producción nacional de vidrio flotado claro similar al que es objeto de investigación, toda vez que:

- a. Vitro produjo 48% de la producción nacional total de dicho producto en el periodo investigado y se encuentra apoyada por el 100% de los productores que manifestaron su posición respecto de la solicitud.
- b. Vitro no realizó importaciones objeto de investigación en el periodo investigado y las que efectuó, corresponden al periodo 1, en un volumen que representó menos de 6% de las importaciones originarias de China y Malasia, por lo que no pudieron haber causado daño ni distorsionar los precios en el mercado interno.
- c. No se tuvieron elementos que indiquen que la Solicitante se encuentre vinculada con algún importador o exportador de la mercancía objeto de investigación.

386. En la etapa preliminar de la investigación, las empresas importadoras Indimex Trading y Ermita Comercial cuestionaron la representatividad de la Solicitante. Los argumentos que presentaron se indican en los puntos 375 y 376 de la Resolución Preliminar, los cuales se resumen a continuación:

- a. Indimex Trading argumentó que: i) la carta de la CANACINTRA, que la Solicitante presentó, no cuenta con las cifras de producción nacional de vidrio flotado plano; y ii) de las otras dos empresas productoras nacionales de este producto, solo una dio respuesta al requerimiento de información que la Secretaría formuló, lo que contradice la determinación de que Vitro es representativa, conforma la rama de producción nacional del producto similar al que es objeto de investigación y se encuentra apoyada por el 100% de los productores que manifestaron su posición respecto de la solicitud.
- b. Ermita Comercial argumentó que no es correcta la afirmación de la Solicitante de que no está vinculada con exportador o importador alguno del producto objeto de investigación, debido a que en la propia página de Internet de Vitro se indica que es propietaria de la empresa estadounidense PPG, fabricante de vidrios planos con características de "Vidrio Claro" y de "Vidrio Extra-Claro".

387. En sus réplicas, la Solicitante manifestó que el cuestionamiento de Indimex Trading es improcedente, debido a que, en la Resolución de Inicio, la Secretaría constató la representatividad de Vitro y el grado de apoyo con el que cuenta la solicitud de inicio. Lo anterior, a partir de la información que obra en el expediente para estimar la producción nacional del vidrio flotado claro similar al que es objeto de investigación: i) carta de la CANACINTRA, que indica los productores nacionales y sus porcentajes de participación en la producción nacional de dicho producto; ii) respuesta al requerimiento de la empresa productora Saint-Gobain donde proporciona sus datos de producción, ventas y capacidad instalada para fabricar vidrio flotado claro; iii) manifestación de apoyo de Saint-Gobain a la presente investigación; y iv) estimación de la Secretaría de la producción nacional del producto similar.

388. En la etapa final de la investigación, Vitro reiteró que constituye la rama de producción nacional de vidrio flotado claro similar al que es objeto de investigación, en virtud de que durante el periodo investigado representó más de 25% de la producción nacional de este producto, además de que la solicitud cuenta con el apoyo de más de 50% de los productores que manifestaron su posición respecto de la solicitud. Reiteró que no está vinculada con ningún exportador o importador del producto objeto de investigación.

389. Por su parte, Indimex Trading y Vitropanel manifestaron que la Secretaría debe de analizar de manera objetiva la representatividad real que Vitro tiene en el mercado, ya que manifestó que no está legalmente obligada a satisfacer en su totalidad la demanda de vidrio flotado claro en el mercado nacional. Como sustento, Indimex Trading y Vitropanel argumentaron que, la Secretaría ha reiterado que la Solicitante representa el 100% de la producción nacional. Sin embargo, conforme se indica en el punto 453 de la Resolución Preliminar, se reconoce expresamente que la Solicitante no está legalmente obligada a cubrir en su totalidad la demanda del mercado nacional.

390. Respecto de estos argumentos, la Secretaría determinó que no son procedentes. En efecto, el punto 379 de la Resolución Preliminar establece que Vitro conforma la rama de producción nacional y se encuentra apoyada por el 100% de los productores que manifestaron su posición respecto de la solicitud, pero no que la

Solicitante representa el 100% de la producción nacional, como Indimex Trading y Vitropanel señalan. Dicho punto de la Resolución se reproduce a continuación:

379. Los resultados que la Secretaría obtuvo indican que, en el periodo investigado, la producción de Vitro representó 48% de la producción nacional total de vidrio flotado claro y Saint-Gobain apoya la solicitud de la presente investigación antidumping. Por consiguiente, de conformidad con los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, Vitro conforma la rama de producción nacional y **se encuentra apoyada por el 100% de los productores que manifestaron su posición respecto de la solicitud, en tanto que únicamente Saint-Gobain se manifestó.**

391. Asimismo, la Secretaría no encuentra ordenamiento alguno en la legislación en la materia que respalde que la Secretaría debe de analizar la representatividad de Vitro en términos de la parte que satisface de la demanda de vidrio flotado claro en el mercado nacional.

392. La Secretaría precisa que determinó la representatividad de la Solicitante, tomando en cuenta su participación en la producción nacional y el grado de apoyo o de oposición a su solicitud, de conformidad con lo establecido en los artículos 5.4 del Acuerdo *Antidumping* —el cual señala que “(...) La solicitud se considerará hecha “por la rama de producción nacional o en nombre de ella” cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50 por ciento de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud (...)”—, 50 de la LCE —“(...) Las Solicitantes deberán ser representativos de cuando menos el 25% de la producción total de la mercancía idéntica o similar (...)”—, y 60 del RLCE —“(...) Los Solicitantes deberán probar que representan cuando menos al 25 por ciento de la producción nacional (...)”—.

393. En consecuencia, la Secretaría concluyó que Vitro constituye la rama de producción nacional de vidrio flotado claro similar al que es objeto de investigación, en virtud de que durante el periodo investigado representó 48% de la producción nacional de este producto, además de que la solicitud cuenta con el apoyo del 100% de los productores que manifestaron su posición respecto de la solicitud, por lo que satisface los requisitos establecidos en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo *Antidumping*, 40 y 50 de la LCE, y 60, 61 y 62 del RLCE. Adicionalmente, la Secretaría confirma que no existen elementos que indiquen que la Solicitante se encuentre vinculada con exportadores o importadores del producto objeto de investigación.

3. Mercado nacional

394. La información que obra en el expediente administrativo permite concluir que la Solicitante, Saint-Gobain y Guardian Glass son las empresas productoras nacionales de vidrio flotado claro similar al que es objeto de investigación y así lo confirmaron las empresas importadoras Vitropanel, Ermita Comercial y Templados del Centro. El resto de la oferta en México la complementan importaciones de diversos orígenes, entre ellas las originarias de China, Malasia, Alemania, Argelia, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Colombia, Corea del Sur, España, los Estados Unidos, Francia, Hong Kong, India, Italia, Japón, Luxemburgo, Países Bajos, Perú, Rumania, Tailandia, Taiwán y Vietnam.

395. Como se indica en los puntos 85 y 86 de la Resolución de Inicio, 370 de la Resolución Preliminar y 381 de la presente Resolución, tanto las importaciones objeto de investigación como el producto de fabricación nacional similar se destinan principalmente a los sectores industriales dedicados a la construcción y arquitectura, línea blanca y automotriz. Asimismo, en razón de los usos que tienen ambos productos concurren a todo el territorio nacional.

396. La Solicitante argumentó que en el mercado nacional dichos productos no presentan un patrón de ventas de temporada, o bien, de concentración. No obstante, destacó que la industria del vidrio, incluida la correspondiente al producto objeto de la presente investigación, refleja los efectos de los ciclos económicos nacionales e internacionales, al estar estrechamente vinculada con sectores sensibles como las industrias de la construcción, automotriz y de línea blanca, las cuales suelen reflejar en mayor o menor grado las variaciones de los ciclos económicos.

397. Respecto del comportamiento del mercado nacional, la Solicitante reiteró que, en un contexto de crecimiento del mercado en los periodos investigado y analizado, el volumen de las importaciones en condiciones de *dumping* observó un significativo aumento, lo cual se explica por el margen de subvaloración que su precio observó respecto del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, situación que provocó un crecimiento de su participación en el Consumo Nacional Aparente, en adelante CNA, en detrimento de la producción nacional de vidrio flotado claro.

398. Al igual que en la etapa previa del procedimiento, la Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional de vidrio flotado claro con base en la información existente en el expediente administrativo.

Para ello, al igual que en la etapa preliminar de la presente investigación, calculó el CNA de vidrio flotado claro y el consumo interno de este producto. Este último indicador se calculó en consideración de que Vitro destina una parte de su producción al autoconsumo y otra a la venta en el mercado interno, donde compite de manera directa con las importaciones de vidrio flotado claro. Para el cálculo de dichos indicadores se consideró la siguiente información:

- a. Las cifras nacionales de producción, ventas al mercado interno y de exportaciones estimadas con base en las cifras de la Solicitante y de Saint-Gobain.
- b. Las cifras de importaciones para el periodo analizado, correspondientes al producto objeto de investigación, obtenidas conforme se indica en el punto 110 de la Resolución de Inicio y 398 de la Resolución Preliminar, que se confirman en el punto 414 de la presente Resolución.

399. La Secretaría constató que el mercado nacional de vidrio flotado claro registró un comportamiento creciente en el periodo analizado. En efecto, el CNA de este producto —calculado como la producción nacional total más las importaciones menos las exportaciones—, disminuyó 9% en el periodo 2 respecto del periodo 1, pero aumentó 11% en el periodo investigado, de forma tal que en el periodo analizado observó un crecimiento de 2%. El desempeño de cada componente del CNA fue el siguiente:

- a. Las importaciones totales aumentaron 119% en el periodo analizado, derivado de un crecimiento de 5% en el periodo 2 y 109% en el periodo investigado. Durante el periodo analizado las importaciones totales se efectuaron de 25 países. En particular, durante el periodo investigado los principales proveedores en orden de importancia fueron los Estados Unidos, Malasia, China, Bélgica y Corea del Sur que, en conjunto, representaron 99% del volumen total importado.
- b. La producción nacional registró una caída de 4% en el periodo analizado, ya que disminuyó 5% en el periodo 2 y aumentó 1% en el periodo investigado.
- c. Las exportaciones crecieron 44% en el periodo 2 y 5% en el periodo investigado, de forma que registraron un incremento de 52% en el periodo analizado.

400. En cuanto al consumo interno —calculado como las importaciones totales más las ventas nacionales al mercado interno—, la Secretaría constató que este indicador mostró un comportamiento similar al que registró el CNA. En efecto, creció 2% en el periodo analizado, registró una caída de 7% en el periodo 2, pero aumentó 10% en el periodo investigado.

401. La Producción Nacional Orientada al Mercado Interno, en adelante PNOMI —calculada como la producción nacional total menos las exportaciones—, registró un descenso de 9% en el periodo analizado, disminuyó 10% en el periodo 2 y creció 1% en el periodo investigado.

4. Análisis real de las importaciones

402. De conformidad con los artículos 3.1, 3.2, 3.3, 3.7 y 5.8 del Acuerdo *Antidumping*; 41, fracción I y 42, fracción I de la LCE, y 64, fracción I, 67 y 68, fracción I del RLCE, la Secretaría evaluó el comportamiento y la tendencia de las importaciones del producto objeto de investigación durante el periodo analizado, tanto en términos absolutos como en relación con la producción o el consumo nacional. Asimismo, analizó si el comportamiento del volumen de las importaciones originarias de China y Malasia sustentan la probabilidad de que estas aumenten sustancialmente en el futuro inmediato.

a. Importaciones objeto de análisis

403. El producto objeto de investigación ingresa por la fracción arancelaria 7005.29.99 de la TIGIE, que se refiere específicamente a vidrio flotado claro, aunque también a otros productos, como espejo de vidrio transparente doble recubierto, cubierta de vidrio o placas de vidrio de cuarzo, como se señala en el punto 391 de la Resolución Preliminar. Adicionalmente, la Solicitante indicó que, durante el periodo analizado, por errores de clasificación también ingresó producto objeto de investigación por la fracción arancelaria 7005.21.03 de la TIGIE, a pesar de que esta se refiere a vidrio flotado coloreado.

404. Vitro calculó los valores y volúmenes de importaciones de vidrio flotado claro, tanto originario de China y Malasia como de los demás orígenes, a partir de la base de las operaciones de importación por las fracciones arancelarias 7005.21.03 y 7005.29.99 de la TIGIE, realizadas durante el periodo analizado, que obtuvo de la ANAM, a través de la CANACINTRA, que incluye la descripción del producto en cada operación, conforme a la metodología descrita en el punto 35 de la Resolución de Inicio.

405. La Secretaría se allegó del listado de las operaciones de importación del SIC-M, por las fracciones arancelarias 7005.21.03 y 7317.00.99 de la TIGIE, realizadas durante el periodo analizado, dado que las operaciones contenidas en dicha base de datos se obtienen de los pedimentos aduaneros que se dan en un marco de intercambio de información entre agentes y apoderados aduanales, por una parte, y la autoridad aduanera por la otra y, por lo tanto, se considera como la mejor información disponible. Además, dicho listado incluye, entre otros elementos, el volumen, el valor y la descripción del producto importado en cada operación.

406. Con base en ello, para calcular el valor y el volumen de las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China, Malasia y otros orígenes, la Secretaría consideró el listado de importaciones del SIC-M, y se basó en la metodología propuesta por Vitro, descrita en el punto 35 de la Resolución de Inicio, y excluyó del análisis las operaciones con clave de pedimento A4.

407. En la etapa preliminar de la investigación, de acuerdo con lo descrito en los puntos 396 y 397 de la Resolución Preliminar, la Secretaría contó con pedimentos de importación, pero no identificó operaciones que modificaran el cálculo del volumen y valor de importaciones de vidrio flotado claro objeto del presente procedimiento que obtuvo en la etapa de inicio. Asimismo, las partes comparecientes no cuestionaron dicho cálculo.

408. Por consiguiente, conforme lo descrito en el punto 398 de la Resolución Preliminar, la Secretaría confirmó los valores y volúmenes de importaciones de vidrio flotado claro, originarias tanto de China y Malasia como de los demás orígenes que obtuvo en la etapa de inicio del presente procedimiento.

409. En la etapa final de la investigación, Indimex Trading y Vitropanel argumentaron que, en contraste con lo que la Secretaría señaló en el punto 72 de la Resolución Preliminar —La normatividad en la materia no establece lineamiento alguno sobre cómo la autoridad investigadora debe cuantificar las importaciones investigadas—, existen criterios reconocidos por la Organización Mundial del Comercio —OMC— que pueden guiar el análisis para cuantificar los volúmenes de las importaciones investigadas. Para sustentar esta consideración señalaron los siguientes precedentes de la OMC: i) “Informe A.3.16.3 Estados Unidos — Acero laminado en caliente, párrafo 192 (WT/DS184/AB/R)”; ii) “Informe A.3.18.1 CE — Ropa de cama (Artículo 21.5 — India), párrafo 113 (WT/DS141/AB/RW)”; y iii) “Informe A.3.19.4 CE — Ropa de cama (Artículo 21.5 — India), párrafo 137 (WT/DS141/AB/RW)”.

410. La Secretaría considera que este argumento de Indimex Trading y Vitropanel no desvirtúa el cálculo de las importaciones del volumen y valor de importaciones de vidrio flotado claro objeto de la presente investigación.

411. De la lectura integral del párrafo 72 de la Resolución Preliminar se aprecia que la Secretaría indica aquellos elementos que sustentan que las importaciones del producto investigado deben considerarse, incluyendo aquellas que se realizan por una fracción arancelaria de la TIGIE distinta de aquella por la que deberían ingresar, pero no que la cuantificación del valor y el volumen de las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China, Malasia y otros orígenes se haya realizado mediante una metodología que no consideró prueba positivas y criterios razonables.

412. En efecto, para cuantificar el valor y el volumen de las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China, Malasia y otros orígenes, los puntos 109 y 110 de la Resolución de Inicio, así como 393 y 394 de la Resolución Preliminar indican la información que la Secretaría utilizó para tal fin —listado de las operaciones de importación del SIC-M, por las fracciones arancelarias 7005.21.03 y 7317.00.99 de la TIGIE—, por una parte, y, por otra, en el punto 35 de la Resolución de Inicio se indican los criterios que consideró.

413. En el transcurso de la presente investigación, las partes comparecientes no cuestionaron la información y tampoco la metodología que la Secretaría utilizó para cuantificar el valor y el volumen de las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China, Malasia y otros orígenes.

414. En consecuencia, la Secretaría confirma el cálculo que realizó en las etapas previas de la presente investigación de los valores y volúmenes de importaciones de vidrio flotado claro, originarias tanto de China y Malasia como de los demás orígenes.

b. Acumulación de las importaciones

415. En la etapa inicial de la investigación, de acuerdo con los resultados descritos en los puntos 111 a 114 de la Resolución de Inicio, la Secretaría consideró procedente acumular los efectos de las importaciones del vidrio flotado claro originarias de China y Malasia para el análisis de amenaza de daño a la rama de producción nacional, situación que confirmó en la etapa preliminar, conforme los resultados descritos en los puntos 402 a 406 de la Resolución Preliminar.

416. En esta etapa de la investigación, al igual que en la previa, las empresas exportadoras o importadoras comparecientes no cuestionaron esta determinación.

417. No obstante, al igual que en las etapas previas de la investigación, de conformidad con lo establecido en los artículos 3.3 y 5.8 del Acuerdo *Antidumping*, 43 de la LCE, y 67 del RLCE, la Secretaría examinó la procedencia de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia. Para tal efecto, analizó el margen de discriminación de precios con el que se realizaron las importaciones originarias de cada país proveedor, los volúmenes de dichas importaciones, así como las condiciones de competencia entre las mismas y el producto similar de fabricación nacional.

418. De acuerdo con el análisis de discriminación de precios descrito en la presente Resolución, la Secretaría concluye que, durante el periodo investigado, las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia se realizaron con un margen de discriminación de precios mayor al *de minimis*, por lo que se cumple con lo previsto en los artículos 5.8 del Acuerdo *Antidumping* y 67 del RLCE.

419. La Secretaría también observó que, en el periodo investigado, el volumen de las importaciones de cada país proveedor fue mayor al umbral de insignificancia que establecen los artículos referidos en el punto inmediato anterior. En efecto, en el periodo investigado, las importaciones originarias de China y Malasia representaron 17% y 39% del volumen total importado, respectivamente.

420. A partir del listado de operaciones de importación del SIC-M señalado en el punto 393 de la Resolución Preliminar y 405 de la presente Resolución, y el listado de ventas de vidrio flotado claro de Vitro a sus clientes, para el periodo analizado, la Secretaría constató lo siguiente:

- a. Como se indicó en el punto 382 de la presente Resolución, 10 clientes de Vitro realizaron importaciones de vidrio flotado claro de China y Malasia.
- b. Dos de estos clientes realizaron importaciones de vidrio flotado claro tanto de China como de Malasia, mientras que los restantes ocho las efectuaron de uno u otro de los países investigados, lo que indica la competencia e intercambiabilidad entre los productos originarios de dichos países.

421. Los resultados anteriores permiten concluir que el vidrio flotado claro importado de China y el importado de Malasia compite entre sí y con el similar de fabricación nacional, a fin de abastecer a los mismos consumidores, en los sectores industriales dedicados a la construcción y arquitectura, línea blanca y automotriz, y mercados geográficos.

422. A partir de los resultados descritos y de conformidad con lo previsto en los artículos 3.3. de Acuerdo *Antidumping*, 43 de la LCE, y 67 del RLCE, la Secretaría concluyó que es procedente acumular los efectos de las importaciones de vidrio flotado claro, originarias de China y Malasia, para el análisis de amenaza de daño a la rama de producción nacional, ya que de acuerdo con las pruebas disponibles en el expediente administrativo: i) dichas importaciones se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al *de minimis*; ii) los volúmenes de las importaciones procedentes de cada país no son insignificantes; y iii) los productos importados compiten en los mismos mercados, llegan a clientes comunes y tienen características y composición química semejantes, por lo que se colige que compiten entre sí y con el vidrio flotado claro de fabricación nacional.

c. Análisis real y potencial de las importaciones

423. Vitro argumentó que, en un contexto de crecimiento del mercado nacional, en el periodo analizado las importaciones de vidrio flotado claro, originarias de China y Malasia registraron un crecimiento significativo en términos absolutos y relativos, en relación con las importaciones totales y el CNA. Destacó que dicho comportamiento benefició principalmente a las importaciones objeto de investigación, ya que la PNOMI perdió presencia en dicho mercado, lo que generó un desplazamiento de la mercancía nacional.

424. En esta etapa de la investigación, Indimex Trading y Vitropanel manifestaron que es fundamental considerar las importaciones de cada empresa, entre ellas, las que dichas empresas realizaron. Lo anterior, debido a que este enfoque es necesario para observar el comportamiento de las importaciones de cada empresa importadora y así tener un parámetro completo para realizar un análisis de conformidad con la legislación en la materia.

425. La Secretaría considera que esta argumentación carece de sustento, pues la legislación en la materia señala que la determinación de daño comprenderá un examen objetivo del volumen total de las importaciones objeto de *dumping*, por lo que en la presente investigación no es procedente examinar individualmente el desempeño de las importaciones de alguna o algunas empresas, tal como Indimex Trading y Vitropanel consideran. Ello, en virtud de que las importaciones originarias de China y Malasia se realizaron en condiciones de discriminación de precios, conforme a los resultados descritos en el punto 367 de la presente Resolución. Lo establecido en el artículo 3.1 del Acuerdo *Antidumping* así lo constata:

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

426. La información que obra en el expediente administrativo confirma que las importaciones totales de vidrio flotado claro aumentaron 5% en el periodo 2 y 109% en el periodo investigado, así como 119% en el periodo analizado. El incremento que las importaciones totales registraron durante el periodo analizado se explica por el desempeño tanto de las originarias de China y Malasia como de los demás orígenes.

427. En efecto, las importaciones originarias de China y Malasia, en adelante importaciones investigadas, registraron un crecimiento de 384% en el periodo analizado: aumentaron 92% en el periodo 2 y 152% en el periodo investigado, cuando contribuyeron con 56% de las importaciones totales, que significó un incremento de 30 puntos porcentuales en relación con la contribución que tuvieron en el periodo 1, que fue del orden de 26%, mientras que en el periodo 2 tuvieron una participación de 47%, lo que se reflejó en un crecimiento de 9 puntos porcentuales en el periodo investigado.

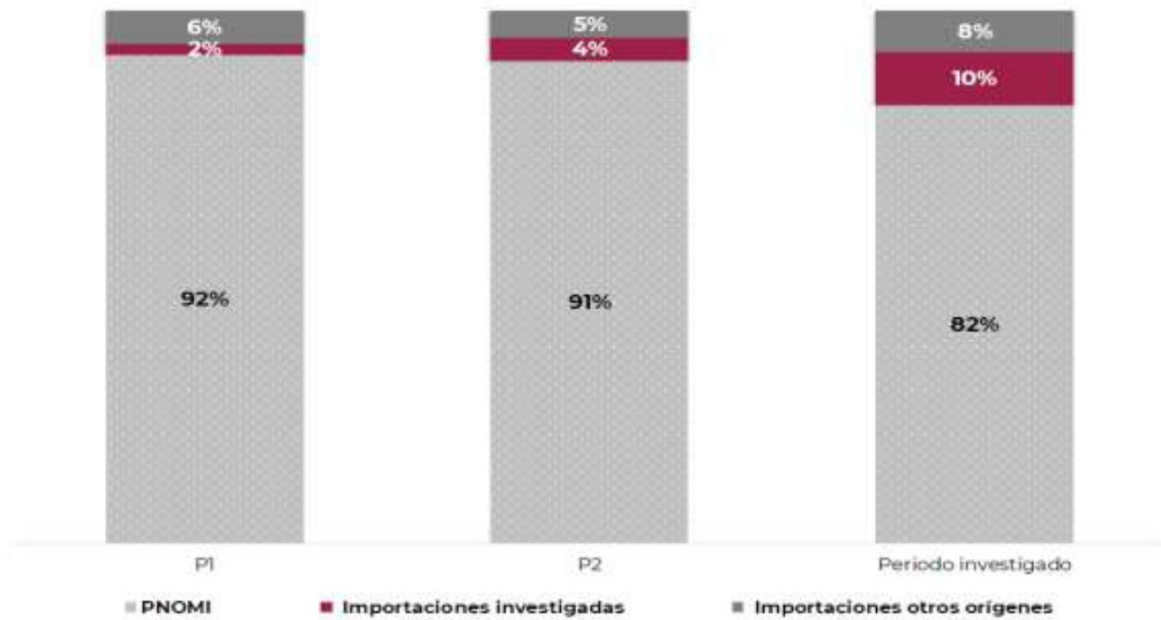
428. Por su parte, las importaciones de los demás orígenes disminuyeron 25% en el periodo 2 y crecieron 71% en el periodo investigado, lo que se tradujo en un incremento de 28% en el periodo analizado. Su contribución en las importaciones totales pasó de 74% en el periodo 1 a 44% en el periodo investigado, de manera que disminuyeron su participación en 30 puntos porcentuales en el periodo analizado.

429. En términos de participación en el mercado nacional, la Secretaría observó que las importaciones totales aumentaron 10 puntos porcentuales en el CNA en el periodo analizado, al pasar de 8% en el periodo 1 a 18% en el periodo investigado. Este comportamiento está asociado con el aumento de participación de mercado que las importaciones investigadas observaron. En efecto:

- a. Las importaciones investigadas representaron 2% del CNA en el periodo 1, 4% en el periodo 2 y 10% en el periodo investigado, lo que significó un aumento de 8 puntos porcentuales en el periodo analizado y 6 puntos porcentuales en el periodo investigado. En los periodos señalados, las importaciones investigadas representaron 2%, 4% y 11%, respectivamente, de la producción nacional, lo que significó un crecimiento de 9 puntos porcentuales en el periodo analizado y 7 puntos porcentuales en el periodo investigado.
- b. Las importaciones de los demás orígenes aumentaron su participación en el CNA dos puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de una participación de 6% del CNA en el periodo 1 a 8% en el periodo investigado —5% en el periodo 2—.

430. Por consiguiente, la PNOMI disminuyó su participación en el CNA en 10 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de una participación de 92% en el periodo 1 a 91% en el periodo 2 y 82% en el periodo investigado.

431. La Secretaría observó que, de los 10 puntos porcentuales de pérdida de mercado de la producción nacional en el periodo analizado, 8 puntos son atribuibles a las importaciones investigadas y 2 puntos a las de los demás orígenes, mientras que, en el periodo investigado, de los 9 puntos porcentuales de pérdida de participación, 6 puntos son atribuibles a las importaciones investigadas y 3 puntos a las de otros orígenes. Estos resultados se ilustran en la siguiente gráfica:

Mercado nacional de vidrio flotado claro

Fuente: Elaboración propia de la Secretaría con cifras del SIC-M y las productoras

432. En relación con el consumo interno, las importaciones investigadas contribuyeron con 3% en el periodo 1, 6% en el periodo 2 y 13% en el periodo investigado, lo que significó un aumento de su participación de 10 puntos porcentuales en el periodo analizado y de 7 puntos porcentuales en el periodo investigado. Respecto del volumen total de las ventas al mercado interno de la producción nacional, las importaciones investigadas representaron 3% en el periodo 1, 6% en el periodo 2 y 17% en el periodo investigado, por lo que observaron un incremento de 14 puntos porcentuales en el periodo analizado y 11 puntos porcentuales en el periodo investigado.

433. Las importaciones de los demás orígenes tuvieron un comportamiento positivo respecto de su participación en el consumo interno, al aumentar 2 puntos porcentuales en el periodo analizado y 4 puntos en el periodo investigado, al representar 8% en el periodo 1, 6% en el periodo 2 y 10% en el periodo investigado.

434. En consecuencia, las ventas al mercado interno de la producción nacional disminuyeron su participación en el consumo interno en 12 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 89% a 77% —88% en el periodo 2—, -1 punto porcentual del periodo 1 al periodo 2 y -11 puntos porcentuales en el periodo investigado, atribuibles a las importaciones investigadas.

435. Adicionalmente, Vitro argumentó que el comportamiento creciente que registraron las importaciones investigadas en el periodo analizado, incentivadas por sus precios bajos, en un contexto de crecimiento del mercado nacional de vidrio flotado claro, en conjunto con las circunstancias que se indican a continuación, sustentan la probabilidad de que la tendencia creciente continúe en el futuro próximo, alcanzando volúmenes considerables que causarían un daño importante a la rama de producción nacional fabricante del producto similar. Los elementos que la Solicitante presentó para sustentar esta argumentación se indican en el punto 417 de la Resolución Preliminar, los cuales se reproducen a continuación.

- a. La capacidad libremente disponible con que cuentan, de manera conjunta, los países investigados para la fabricación de vidrio flotado claro, en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar.
- b. Las restricciones comerciales que China y Malasia enfrentan por medidas *antidumping* en mercados relevantes como Brasil, India, Corea, Sudáfrica y Colombia, por lo que los países investigados podrían reorientar parte de sus exportaciones de vidrio flotado claro al mercado nacional.
- c. La perspectiva favorable de crecimiento del mercado mexicano de vidrio flotado claro.

436. Respecto de las restricciones comerciales que China y Malasia enfrentan, referidas en el punto inmediato anterior, Vitro proporcionó copia de las resoluciones de las medidas respectivas, que se encuentran en OMC, Portal Integrado de Información Comercial (I-TIP), consultado el 16 de julio de 2024. Asimismo, aportó los enlaces de las páginas de Internet gubernamentales correspondientes.

437. La Solicitante presentó proyecciones de dos periodos posteriores al investigado —abril de 2024-marzo de 2025 y abril de 2025-marzo de 2026— bajo dos escenarios: uno con la imposición de cuotas compensatorias, y otro sin la aplicación de estas. La Solicitante explicó que realizó dichos escenarios debido a que la eventual medida de remedio comercial a las importaciones originarias de China y Malasia se adoptaría hasta el segundo periodo proyectado, considerando los plazos del procedimiento *antidumping* previstos en la legislación de la materia.

438. Asimismo, para el periodo abril de 2025-marzo de 2026, la Solicitante presentó una evaluación contrafactual de los indicadores económicos, donde comparó el escenario sin cuotas compensatorias con aquel donde se aplicarían estas medidas de remedio comercial.

439. Al respecto, aun cuando la Solicitante presentó estimaciones para dos periodos proyectados, la Secretaría constató que es en el segundo en el que se observarían las afectaciones a la rama de producción nacional en caso de no imponerse cuotas compensatorias a las importaciones investigadas. Asimismo, los escenarios con imposición de cuotas compensatorias no muestran afectaciones. Por lo anterior, al igual que en las etapas previas, la Secretaría reitera que las proyecciones del segundo periodo, en el escenario sin imposición de cuotas compensatorias, son las que resultan relevantes para analizar la afectación de las importaciones investigadas en condiciones de *dumping* a la rama de producción nacional.

440. En el escenario que considera que no se aplican cuotas compensatorias, Vitro proyectó las importaciones conforme la metodología descrita en los puntos 180 de la Resolución de Inicio y 422 de la Resolución Preliminar, la cual se reproduce a continuación:

- a. Para el periodo abril de 2024-marzo de 2025, las importaciones investigadas se proyectaron a partir de la mitad de la tasa media de crecimiento anual que estas importaciones observaron en el periodo analizado y, para el segundo periodo proyectado —abril de 2025-marzo de 2026—, a partir de la tasa media de crecimiento anual que registraron en el periodo analizado.
- b. Vitro indicó que su estimación del periodo abril de 2024-marzo de 2025 es conservadora, debido a que el incremento de las importaciones investigadas pudiera ser mayor, dado que la tasa proyectada es inferior a la que estas importaciones observaron tanto en el periodo analizado como en el investigado. Además, el volumen estimado representa solo una fracción mínima, de menos de 1%, de la capacidad libremente disponible y el potencial exportador con que cuentan las industrias de los países investigados.
- c. Para estimar las importaciones originarias de los demás países, consideró la proporción de estas en el CNA durante el periodo investigado, y la ajustó acorde a sus estimaciones de las importaciones del producto objeto de investigación y de exportaciones.

441. En esta etapa de la investigación, las empresas importadoras Indimex Trading y Vitropanel manifestaron que, para la determinación de amenaza de daño, la Secretaría debe de allegarse de información estadística real, en este caso, de datos de los volúmenes de las importaciones originarias de China y Malasia para el periodo posterior al investigado, abril de 2025-marzo de 2026, ya que a la fecha de la publicación de la Resolución Preliminar ya existe información real, misma que permite analizar el comportamiento de las importaciones investigadas en dicho periodo respecto del periodo investigado.

442. Al respecto, la Secretaría determinó que el argumento de Indimex Trading y Vitropanel, en el sentido de analizar el comportamiento real que tuvieron las importaciones investigadas en el periodo posterior al investigado es improcedente, puesto que la determinación de amenaza de daño, además de un análisis de los indicadores económicos y financieros reales, se basa en un análisis prospectivo, considerando un escenario donde las circunstancias que se observaron en el periodo analizado no se modifiquen en grado tal que pudieran cambiar el comportamiento de las importaciones investigadas. En este sentido, la publicación del inicio de una investigación *antidumping* y más aún la publicación de la Resolución Preliminar que determine la aplicación de cuotas compensatorias provisionales propician que los agentes económicos modifiquen los volúmenes de sus importaciones.

443. En consecuencia, la Secretaría confirma que la metodología que las Solicitantes utilizaron para proyectar las importaciones investigadas es razonable, pues además de basarse en la tendencia que mostraron durante el periodo analizado, conforme los resultados que se indican en el punto 539 de la Resolución Preliminar, mismos que se confirman en el punto 565 de la presente Resolución, representan una parte insignificante (el 0.007%) de la capacidad libremente disponible para fabricar vidrio flotado claro de los países investigados en 2023, de modo que es probable que los volúmenes proyectados puedan concretarse, considerando las restricciones comerciales que las exportaciones de dicho producto de los países investigados enfrentan en otros mercados.

444. Al considerar los volúmenes de importaciones calculados conforme lo referido en el punto 398 de la Resolución Preliminar, situación que se confirma en el punto 414 de la presente Resolución, la Secretaría replicó la metodología que la Solicitante propuso para las proyecciones de las importaciones de vidrio flotado claro, originarias de China y Malasia, y confirmó que, en el periodo abril de 2025-marzo de 2026:

- a. Las importaciones investigadas alcanzarían un volumen que sería 120% mayor respecto del que registraron en el periodo investigado, lo que les permitiría alcanzar una participación de 21% en el CNA, que significaría 10 puntos porcentuales más con respecto de la que tuvieron en el periodo investigado.
- b. La producción nacional disminuiría su participación en el CNA en 10 puntos porcentuales respecto de la que registró en el periodo investigado, debido a que las importaciones de otros orígenes la disminuirían en 1 punto porcentual.
- c. En el consumo interno las importaciones investigadas incrementarían su participación en 13 puntos porcentuales respecto de la que alcanzaron en el periodo investigado, al pasar de 13% a 26%. Por su parte, las ventas al mercado interno de la producción nacional disminuirían su contribución en el consumo interno en 12 puntos porcentuales y las importaciones de otros orígenes en 1 punto porcentual con respecto del periodo investigado.

445. Con base en el análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que las importaciones investigadas registraron una tendencia creciente en términos absolutos y en relación con la producción nacional y el CNA, tanto en el periodo analizado como en el periodo investigado. Asimismo, existen elementos suficientes que sustentan la probabilidad fundada de que en el futuro inmediato las importaciones investigadas aumenten considerablemente, a un nivel que, dada la participación que registraron en el mercado nacional y los precios a que concurrieron, continúen incrementando su participación de mercado y amenacen causar daño a la rama de producción nacional.

5. Efectos reales y potenciales sobre los precios

446. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.1, 3.2, 3.3 y 3.7 del Acuerdo *Antidumping*; 41, fracción II y 42, fracción III de la LCE, y 64, fracción II y 68, fracción III del RLCE, la Secretaría analizó si las importaciones investigadas concurrieron al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar y de otros países, o bien, si su efecto fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que, en otro caso, se hubiera producido; así como si el nivel de precios de las importaciones fue determinante para explicar su comportamiento en el mercado nacional y si existen elementos que sustenten que los precios a los que se realizan harán aumentar la cantidad demandada de dichas importaciones.

447. Vitro manifestó que, durante el periodo analizado las importaciones investigadas concurrieron al mercado nacional con precios que, excepto en el periodo 1, se situaron por debajo de los precios nacionales. En particular, en el periodo investigado registraron un significativo margen de subvaloración, lo cual explica el incremento exponencial de las importaciones investigadas y el nivel de participación que alcanzaron en el CNA, lo que indica que se registró una clara relación inversa entre el nivel de subvaloración del precio de las importaciones investigadas y el crecimiento que observaron.

448. La Solicitante agregó que, dadas las condiciones en que compiten los precios nacionales, así como los volúmenes crecientes que las importaciones investigadas registraron a lo largo del periodo analizado, y como consecuencia de la caída que observaron sus precios, la rama de producción nacional se vio orillada a ajustar sus precios a la baja, a fin de no perder participación de mercado.

449. En la etapa previa de la investigación, las empresas importadoras y exportadoras comparecientes no presentaron argumentos sobre el comportamiento de los precios descrito en la Resolución de Inicio.

450. En la etapa final de la investigación, Indimex Trading y Vitropanel manifestaron que el comportamiento de los precios de vidrio flotado claro descrito en la Resolución Preliminar —una baja generalizada en el periodo investigado—, no parece explicarse únicamente por la presencia de las importaciones investigadas, sino que reflejan la tendencia a la baja de todo el mercado vidriero —mercado influenciado por el desempeño que tienen los ciclos del sector de la construcción, y este a su vez sobre los ciclos económicos—. A fin de sustentar su consideración proporcionaron “El Informe Nacional del Sector de la Construcción”, 3 de junio 2024, del Centro de Estudios Económicos del Sector de la Construcción (CEESCO).

451. A partir de la información de esta publicación, Indimex Trading y Vitropanel indicaron que, tanto el Índice Nacional de Precios al Consumidor, en adelante INPC, así como el Índice de la Construcción, mostraron una ligera tendencia a la alza en el periodo 1 —el de la construcción se ubicó más de tres puntos porcentuales por arriba del INPC al inicio de dicho periodo—, posteriormente, en el periodo 2 la tendencia de ambos indicadores descendió en 4.28% y 6.25% al mes de marzo de 2023 y en el periodo investigado los dos índices registran una notable tendencia a la baja, donde incluso el índice de la construcción se ubicó por debajo del INPC —1.21% y 4.65%, respectivamente—. Con base en estos resultados argumentaron que:

- a. A pesar de la tendencia a la baja del INPC y de la Construcción y, por tanto, del mercado vidriero, en contraste con el desempeño de los precios de las importaciones de otros orígenes y de las importaciones investigadas durante el periodo analizado, —registraron una disminución— el precio promedio de venta al mercado interno mostró un crecimiento durante el periodo analizado.
- b. Ante una baja general de precios, no hubo contención del precio de la rama de producción nacional en el mercado interno.
- c. La tendencia de los precios en el sector de la construcción y, por tanto, en el mercado vidriero, permite vender a un precio inferior pero competitivo.

452. En la etapa previa de la investigación, la Secretaría calculó los precios implícitos promedio, en dólares, tanto de las importaciones investigadas como de los demás orígenes, a partir de los volúmenes y valores obtenidos conforme a la metodología referida en el punto 398 de la Resolución Preliminar, así como el precio promedio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, también expresado en dólares.

453. Con los precios que la Secretaría obtuvo, analizó su comportamiento durante el periodo analizado. Los resultados de este ejercicio se muestran en los puntos 432 y 433 la Resolución Preliminar, mismos que en esta etapa de la investigación las partes comparecientes no cuestionaron.

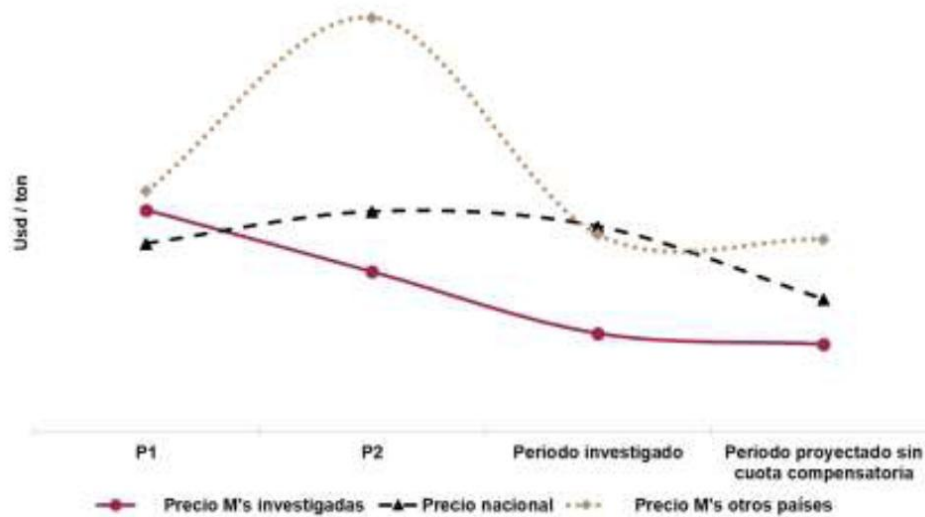
454. Con base en ello, y tomando en cuenta que, conforme lo descrito en el punto 414 de la presente Resolución, el cálculo que se realizó en las etapas previas de la presente investigación de los valores y volúmenes de importaciones de vidrio flotado claro, originarias tanto de China y Malasia como de los demás orígenes se confirma, la Secretaría concluye que:

- a. El precio promedio de las importaciones investigadas, expresado en dólares, registró una caída de 46% en el periodo analizado; disminuyó 20% en el periodo 2 y 33% en el periodo investigado. Respecto del precio promedio de las importaciones de los demás orígenes aumentó 58% en el periodo 2, pero disminuyó 47% en el periodo investigado, de forma que registró una caída de 16% en el periodo analizado.
- b. El precio promedio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, calculado a partir de la información de valor y volumen de ventas al mercado interno de la Solicitante, aumentó 14% en el periodo 2 y disminuyó 6% en el periodo investigado, de manera que tuvo un incremento de 8% en el periodo analizado.

455. Asimismo, con la finalidad de evaluar la existencia de subvaloración, al igual que en las etapas previas de la investigación, la Secretaría comparó el precio en planta de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional con el precio promedio de las importaciones investigadas. Para ello, este último se ajustó con el arancel correspondiente, gastos de agente aduanal y derechos de trámite aduanero.

456. Los resultados permiten concluir que el precio de las importaciones investigadas fue mayor que el precio nacional, en porcentajes de 15% en el periodo 1, pero en el periodo 2 y en el periodo investigado fue menor 23% y 44%, respectivamente. En relación con el precio promedio de las importaciones de otros orígenes, el precio del vidrio flotado claro originario de China y Malasia fue menor en porcentajes de 7%, 56% y 42% en el periodo 1, en el periodo 2 y en el periodo investigado, respectivamente. Estos resultados se ilustran en la siguiente gráfica:

Precio de las importaciones y del producto nacional



Subvaloración (%)	P1	P2	Periodo investigado	Periodo proyectado
Respecto del precio nacional	15	-23	-44	-27
Respecto del precio de otros orígenes	-7	-56	-42	-46

Fuente: Elaboración propia de la Secretaría con cifras del SIC-M e información de las productoras.

457. Los resultados descritos en los puntos anteriores, indican que el comportamiento del precio nacional reflejó el comportamiento del INPC y el de la Construcción, pues contrario de lo que Indimex Trading y Vitropanel señalan, si bien, durante el periodo analizado se observa que el precio nacional registró un crecimiento, como resultado del desempeño que mostró en el periodo 2 (+14%), en el periodo investigado registró una caída de 6%. De hecho, el precio de las importaciones de los otros orígenes tuvo el mismo desempeño.

458. El comportamiento que tuvo el precio nacional pudo reflejar de manera parcial el desempeño del INPC y del sector de la construcción en el periodo 2 y la caída de estos indicadores durante el periodo investigado, es decir una caída de los precios, pero también el que tuvieron a la baja las importaciones investigadas. Asimismo, si bien no obran elementos fehacientes que sustenten que el nivel de precios al que concurrieron las importaciones investigadas hayan causado contención del precio de la rama de producción nacional en el mercado interno, también es cierto que el precio al que concurrieron las importaciones investigadas fue menor que el precio nacional, salvo en el periodo 1, tal como se indica en el punto 456 de la presente Resolución.

459. Por otra parte, de conformidad con el artículo 64, fracción II, inciso D del RLCE, al igual que en la etapa preliminar, la Secretaría analizó si el nivel de precios a los que concurrieron las importaciones investigadas fue un factor determinante para explicar su comportamiento y participación en el mercado nacional, o si fueron otros factores los que pudieran explicarlo.

460. En la etapa preliminar de la investigación, las empresas importadoras Bode-Vidrio, Vitropanel, Indimex Trading, Ermita Comercial y Templados del Centro presentaron argumentos tendientes a sustentar que importaron vidrio flotado claro de China y Malasia debido a problemas de abastecimiento de la rama de producción nacional, ya sea por falta de dicho producto de ciertas dimensiones, de calidad o bien tiempos de entrega. Los argumentos que presentaron estas empresas para sustentar sus afirmaciones se indican en el punto 437 de la Resolución Preliminar, los cuales se resumen a continuación:

- Bode-Vidrio esgrimió que, aun cuando encontró un distribuidor de un productor nacional, quien le dio un precio menor que el ofrecido por cualquiera de los productores nacionales, continúa la escasez de producto y de medidas.
- Vitropanel argumentó que: i) Vitro no fabrica vidrio flotado claro con medidas internacionales, ii) el producto de fabricación nacional presentó faltas de calidad, iii) la producción nacional de vidrio flotado claro no puede abastecer al mercado nacional de este producto, y iv) los tiempos del proveedor chino se adaptan a su producción.

- c. Indimex Trading manifestó que: i) el producto que importa tiene un ancho más grande que el producto similar, y ii) la Solicitante realizó importaciones de vidrio flotado claro originarias de Malasia, a fin de contar con producto para satisfacer la demanda de sus clientes.
- d. Templados del Centro argumentó que una de las empresas productoras nacionales le ofreció surtir el producto con importaciones.
- e. Ermita Comercial argumentó que en México no existe producción del vidrio extra claro.

461. Vitro replicó que la información que obra en el expediente administrativo constata que la industria nacional fabricante de vidrio flotado claro cuenta con capacidad suficiente para abastecer la demanda del mercado nacional de este producto, ya que en el periodo investigado alcanzó una magnitud casi tres veces el CNA del mismo periodo. Asimismo, a fin de desvirtuar las circunstancias que sus contrapartes alegaron para importar producto objeto de investigación, Vitro presentó los argumentos que se indican en los puntos 439 a 442 de la Resolución Preliminar, mismos que se resumen a continuación:

- a. Además de que Bode–Vidrio no sustenta sus afirmaciones, el nivel de precio de la mercancía originaria de Malasia es lo que incentivó a Bode–Vidrio a realizar sus importaciones.
- b. Vitropanel: i) no presenta evidencia de que Vitro no haya atendido sus solicitudes, ii) los correos electrónicos que presentó, además de que están descontextualizados, indican retrasos que no constituyen un desabasto, iii) Vitropanel mantiene una deuda con Vitro, razón probable para haber dejado de comprar su producto iv) no presenta pruebas que demuestren mejores tiempos de respuesta y programación de China frente a Vitro, v) los reclamos de calidad a Vitro correspondieron a montos en valor muy bajos respecto del valor total vendido, lo que no indica que el producto de Vitro tenga problemas de calidad, y vi) las láminas jumbo de vidrio flotado claro sufrieron un daño debido a un siniestro que tuvo el vehículo que las transportaba, y no por las características de la mercancía que Vitro fabrica.
- c. Templados del Centro no presentó prueba que sustente que una de las empresas proveedoras nacionales del producto similar tuvo problemas con el abasto de vidrio flotado claro. Reiteró que, la reparación de su horno de vidrio flotado VF2, no afectó significativamente la capacidad de la producción nacional para abastecer la demanda del mercado interno.
- d. Por lo que se refiere a la argumentación de Indimex Trading, Vitro manifestó que tiene capacidad en sus hornos para producir láminas de vidrio de dimensiones de hasta 3.66 m de ancho y 6 m de largo.

462. A fin de disponer de mayores elementos de juicio sobre estos aspectos, la Secretaría realizó requerimientos de información tanto a la Solicitante como a las empresas importadoras Vitropanel, Bode–Vidrio, Ermita Comercial, Indimex Trading y Templados del Centro. La información que la Secretaría solicitó se describe en los puntos 444 a 447 de la Resolución Preliminar, en tanto que las respuestas a dichos requerimientos —salvo Bode–Vidrio que no dio respuesta al requerimiento—, se encuentran descritas en los puntos 448 a 453 de dicha Resolución, mismas que fundamentalmente reiteran los argumentos que presentaron previamente.

463. Con base en los resultados del análisis de la información y argumentos que la Solicitante y las importadoras referidas proporcionaron, la Secretaría determinó preliminarmente, que no existieron elementos fehacientes que acreditaran que el mercado mexicano hubiese registrado un desabasto de vidrio flotado claro similar al que es objeto de investigación, ocasionado por la capacidad de la industria nacional fabricante de este producto, o bien, que no haya cubierto los requerimientos de sus clientes. Los elementos que sustentaron esta determinación se encuentran descritos en el punto 454 de la Resolución Preliminar.

464. En la etapa final de la investigación, Vitropanel manifestó que, respecto de la calidad del producto, la Secretaría no analizó de manera completa las conversaciones que sostuvo con la Solicitante, argumentando que estaban descontextualizadas. Sin embargo, dichas conversaciones demuestran que realizó una queja formal por la calidad y la distorsión en los precios del producto que Vitro le vendió.

465. En adición de lo anterior, Vitropanel agregó que la Solicitante no le ofreció ajuste alguno en el precio de la mercancía o alguna otra compensación por las fallas técnicas que presentó el vidrio de Vitro. A pesar de esta situación, continuó comprando vidrio flotado claro a Vitro durante el periodo analizado, mientras que, en el periodo investigado, adquirió vidrio de otra empresa productora nacional. Para sustentar sus argumentos, Vitropanel presentó nuevamente las conversaciones que sostuvo con Vitro, así como las facturas de las compras que realizó a la producción nacional.

466. Adicionalmente, en sus escritos de alegatos tanto Indimex Trading como Vitropanel manifestaron que la Secretaría no debe omitir la falta de calidad del vidrio flotado claro que Vitro abastece. Al respecto:

- a. Vitropanel argumentó que el abastecimiento de vidrio flotado claro por parte de Vitro, no ha cumplido con los estándares óptimos: i) el siniestro ocurrió mientras que la propia solicitante transportaba la mercancía, mismo que fue entregado en la bodega de Vitropanel en condiciones inadecuadas; ii) los retrasos y devoluciones derivados del vidrio flotado claro defectuoso colocaron a Vitropanel en una situación de indefensión que afecta la capacidad de hacer frente a sus compromisos comerciales, y iii) la Solicitante omite señalar que no se hicieron efectivas las notas de crédito que pudieron permitir compensar la supuesta deuda que la Solicitante alega.
- b. Indimex Trading señaló que los retrasos en la entrega del producto fueron atribuibles a que uno de sus socios comerciales no lo recibió a tiempo, debido a demoras por parte de la Solicitante, lo que generó entregar el material a sus clientes después de los plazos acordados.

467. La Secretaría determinó que Indimex Trading y Vitropanel no aportaron elementos probatorios que desvirtúen las determinaciones que la Secretaría realizó en la etapa preliminar, que se encuentran en el punto 454 de la Resolución Preliminar.

468. En efecto, de la lectura de la Resolución Preliminar, la Secretaría precisa que la argumentación en el sentido de que las conversaciones que Vitropanel sostuvo con Vitro estaban descontextualizadas, fue argumento de esta última empresa, pero no de la Secretaría. Asimismo, respecto del alegato de Vitropanel, en el sentido de que no se analizó de manera completa las conversaciones que sostuvo con la Solicitante sobre la calidad del producto y que realizó una queja formal sobre este aspecto, la Secretaría determinó que carecen de veracidad, por lo siguiente:

- a. Lo descrito en los puntos 437 a 442 y 448 a 454 de la Resolución Preliminar indican que la Secretaría, en contraste con lo que Vitropanel argumenta, valoró todos los argumentos y pruebas que las partes comparecientes presentaron —incluyendo la información de Vitropanel respecto de la calidad del producto—.
- b. La información que Vitropanel presentó en esta etapa final de la investigación, referentes a las conversaciones que sostuvo con Vitro, así como las facturas de las compras que realizó a la producción nacional, confirman lo que Vitro manifestó conforme lo descrito en el punto 453, inciso e, fracción i) y la determinación que se indica en el punto 454, inciso e), ambos puntos de la Resolución Preliminar:

“453...

e...

i. La reclamación de uno de sus clientes sobre la llegada de un camión con láminas de vidrio flotado claro en medida jumbo que presentaba rotura, se refiere claramente a un siniestro que tuvo el vehículo que transportaba el producto, por lo que los daños en las estructuras de dichas láminas son ajenos a las características intrínsecas de la mercancía que Vitro fabrica. Presentó el correo electrónico correspondiente y la fotografía que el mismo cliente le envió sobre el siniestro.

454...

e. La Secretaría considera que los defectos que algunas de las importadoras comparecientes alegan que presenta el vidrio flotado claro que Vitro fabrica, no constituyen pruebas suficientes que sustenten la falta de calidad de este producto, tomando en cuenta que los medios probatorios que la Solicitante presentó, acreditan el bajo valor de las reclamaciones en relación con el valor total vendido a la reclamante.”

469. Por otra parte, la Secretaría considera que los volúmenes defectuosos que Vitro entregó a Vitropanel o bien los retrasos en la entrega del producto a Indimex Trading, no son de magnitud tal que pudieran afectar la capacidad de estas empresas importadoras de hacer frente a sus compromisos comerciales. Adicionalmente, Vitropanel no aportó medios probatorios que desvirtuaran que mantiene una deuda pendiente con la Solicitante.

470. La Secretaría analizó la información que las Solicitantes y las importadoras referidas aportaron en el transcurso de la investigación. Los resultados confirman que no encontró elementos fehacientes que acrediten que el mercado mexicano hubiese registrado un desabasto de vidrio flotado claro similar al que es objeto de investigación, ocasionado por la capacidad de la industria nacional fabricante de este producto, o bien, que no haya cubierto los requerimientos de sus clientes. Los elementos que llevaron a la Secretaría a tomar esta determinación se describen en el punto 454 de la Resolución Preliminar, mismos que se replican a continuación:

- a. La Solicitante dispone de la capacidad necesaria para abastecer todas las medidas y espesores que el mercado de vidrio flotado claro demanda. En efecto, de acuerdo con las conversaciones que la empresa importadora proporcionó:
 - i. Los casos en que la Solicitante no contaba con el stock necesario, además de ofrecer alternativas, indican retrasos de la entrega de la mercancía de lapsos cortos, los cuales, en efecto, no pueden constituir un desabasto.
 - ii. Vitropanel no solicitó las dimensiones que, a su decir, Vitro no fabrica.
- b. Las capturas de producción de todas las medidas, aportan elementos suficientes que sustentan que fabrica vidrio flotado claro de las siguientes medidas: 1,830 mm x 2,600 mm, 2,134 mm x 3,660 mm, 2,440 mm x 3,660 mm y 2,134 mm x 3,300 mm.
- c. Las empresas importadoras no aportaron prueba alguna que indique que la Solicitante negó o limitó la venta de vidrio flotado claro que le hayan solicitado, aún en las medidas señaladas en el punto anterior.
- d. De acuerdo con lo descrito en los puntos 79 y 80 de la Resolución Preliminar, Vitro fabrica vidrio flotado extra claro. Lo sustentan las capturas de pantalla del sistema SAP, donde se indican órdenes de fabricación de vidrio flotado ultraclaro (Starphire/Acuity marca Vitro), y facturas de venta de este producto correspondientes al periodo analizado.
- e. La Secretaría considera que los defectos que algunas de las importadoras comparecientes alegan que presenta el vidrio flotado claro que Vitro fabrica, no constituyen pruebas suficientes que sustenten la falta de calidad de este producto, tomando en cuenta que los medios probatorios que la Solicitante presentó acreditan el bajo valor de las reclamaciones en relación con el valor total vendido a la reclamante.
- f. Por otra parte, la información que la Solicitante aportó, indica que una de las importadoras comparecientes mantiene una deuda con ella.
- g. Conforme los resultados descritos en el punto 512 de la presente Resolución, la industria nacional cuenta con la capacidad instalada suficiente para abastecer la demanda de vidrio flotado claro del mercado nacional.
- h. En el expediente administrativo no obran elementos que respalden que la Solicitante hubiese suspendido o disminuido su producción en un nivel que causara desabasto, ya que, por una parte, las instalaciones productivas de vidrio flotado claro de la Solicitante no registraron problemas técnicos adicionales a los que presentó en febrero, marzo y abril de 2022 y, por otra, mantuvo niveles bajos de autoconsumo y exportaciones en relación con sus ventas y producción. Asimismo, mantuvo disponibilidad de inventarios.
- i. La captura de pantalla de una conversación mediante la aplicación WhatsApp y el video de la planta de producción de un fabricante de China de vidrio flotado claro no constituyen, por sí mismas, pruebas fehacientes de que se importó por falta de abasto y que dicho fabricante dispone de hornos especializados que contribuyen en la calidad del producto final y se adapta a la producción de Vitropanel en cuanto a los tiempos de respuesta y programación, respectivamente.

471. Por consiguiente, la Secretaría concluyó que la información que obra en el expediente administrativo no sustenta que las importaciones de vidrio flotado claro, originarias de China y Malasia se hubiesen efectuado por factores distintos de los precios, tal como el alegado desabasto, calidad o tiempos de entrega de este producto de fabricación nacional. En contraste, la información disponible aporta elementos suficientes que sustentan que el nivel de precios a los que concurren las importaciones del producto objeto de investigación, fue el factor determinante para explicar su comportamiento creciente, tanto en términos absolutos como relativos.

472. Por otra parte, la Solicitante manifestó que, los precios promedio del producto objeto de investigación, mostraron amplios márgenes de subvaloración respecto del precio del producto de fabricación nacional, particularmente en el periodo investigado, lo cual explica el incremento súbito que registró el volumen de las importaciones investigadas y su participación en el mercado nacional, lo que permite confirmar la amenaza de daño a la rama de producción nacional.

473. Con base en ello, la Solicitante indicó que, en caso de no imponerse cuotas compensatorias, los bajos precios de las importaciones investigadas continuarían en el futuro inmediato, situación que presionaría a los precios nacionales a la baja, lo que repercutiría de manera negativa en los ingresos y los resultados operativos, entre otros indicadores relevantes de la rama de producción nacional.

474. Como se señaló en los puntos 419 a 421 de la Resolución Preliminar y 437 a 439 de la presente Resolución, la Secretaría observó que es en el segundo periodo proyectado en el que se observarían las afectaciones a la rama de producción nacional en caso de no imponerse cuotas compensatorias a las importaciones investigadas. En consecuencia, al igual que en las etapas previas, la Secretaría reitera que las proyecciones del segundo periodo, en el escenario sin imposición de cuotas compensatorias son las que resultan relevantes para analizar la amenaza de daño.

475. La Secretaría constató que, en el escenario que considera que no se apliquen cuotas compensatorias, Vitro proyectó los precios conforme a la metodología descrita en el punto 183 de la Resolución de Inicio, misma que se considera en el punto 459 de la Resolución Preliminar, la cual se reproduce a continuación:

- a.** Para el segundo periodo proyectado —abril de 2025-marzo de 2026—, el precio de las importaciones investigadas se proyectó de la siguiente forma: al precio del periodo investigado se aplicó la mitad de la tasa de crecimiento que se registró en dicho periodo. Vitro indicó que su estimación es conservadora.
- b.** Para estimar el precio de las importaciones originarias de los demás orígenes, consideró que estos mantendrían la diferencia promedio que observaron durante el periodo analizado respecto de los de la producción nacional.
- c.** El precio de las ventas al mercado interno se proyectó considerando el precio proyectado de las importaciones investigadas y agregó a este el promedio del margen de subvaloración de los periodos 2 y el investigado; la Solicitante indicó que en esos periodos fue cuando se registraron márgenes de subvaloración y cuando más se incrementaron las importaciones investigadas.

476. En la etapa final de la investigación, como se indicó en el punto 441 de la presente Resolución, Indimex Trading y Vitropanel manifestaron que, para la determinación de amenaza de daño, la Secretaría debe de allegarse de información estadística real, en este caso, de datos de los volúmenes y valores de las importaciones originarias de China y Malasia, y, por tanto de sus precios, para el periodo posterior al investigado, abril de 2025-marzo de 2026, ya que a la fecha de la publicación de la Resolución Preliminar ya existía información real, misma que permite analizar el comportamiento de las importaciones investigadas y sus precios en dicho periodo respecto del periodo investigado.

477. Al respecto, la Secretaría reitera que el argumento de Indimex Trading y Vitropanel, en el sentido de analizar el comportamiento real que tuvieron las importaciones investigadas, así como su precio en el periodo posterior al investigado es improcedente, de conformidad con los argumentos descritos en el punto 442 de la presente Resolución.

478. Por consiguiente, la Secretaría concluyó que la metodología que la Solicitante utilizó para proyectar los precios de las importaciones investigadas es razonable, pues además de basarse en su comportamiento y en los niveles de subvaloración que observaron en el periodo analizado y, en particular en el periodo investigado, es factible que continúen cayendo en el futuro inmediato, de forma tal que presionen a los precios nacionales a la baja, lo que amenazaría con causar un daño importante a los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional.

479. Al igual que en la etapa previa, la Secretaría replicó la metodología que la Solicitante propuso para las proyecciones de los precios de las importaciones originarias de China y Malasia, y confirmó que, en el periodo abril de 2025-marzo de 2026 registrarían un descenso de 16% respecto del periodo investigado, ubicándose en 27% por debajo del precio nacional; asimismo, este último precio registraría un descenso de 30% respecto del registrado en el periodo investigado. En relación con los precios de las importaciones de otros orígenes, el precio de las importaciones investigadas sería 46% inferior en el periodo proyectado.

480. Con base en los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó que, durante el periodo analizado, excepto en el periodo 1, las importaciones investigadas registraron significativos niveles de subvaloración respecto del precio nacional y de otras fuentes de abastecimiento. Este bajo nivel de precios se observa en forma asociada con la práctica de discriminación de precios en que incurrieron, cuyos elementos quedaron establecidos en el punto 367 de la presente Resolución. Además, el bajo nivel de precios de las importaciones investigadas respecto tanto del precio nacional como del precio de otras fuentes de abastecimiento, explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, así como el desempeño negativo de las utilidades y margen de operación de la rama de producción nacional en el periodo investigado, como se describe en el siguiente apartado de la presente Resolución.

481. Lo anterior, aunado al nivel de precios que alcanzarían las importaciones investigadas en el periodo abril de 2025-marzo de 2026, indica que continuarían ubicándose por debajo del precio nacional en dicho periodo, situación que permite concluir que, de continuar concurriendo las importaciones investigadas en tales condiciones, constituirían un factor determinante para incentivar la demanda por mayores importaciones y, por lo tanto, incrementar su participación en el mercado nacional en niveles mayores que el que registraron en el periodo investigado, en detrimento de la rama de producción nacional.

6. Efectos reales y potenciales sobre la rama de producción nacional

482. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 3.1, 3.2, 3.4 y 3.7 del Acuerdo *Antidumping*, 41, fracción III y 42 de la LCE, así como 64, fracción III y 68 del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos reales y potenciales de las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

483. Vitro argumentó que, ante un importante crecimiento del CNA de vidrio flotado claro en México durante el periodo investigado, la rama de producción nacional se vio contenida en los niveles de ventas internas y en su utilización de la capacidad instalada, lo que se reflejó en una pérdida de mercado y un incremento de los inventarios, así como en una disminución de sus ingresos por ventas al mercado interno, dada la disminución que observó el precio nacional. Adicionalmente, la Solicitante señaló que:

- a. Ante el crecimiento del mercado, las expectativas de ganar mayor participación en el mercado propiciaron un incremento de la producción. En consecuencia, se registró un incremento del uso de la capacidad instalada, acompañado de un aumento del empleo directo.
- b. Durante el periodo investigado, la rama de producción nacional tuvo que ajustar a la baja el precio de venta de la mercancía similar para no continuar perdiendo su participación en el mercado y que, si bien las ventas destinadas al mercado interno crecieron, se vieron limitadas a crecer a una menor tasa a la registrada en el mercado. Lo anterior, reflejó una disminución de sus ingresos por ventas al mercado interno que repercutió en una caída de la utilidad operativa, así como un incremento de los inventarios de la mercancía similar debido a la presencia de importaciones investigadas en condiciones de dumping.

484. En la etapa previa de la investigación, conforme lo descrito en el punto 467 de la Resolución Preliminar, Indimex Trading argumentó que las importaciones que efectuó de China y Malasia fueron insignificantes, ya que representaron 3% de las importaciones totales de vidrio flotado claro de esos países, efectuadas en el periodo investigado, por lo que no pudieron haber causado daño a la producción nacional.

485. En sus réplicas, Vitro manifestó que el argumento de Indimex Trading carece de sustento jurídico pues es incompatible con lo dispuesto en el artículo 3, párrafos 2 y 4 del Acuerdo *Antidumping*, ya que, por un lado establece distintos criterios a tener en cuenta para medir el volumen de las importaciones objeto de *dumping* y los efectos que causen sobre los precios, y por otro, resalta la importancia de llevar a cabo una evaluación de todos los factores pertinentes que puedan repercutir en el estado de la rama de producción nacional.

486. En esta etapa de la investigación, Indimex Trading reiteró sus argumentos, en el sentido de que sus importaciones no pudieron ser la causa del daño. Señaló que durante el periodo investigado únicamente realizó 78 operaciones de importación cuyo volumen sumó 2 toneladas en total. En el mismo sentido Vitropanel manifestó que durante el periodo investigado realizó 13 operaciones de importación cuyo volumen sumó una tonelada de vidrio flotado claro.

487. Con base en ello, argumentaron que sus volúmenes de importación no pudieron causar daño, tampoco alterar o distorsionar el mercado nacional, pues resulta difícil sostener que la Solicitante, con una representatividad de 48% de la producción nacional, se pueda considerar amenazada por los volúmenes de importaciones que realizaron. En particular Vitropanel señaló que su volumen de compras nacionales durante el periodo analizado fue considerablemente mayor en comparación con las importaciones que realizó.

488. Como sustento de su consideración, Indimex Trading y Vitropanel argumentaron que, conforme lo descrito en el punto 374 de la Resolución Preliminar, las importaciones que la Solicitante realizó, que alcanzaron un volumen de menos del 6% de las importaciones totales de China y Malasia en el periodo 1, no causaron daño ni pudieron distorsionar los precios en el mercado interno.

489. Indimex Trading y Vitropanel manifestaron que este examen que la Secretaría realizó de las importaciones que la Solicitante efectuó, es inconsistente con la determinación descrita en el punto 469 de la Resolución Preliminar, en el sentido de que no es procedente examinar individualmente el desempeño de las importaciones de alguna o algunas empresas, en virtud de que las importaciones de China y Malasia se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

490. Respecto de estos argumentos que Indimex Trading y Vitropanel presentaron, la Secretaría determinó que carecen de sustento. En efecto, las determinaciones descritas en los puntos 374, referente a que las importaciones que la Solicitante realizó no pudieron haber causado daño, y 469 de la Resolución Preliminar abordan aspectos diferentes, de modo que no guardan relación entre sí, por lo que no existe inconsistencia alguna.

491. En efecto, lo descrito en el punto 374 de la Resolución Preliminar, inciso b) —que también se indica en el punto 98 de la Resolución de Inicio—, atiende aspectos para determinar la rama de producción nacional y sobre la representatividad de productores de la producción nacional, en la situación donde empresas solicitantes de una investigación *antidumping* realizan importaciones del producto objeto de la investigación; en particular, el examen que sustente que las importaciones que realizan las empresas solicitantes no son la causa de la distorsión de los precios internos o la causa del daño alegado, de conformidad con los artículos 40 de la LCE y 62, fracción I del RLCE. Estos artículos se reproducen continuación:

LCE

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

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

....”

RLCE

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

I. Los productores que puedan considerarse representativos de la producción nacional y tener calidad de solicitantes, deberán probar que la vinculación no tiene ni tendrá efectos restrictivos sobre la competencia, o **en el caso de que ellos mismos realicen parte de las importaciones investigadas, deberán demostrar que sus importaciones no son la causa de la distorsión de los precios internos o la causa del daño alegado.**

....”

492. Por otra parte, de la lectura del punto 469 de la Resolución Preliminar, se desprende que la Secretaría, en respuesta al argumento de Indimex Trading, precisa que la legislación en la materia establece que se debe realizar un examen objetivo del volumen total de las importaciones objeto de *dumping* y del efecto de estas en los precios en el mercado interno, así como de la repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de la mercancía similar, para la determinación del daño

493. Al respecto, tal como se indica en el punto 425 de la presente Resolución, el artículo 3.1 del Acuerdo *Antidumping* señala que la determinación de daño comprenderá un examen objetivo del volumen total de las importaciones objeto de *dumping* y del efecto de éstas en los precios en el mercado interno, así como de la repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de la mercancía similar, pero no señala que dicho análisis considere examinar individualmente el desempeño de las importaciones de alguna o algunas empresas para tal fin, como Indimex Trading y Vitropanel consideran.

494. En consecuencia, la Secretaría reitera que en la presente investigación no es procedente examinar individualmente el desempeño de las importaciones de alguna o algunas empresas. Ello, en virtud de que el total de las importaciones originarias de China y Malasia, en donde se incluyen las correspondientes de Indimex Trading y Vitropanel, se realizaron en condiciones de discriminación de precios, conforme a los resultados descritos en el punto 367 de la presente Resolución.

495. En esta etapa de la investigación, al igual que en la previa, con el fin de evaluar los argumentos que obran en el expediente administrativo, la Secretaría consideró los volúmenes y valores de las importaciones investigadas y de los demás orígenes, así como los datos de los indicadores económicos y financieros de la Solicitante —estados de costos, ventas y utilidades de mercancía similar destinada al mercado interno, para los periodos comprendidos en el periodo analizado, así como proyecciones de sus resultados operativos para los periodos abril de 2024-marzo de 2025 y abril de 2025-marzo de 2026 y asimismo, los estados de costos y gastos unitarios sobre la producción y venta de vidrio flotado claro destinado al mercado interno para los periodos antes referidos—.

496. La Secretaría actualizó la información financiera para los años y periodos que integran el periodo analizado, mediante el método de cambios en el nivel general de precios, con base en el INPC, publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

497. Los efectos en el rendimiento sobre la inversión, en adelante ROA, por las siglas en inglés de *Return On Assets*, flujo de efectivo y capacidad de reunir capital se analizaron considerando la información de la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen a la mercancía similar; en este caso, los estados financieros de Vitro, de conformidad con los artículos 3.6 del Acuerdo *Antidumping* y 66 del RLCE.

498. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos 387 y 388 de la Resolución Preliminar, los cuales se confirman en los puntos 399 y 400 de la presente Resolución, el mercado nacional de vidrio flotado claro, medido a través del CNA y del consumo interno, registró una tendencia creciente durante el periodo analizado.

499. Ante el comportamiento creciente del mercado, el volumen de producción de vidrio flotado claro de la rama de producción nacional observó un aumento de 26% en el periodo analizado, disminuyó 1% del periodo 1 al periodo 2 pero aumentó 27% en el periodo investigado. El desempeño de este indicador se explica fundamentalmente por el comportamiento de la producción que se destinó para la venta:

- a. La producción para venta tuvo un incremento de 29% en el periodo analizado, disminuyó 2% en el periodo 2, pero creció 32% en el periodo investigado.
- b. La producción para el autoconsumo registró un descenso de 3% en el periodo analizado, aumentó 17% en el periodo 2 y mostró una caída de 17% en el periodo investigado.

500. Las ventas totales de la rama de producción nacional observaron un incremento de 30% en el periodo analizado, aumentaron 6% en el periodo 2 y 23% en el periodo investigado. El desempeño que registraron las ventas totales se explica fundamentalmente por las que se destinan al mercado interno, que representaron más de 80% de las ventas totales efectuadas en el periodo analizado:

- a. Las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional aumentaron 2% en el periodo 2 y 14% en el periodo investigado, lo que significó un incremento de 16% en el periodo analizado.
- b. Las exportaciones de la rama de producción nacional aumentaron 40% del periodo 1 al periodo 2 y 71% en el periodo investigado, de forma que aumentaron 138% en el periodo analizado, en el cual representaron en promedio 14% de la producción total y 16% de las ventas totales.

501. En cuanto a la PNOMI, al igual que la producción nacional, tuvo un comportamiento decreciente, pues registró una caída de 9% en el periodo analizado, disminuyó 10% en el periodo 2 y creció 1% en el periodo investigado. Por su parte, la producción orientada al mercado interno, en adelante POMI, de la rama de producción nacional cayó 5% en el periodo 2, pero creció 21% en el periodo investigado, por lo que registró un crecimiento de 15% en el periodo analizado.

502. Ante la caída de la PNOMI, la Secretaría constató que fueron las importaciones investigadas las que se beneficiaron del crecimiento que registró el mercado en el periodo analizado. Los resultados descritos en los puntos 411 y 414 de la Resolución Preliminar y 429 y 432 de la presente Resolución, indican que las importaciones investigadas aumentaron su participación en el CNA en 8 puntos porcentuales durante el periodo analizado, al pasar de 2% en el periodo 1 a 10% en el periodo investigado (4% en el periodo 2), en tanto que en el consumo interno incrementaron su participación 10 puntos porcentuales, al pasar de 3% en el periodo 1 a 13% en el periodo investigado (6% en el periodo 2). Ante este comportamiento de las importaciones investigadas se observó que:

- a. Si bien, la POMI aumentó su participación en el CNA en el periodo analizado en cuatro puntos porcentuales, al pasar de representar 33% en el periodo 1 a 37% en el periodo investigado, la PNOMI disminuyó su participación en el CNA en 10 puntos porcentuales (-1 punto en el periodo 2 y -8 puntos en el periodo investigado), en tanto que las importaciones provenientes de otros orígenes aumentaron su participación en el CNA 2 puntos porcentuales (-1 punto en el periodo 2 y +3 puntos en el periodo investigado).

- b. A pesar de que las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional aumentaron su participación en el consumo interno en 5 puntos porcentuales en el periodo analizado (3 puntos en el periodo 2 y 2 puntos en el periodo investigado), las ventas nacionales disminuyeron su participación 12 puntos porcentuales en el periodo analizado (-11 puntos porcentuales en el periodo investigado). Por su parte, las importaciones de otros orígenes aumentaron su participación en 2 puntos porcentuales (-2 puntos en el periodo 2 y +4 puntos en el periodo investigado).

503. Estos resultados confirman que la pérdida de mercado que la industria nacional registró durante el periodo analizado está vinculada con el incremento de las importaciones investigadas, que fueron las que se beneficiaron en mayor medida del crecimiento del mercado durante el periodo analizado.

504. Asimismo, de acuerdo con el listado de ventas de la Solicitante a sus clientes y el listado de importaciones reportadas en el SIC-M, correspondiente a las fracciones arancelarias por las que ingresó el producto objeto de investigación, la Secretaría constató que, en el periodo analizado, 10 clientes de la Solicitante también adquirieron vidrio flotado claro de China y Malasia.

505. Estos clientes de la rama de producción nacional disminuyeron 3% sus compras nacionales durante el periodo analizado —se redujeron 20% en el periodo 2, pero aumentaron 21% en el periodo investigado—, al tiempo que incrementaron 155 veces sus adquisiciones de vidrio flotado claro de los países investigados en el mismo periodo, lo que indica que volúmenes considerables de importaciones investigadas se realizaron para sustituir compras de la mercancía nacional similar.

506. La sustitución de volúmenes de ventas nacionales por las importaciones investigadas, de los clientes descritos, se explica debido a que estas últimas tuvieron precios menores a los del producto similar, al registrar márgenes de subvaloración de 22% en el periodo 2 y 43% en el periodo investigado.

507. Esta sustitución de compras nacionales por importaciones investigadas incidió en el comportamiento de los inventarios, pues a pesar del incremento que registraron las ventas de la rama de producción nacional, sus inventarios aumentaron 57% en el periodo analizado, crecieron 2% en el periodo 2 y 54% en el periodo investigado. Destaca que la proporción de los inventarios, en las ventas totales de Vitro, se incrementó en cuatro puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 19% en el periodo 1 a 23% en el periodo investigado.

508. Por otro lado, el empleo de la rama de producción nacional disminuyó 11% en el periodo analizado, al caer 10% en el periodo 2 y 1% en el periodo investigado, mientras que la masa salarial expresada en pesos presentó una caída de 3% en el periodo analizado, disminuyó 3% en el periodo 2 y se mantuvo constante en el periodo investigado. Asimismo, a pesar de la caída del empleo, el desempeño positivo de la producción de la rama de producción nacional se reflejó en un aumento en la productividad: creció 47% en el periodo analizado, 17% en el periodo 2 y 25% en el periodo investigado.

509. En cuanto a la capacidad instalada de la rama de producción nacional relativa a la fabricación de vidrio flotado claro, en la etapa previa de la presente investigación, como se señaló en el punto 437 de la Resolución Preliminar, las empresas importadoras Vitropanel, Indimex Trading, Templados del Centro y Bode-Vidrio señalaron que la rama de producción nacional no tiene capacidad suficiente para abastecer el mercado, y que prueba de ello es que Vitro realizó importaciones de vidrio flotado claro durante dicho periodo. Por su parte, la Solicitante afirmó que la industria nacional cuenta con la capacidad suficiente para abastecer la demanda del mercado nacional.

510. Al respecto, la Secretaría confirma que, en contraste con la afirmación de estas empresas importadoras, la industria nacional dispone de capacidad instalada suficiente para abastecer la demanda de vidrio flotado claro del mercado nacional.

511. En efecto, a partir de la información de Vitro, Saint-Gobain y la capacidad instalada de la otra empresa productora nacional de vidrio flotado claro que reporta el estudio de Grupo Freedonia, empresa internacional especializada en investigación de negocios, análisis de mercado, pronósticos, tendencias e información sobre cuotas de mercado, la Secretaría observó que este indicador se mantuvo constante durante todo el periodo analizado.

512. En términos absolutos, la capacidad instalada nacional fue 2.4 veces el CNA en el periodo 1, 2.6 veces en el periodo 2 y 2.4 veces en el periodo investigado. De igual forma, en los mismos periodos, la capacidad instalada de Vitro fue 1.3, 1.4 y 1.3 veces el CNA, respectivamente. Asimismo, conforme los resultados descritos en el punto 454 de la Resolución Preliminar, y 470 de la presente Resolución, las empresas importadoras no aportaron medios probatorios fehacientes que sustentaran que la rama de producción nacional hubiese negado o limitado la venta de vidrio flotado claro, así como de la existencia de desabasto en el mercado nacional.

513. Por otra parte, la Solicitante calculó su capacidad instalada, que corresponde únicamente a vidrio flotado claro similar al que es objeto de investigación, y explicó la metodología que utilizó para dicho cálculo. Como se indicó anteriormente, este indicador, se mantuvo constante durante el periodo analizado.

514. Como resultado del desempeño de la capacidad instalada y de la producción de la rama de producción nacional, la utilización del primer indicador aumentó 7 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 27% en el periodo 1 a 34% en el periodo investigado. Al respecto, la Solicitante argumentó que, dada la existencia de una alta capacidad instalada ociosa en el periodo investigado, la industria nacional dispone de capacidad disponible que podría haber sido utilizada en mayor medida durante el periodo analizado, pero el crecimiento significativo que registraron las importaciones investigadas en condiciones de *dumping* no permitió a la industria operar con una mayor utilización de su capacidad instalada.

515. Los resultados descritos en el punto inmediato anterior, permiten a la Secretaría determinar que las importaciones investigadas no permitieron que la rama de producción nacional registrara una mayor utilización de su capacidad instalada. En efecto, a pesar de que este indicador mostró un incremento, este fue el resultado del aumento de la producción y las ventas. Sin embargo, el incremento de estos indicadores no fue suficiente para permitir que la rama de producción nacional incrementara la utilización de su capacidad instalada en niveles satisfactorios.

516. Vitro presentó estados de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar destinada al mercado interno. Al respecto, al igual que en las etapas previas, la Secretaría evaluó el desempeño del precio y los volúmenes de venta y su efecto en el comportamiento de los ingresos por venta de vidrio flotado claro, y observó que aumentaron 6% en el periodo 2, pero disminuyeron 9% en el periodo investigado, dando lugar a una reducción de 4% en el periodo analizado.

517. Por su parte, los costos de operación u operativos, calculados como la suma de los costos de venta más los gastos de operación, disminuyeron 5% en el periodo 2 y 9% en el periodo investigado, lo que reflejó una disminución de 14% en el periodo analizado.

518. De acuerdo con el comportamiento de los ingresos por ventas y de los costos de operación, los resultados operativos en el mercado interno incrementaron 2.7 veces en el periodo 2, pero disminuyeron 17% en el periodo investigado, lo que reflejó un aumento de 2.4 veces en la utilidad operativa en el periodo analizado.

519. Respecto del margen operativo, la Secretaría constató un aumento de 11 puntos porcentuales en el periodo 2, pero disminuyó 1 punto porcentual en el periodo investigado; dando como resultado un crecimiento de 10 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de un margen operativo de 4% negativo en el periodo 1 a un margen de 6% en el periodo investigado.

520. Vitro también presentó estados de costos y gastos unitarios promedio, en pesos por tonelada, producida y vendida en el mercado interno, en los cuales se separan la parte fija de la variable de cada concepto.

521. La Secretaría evaluó los estados de costos y gastos unitarios y confirmó que los costos unitarios totales de la productora nacional de vidrio flotado claro, expresados en pesos en términos reales por tonelada, es decir incluyendo los efectos de la inflación, disminuyeron 3% y 21% en los periodos 2 e investigado, respectivamente, lo que dio como resultado una baja de 23% durante el periodo analizado.

522. Por su parte, el precio nacional promedio implícito de la mercancía similar destinada al mercado interno, expresado en pesos en términos reales por tonelada, aumentó 3% en el periodo 2, pero disminuyó 20% en el periodo investigado, lo que dio lugar a una baja de 18% durante el periodo analizado.

523. La relación costo-precio unitario de la mercancía similar vendida en el mercado interno durante el periodo analizado reportó lo siguiente: 0.94 veces en el periodo 1, 0.88 veces en el periodo 2 y 0.87 veces en el periodo investigado.

524. Mientras tanto, para el periodo proyectado abril de 2025-marzo de 2026, sin la imposición de una cuota compensatoria, la Secretaría observa que los costos unitarios totales disminuirían 17%, pero el precio nacional disminuiría 25% en dicho periodo, lo que daría como resultado que la relación costo-precio unitario representaría 0.97 veces, es decir una utilidad de 3% sobre los ingresos.

525. En relación con los costos, en la etapa preliminar, las empresas importadoras Vitropanel e Indimex Trading señalaron que el proceso productivo de Vitro conlleva costos adicionales; en específico, el costo de limpieza del horno que utiliza para producir vidrio flotado claro, ya que también lo utiliza para producir vidrio de color, lo que lo convierte en un proveedor menos eficiente que sus contrapartes de China y Malasia, que cuentan con hornos especializados para fabricar solamente vidrio claro. Para sustentar lo anterior, Vitropanel presentó un video que muestra el recorrido dentro de las instalaciones y el proceso productivo de la mercancía investigada de un proveedor de China.

526. Al respecto, Vitro señaló que los argumentos sobre el incremento de los costos esgrimidos por las importadoras no son ciertos. En primer lugar, indicó que utiliza el horno “VF2” para producir el vidrio flotado claro, mientras que los hornos “VF1” y “MX1” los utiliza para fabricar vidrio de color. Para sustentar esta afirmación, proporcionó capturas de pantalla de su sistema contable SAP, del 1 de abril de 2021 y 31 de marzo de 2024, que se encuentran dentro del periodo analizado, que muestran la fabricación de productos diferentes en cada uno de sus hornos. En segundo lugar, la Solicitante indicó que, de conformidad a lo descrito en los puntos 157, 158 y 159 de la Resolución de Inicio, los costos de producción, en realidad, disminuyeron durante el periodo analizado.

527. En la etapa final de la investigación, la empresa Vitropanel cuestionó a Vitro para que indicara si utilizó las mismas líneas de producción para fabricar vidrio flotado claro y vidrio flotado de color. En su respuesta, Vitro reiteró que en el horno donde produce el producto similar al que es objeto de investigación no se produce vidrio flotado de color.

528. Respecto de los argumentos de Indimex Trading y Vitropanel, la Secretaría concluye que carecen de sustento, en virtud de lo siguiente:

- a. En cuanto al incremento de los costos por concepto de limpieza del horno, la Secretaría aclara que Vitropanel e Indimex Trading no presentaron pruebas que sustentaran dichos argumentos. Aunado a ello, la Secretaría analizó la información financiera que Vitro proporcionó de su sistema contable sobre la producción de vidrio flotado claro del horno “VF2”: observó que la productora nacional no contabiliza costos adicionales relacionados con la limpieza de dicho horno. Finalmente, la Secretaría analizó el comportamiento de los costos unitarios totales para la producción de la mercancía similar y se percató que estos disminuyeron 23% durante el periodo analizado, tal como se confirmó en el punto 521 de la presente Resolución. En este sentido, la Secretaría concuerda con la productora nacional sobre la disminución de los costos de producción durante el periodo analizado.
- b. Respecto de la prueba que Vitropanel presentó para sustentar la supuesta ineficiencia con la que trabaja la industria nacional, la Secretaría observó que, en sí misma, no proporciona los elementos suficientes que demuestren que el proceso productivo del proveedor chino sea más eficiente que el empleado por Vitro. Por otra parte, la Secretaría aclara que, el análisis de la eficiencia de la industria nacional no constituye un elemento que deba considerarse en el procedimiento *antidumping* de conformidad con la legislación en la materia.

529. Por otra parte, en el transcurso de la presente investigación, Vitro no presentó argumentos o pruebas relacionadas con proyectos de inversión o nuevas relacionadas con la producción de vidrio flotado claro.

530. Respecto del ROA de la rama de producción nacional, calculado a nivel operativo, la Secretaría observó que este indicador, aunque mostró resultados positivos durante el periodo de 2021 a 2023, éstos fueron disminuyendo, al grado de mostrar resultados negativos para los periodos trimestrales de enero a marzo de 2023 y de 2024; tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Índice	2021	2022	2023	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2024
Rendimiento sobre la inversión	9.7%	6.3%	2%	-0.3%	-0.7%

Fuente: Elaboración propia de la Secretaría con base en los estados financieros de Vitro.

531. A partir de los estados de flujo de efectivo de Vitro, la Secretaría constató que el flujo de caja a nivel operativo reportó un comportamiento positivo, pero fue disminuyendo, tal como sigue: disminuyó 30% en 2022 y 53% en 2023, de manera que registró una reducción de 67% de 2021 a 2023; en el periodo trimestral de enero a marzo de 2024, el flujo de caja aumentó 33% respecto del periodo similar comparable de 2023.

532. La capacidad de reunir capital se mide a través de los niveles de solvencia a corto y largo plazo. La correspondiente al primer periodo, incluye los índices del circulante y liquidez inmediata o prueba de ácido, es decir, los activos circulantes menos el valor de los inventarios, en relación con los pasivos de corto plazo. Por su parte, la solvencia de largo plazo incluye los índices de apalancamiento y deuda. A continuación, se muestra un resumen del comportamiento en estos indicadores:

Índice (en veces)	2021	2022	2023	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2024
Razón de circulante	0.90	0.79	0.90	0.87	0.86
Prueba de ácido	0.66	0.63	0.73	0.69	0.71
Apalancamiento	5.50	6.44	8.99	7.41	9.34
Deuda	0.98	0.98	1.03	1.00	1.04

Fuente: Elaboración propia de la Secretaría con base en los estados financieros de Vitro.

533. En general, una relación entre los activos circulantes y los pasivos de corto plazo se considera adecuada si guarda una relación de 1 a 1 o superior. Al respecto, la Secretaría constató que los niveles de solvencia de corto plazo se mostraron inferiores a la unidad e insuficientes para todos los años y periodos trimestrales de enero a marzo de 2023 y de 2024.

534. El índice de apalancamiento, calculado respecto del capital de aportación o social, muestra niveles significativamente elevados tanto para el periodo comprendido de 2021 a 2023 como para los periodos trimestrales de enero a marzo de 2023 y de 2024. Normalmente se considera que una proporción del pasivo total con respecto del capital inferior a 100% es manejable. Al respecto, los niveles de apalancamiento se mostraron superiores a la unidad e inmanejables durante todo el periodo analizado, incluso utilizando solo el capital de aportación y no el capital contable que contiene pérdidas acumuladas. En tanto, el nivel de deuda o razón de pasivo total a activo total mantuvo niveles superiores a la unidad en 2023 y en el periodo trimestral de enero a marzo de 2024, lo que denota graves problemas de la productora nacional para hacer frente a sus obligaciones en el corto y largo plazo y que repercuten en su capacidad de reunir capital adicional.

535. Con base en el análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría concluye que, en el periodo analizado y en particular en el investigado, indicadores de la rama de producción nacional observaron un desempeño positivo; entre ellos, producción, ventas internas, exportaciones, utilización de la capacidad instalada y productividad.

536. Sin embargo, al tiempo que las importaciones investigadas, en condiciones de discriminación de precios, crecieron y registraron niveles significativos de subvaloración respecto del precio nacional y del resto de importaciones, los precios, la utilidad de operación y margen operativo de la rama de producción nacional registraron un comportamiento adverso en el periodo investigado, en tanto que los ingresos por ventas al mercado interno y los inventarios tuvieron un desempeño negativo en el periodo analizado y en el investigado. El comportamiento de estas variables no permite inferir expectativas favorables para la rama de producción nacional, ante el ingreso de importaciones en el mercado nacional en condiciones de discriminación de precios.

537. En el transcurso de la presente investigación, Vitro manifestó que la tendencia y comportamiento que las importaciones investigadas registraron, en un contexto de crecimiento del mercado nacional de vidrio flotado claro, incentivadas por sus precios bajos y los efectos que estas tuvieron en sus indicadores económicos y financieros, aunado con la capacidad libremente disponible con que cuentan los países investigados, las restricciones comerciales que enfrentan las exportaciones de los países investigados en mercados relevantes y la perspectiva favorable de crecimiento del mercado nacional, indican la probabilidad de que las importaciones investigadas, en ausencia de medidas *antidumping*, aumenten considerablemente, en una magnitud que causaría la materialización del daño a la rama de producción nacional.

538. Con la finalidad de cuantificar la magnitud de la afectación sobre la rama de producción nacional, en la etapa inicial, Vitro presentó proyecciones en los términos que se señalan en los puntos 419 y 420 de la Resolución Preliminar, los cuales se reiteran en los puntos 437 y 438 de la presente Resolución. Asimismo, al igual que en las etapas previas, la Secretaría considera que las proyecciones del segundo periodo proyectado, en un escenario sin cuotas compensatorias, son las que resultan relevantes para analizar la afectación a la rama de producción nacional, tal como se indica en el punto 439 de la presente Resolución.

539. Conforme a la metodología señalada en los puntos 180 a 186 de la Resolución de Inicio, descrita en los puntos 422 y 459 de la Resolución Preliminar, así como 440 y 475 de la presente Resolución, Vitro proyectó el volumen de importaciones tanto de los países investigados como de los demás orígenes, así como sus precios. Asimismo, proyectó el CNA, para ello, utilizó la tasa de crecimiento que Grupo Freedonia pronosticó para 2025 y 2026, y aplicó el promedio de esas tasas al CNA del periodo investigado para estimar dicho indicador para el segundo periodo proyectado.

540. En consecuencia, al igual que en las etapas previas, a partir de los resultados proyectados que obtuvo de los indicadores referidos en el punto inmediato anterior de la presente Resolución, Vitro estimó las siguientes variables nacionales para el periodo proyectado: i) para las exportaciones, consideró la participación que registró este indicador en el CNA en el periodo investigado y la aplicó al CNA proyectado, y ii) calculó la producción nacional restando al CNA, las importaciones totales proyectadas y sumando el volumen de exportaciones proyectadas. A partir de los resultados que obtuvo de la industria nacional, estimó sus indicadores económicos:

- a. La producción, autoconsumo, volumen de ventas al mercado interno y ventas al mercado externo mantendrían la misma proporción que observaron en el periodo investigado, en relación con su respectivo indicador nacional.
- b. Consideró que la capacidad instalada permanecería constante respecto del periodo investigado.

- c. Los inventarios mantendrían la misma proporción que observaron en el periodo investigado respecto de sus ventas totales.
- d. El empleo lo estimó a partir de la producción proyectada entre la productividad del periodo investigado.
- e. Para los salarios, multiplicó la cifra de este indicador en el periodo investigado por la tasa de inflación esperada para 2025 y 2026.

541. Vitro también presentó proyecciones de sus resultados operativos en el mercado nacional, tal como se señaló en el punto 177 de la Resolución de Inicio; proporcionó la descripción de su metodología de proyección de los indicadores financieros. Para ello, consideró, entre otros parámetros: i) la subvaloración de los precios de las importaciones reportada en el periodo investigado; ii) el incremento de las importaciones originarias de China y Malasia y su participación en el CNA, iii) los tipos de cambio y los niveles de inflación estimados por la encuesta de especialistas en economía del sector privado, publicado por el Banco de México.

542. En específico, respecto de los estados de costos, ventas y utilidades de los periodos proyectados, Vitro realizó lo siguiente:

- a. Para los ingresos por ventas proyectados se utilizaron los volúmenes de ventas al mercado interno y los precios nacionales estimados.
- b. En cuanto a los costos de producción de materia prima, gastos de fábrica y gastos operativos (gastos de venta y administración), se calcularon valores unitarios para cada concepto en el periodo analizado, mismos a los que aplicó la tasa de crecimiento registrada en el periodo investigado, obteniendo así los valores unitarios proyectados; este resultado se multiplicó por el volumen de la POMI proyectada para obtener la cifra correspondiente a cada concepto. La Secretaría observó que los inventarios finales en volumen representaron en promedio 17% respecto del volumen de la POMI durante el periodo analizado, por lo que, consideró razonable utilizar este indicador para la proyección de las cifras por materia prima, gastos de fabricación y gastos operativos.
- c. Para la proyección de la mano de obra, calculó el costo unitario al dividir el costo laboral anual entre el número de personas involucradas, y lo multiplicó por el número de empleados estimado para el periodo proyectado.
- d. Utilizó el efecto de los inventarios de materia prima y producto terminado para la obtención del costo de ventas respectivo.

543. Como se señaló en los puntos 441 y 476 de la presente Resolución, en esta etapa de la investigación, las empresas importadoras Indimex Trading y Vitropanel, consideraron que la Secretaría debe tomar en cuenta las cifras reales disponibles del valor y volumen de las importaciones que se registraron de los países investigados del periodo de abril de 2024 – marzo de 2025 y, a partir de ellas, realizar las proyecciones de los indicadores, tanto nacionales como de la rama de producción nacional.

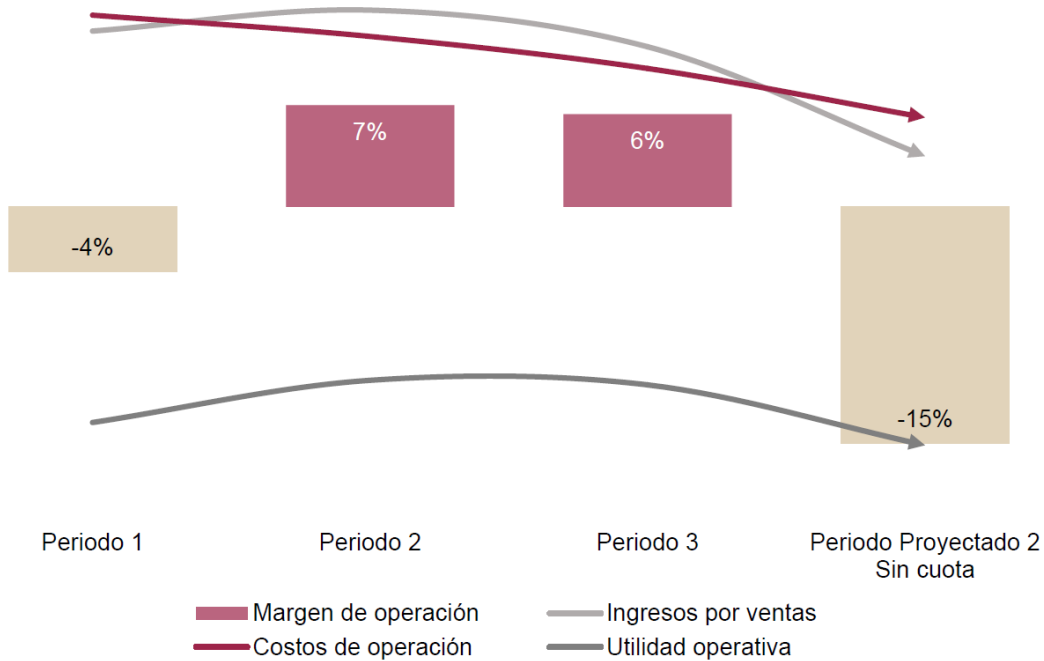
544. La Secretaría reitera que este argumento de Indimex Trading y Vitropanel, en el sentido de analizar el comportamiento real que tuvieron las importaciones investigadas, así como su precio en el periodo posterior al investigado y considerar esta información para realizar las proyecciones de los indicadores económicos y financieros, es improcedente, de conformidad con los argumentos descritos en el punto 442 de la presente Resolución.

545. La Secretaría analizó la metodología que Vitro utilizó para proyectar sus indicadores económicos y confirmó que es razonable, al estar basada en el comportamiento, tendencia y proporciones de los componentes y precios del mercado observados en el periodo analizado. Además, proviene de la información que la Solicitante tuvo disponible, atiende a supuestos de un comportamiento racional del mercado y es consistente internamente. De igual forma, la Secretaría consideró razonable la metodología de proyección y los parámetros utilizados por Vitro para obtener sus resultados operativos proyectados.

546. Con base en ello, la Secretaría replicó la metodología que la Solicitante utilizó para sus proyecciones y constató que se generalizaría un deterioro en los indicadores relevantes de la rama de producción nacional en el periodo proyectado —abril de 2025-marzo de 2026—, respecto del periodo investigado. En particular, se presentarían disminuciones en el volumen de producción de 3%, POMI 6%, ventas al mercado interno 7%, masa salarial 6%, empleo 5% y la utilización de la capacidad instalada se reduciría en 1 punto porcentual. En términos relativos, la POMI de la rama de producción nacional perdería cinco puntos porcentuales de participación en el mercado y las ventas al mercado interno de la rama perderían seis puntos porcentuales de participación en el consumo interno.

547. Asimismo, los ingresos por venta disminuirían 30%, mientras que los gastos de operación lo harían en 14%, dando como resultado una baja de 3 veces el resultado operativo, incluso se reflejaría una pérdida operativa, y se reduciría el margen de operación en 21 puntos porcentuales, al quedar en 15% negativo en el periodo proyectado 2, tal como se observa en la siguiente gráfica:

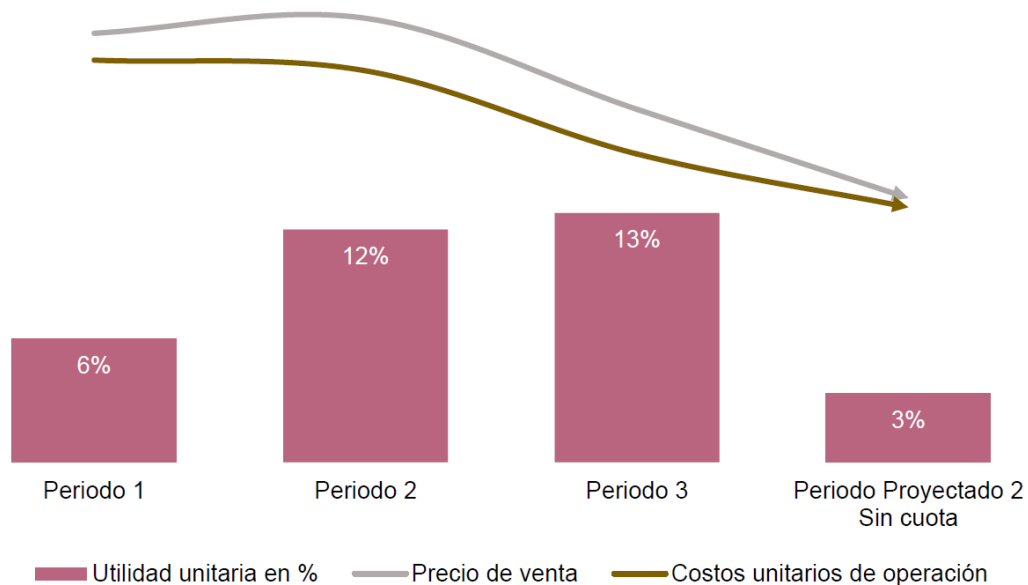
Resultados operativos históricos y proyectados en el mercado interno de la rama de producción nacional



Fuente: Elaboración propia de la Secretaría con información financiera proporcionada por Vitro.

548. Además, el precio nacional proyectado disminuiría en mayor proporción que sus costos unitarios totales, ante el incremento de las importaciones a precios subvaluados y en condiciones de *dumping*, lo que reflejaría una utilidad unitaria de 3%, tal como se observa en la siguiente gráfica:

Estado de costos y gastos unitarios de la rama de producción nacional



Fuente: Elaboración propia de la Secretaría con información financiera proporcionada por Vitro.

549. Adicionalmente, la Secretaría replicó el análisis contrafactual que Vitro propuso para el periodo abril de 2025-marzo de 2026, en donde se compara el escenario que considera la aplicación de cuotas compensatorias a las importaciones objeto de *dumping* con aquel que ocurriría en ausencia de estas. Como resultado de este ejercicio, en este último escenario se estima un aumento de las importaciones investigadas, las cuales alcanzarían una participación de 21% en el CNA. Ello implicaría una afectación en los indicadores relevantes de la rama de producción nacional debido a las condiciones de *dumping* y subvaloración de las importaciones originarias de China y Malasia.

550. Al respecto, se observarían disminuciones en los siguientes indicadores de la rama de producción nacional: precio de venta al mercado interno 31%, producción 19%, POMI 22%, ventas al mercado interno 28%, empleo y salarios 19%, utilización de la capacidad instalada 8 puntos porcentuales, participación de mercado (-9 puntos porcentuales en relación con el CNA y -12 puntos en relación con el consumo interno). Los resultados operativos disminuirían 129%, incluso volviéndose pérdida operativa, debido a que los ingresos por ventas caerían 49%, mientras que los costos de operación lo harían en 19%, lo que daría lugar a un descenso del margen operativo de 43 puntos porcentuales, al pasar de 28% a 15% negativo.

551. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes para sustentar que, aunado a los efectos negativos reales ya observados en algunos indicadores, fundamentalmente precios, ingresos por ventas al mercado interno, utilidades y margen de operación en el periodo investigado, las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia continuarán ingresando al mercado nacional en condiciones de discriminación de precios y, dado los bajos niveles de precios a que concurrirían, causan una amenaza de daño a la rama de producción nacional de vidrio flotado claro.

7. Mercado internacional y potencial exportador de China y Malasia

a. Mercado internacional

552. En el transcurso de la presente investigación, Vitro señaló que no contó con información pública disponible de vidrio flotado claro en el mercado internacional. Sin embargo, proporcionó el "Reporte Global de Vidrio Plano", publicado en 2023 por Grupo Freedonia, el cual contiene datos de 2022.

553. De acuerdo con dicho estudio, Vitro indicó que, en 2022, la región Asia-Pacífico fue la principal productora de vidrio plano, la cual representa 71.7% de la producción mundial. En cuanto a los principales consumidores, en la región Asia-Pacífico se sitúa la mayor demanda de vidrio plano, de forma tal que representa 69.5% a nivel mundial.

554. Las empresas importadoras Indimex Trading y Vitropanel proporcionaron el informe de la empresa Mordor Intelligence "Tamaño del mercado de vidrio flotado y análisis de participación tendencias de crecimiento y pronósticos (2024-2029)". De acuerdo con este informe, dichas empresas importadoras destacaron que:

- a. Las empresas AGC Inc., Saint-Gobain, Guardian Glass LLC, Nippon Sheet Glass Co. Ltd y Şişecam, entre otras, figuran como principales empresas fabricantes de vidrio en el mercado internacional de este producto.
- b. El tamaño del mercado mundial de vidrio flotado se estima en 80,27 millones de toneladas en 2024. Se espera que alcance 105,90 millones de toneladas en 2029, creciendo a una tasa compuesta anual del 5.7% durante el periodo comprendido de 2024 a 2029. El principal consumidor de vidrio flotado es la industria de la construcción.
- c. Se prevé que la región de Asia-Pacífico domine el mercado de vidrio flotado de 2022 a 2027, debido a la demanda de industrias como la edificación y la construcción, así como de paneles solares, en China e India.

555. Por otra parte, las empresas importadoras y exportadoras que comparecieron en el transcurso de la investigación no presentaron información en relación con los resultados descritos tanto en la Resolución de Inicio como en la Resolución Preliminar sobre los principales países exportadores e importadores de vidrio flotado claro. En efecto, en la etapa previa de la presente investigación, Ermita Comercial, Bode-Vidrio y Xinyi Energy se limitaron a señalar países productores, consumidores, exportadores e importadores de vidrio flotado claro.

556. Con base en ello, de acuerdo con la información de UN Comtrade, la Secretaría confirma los resultados descritos en el punto 529 de la Resolución Preliminar:

- a. En el periodo analizado, Malasia fue el principal país exportador con 20.44% de participación del total exportado en el mundo, mientras que China ocupó el tercer lugar con 10.74% de participación.
- b. Los volúmenes de exportación se incrementaron, para Malasia en 17.8% al pasar de 670,991 toneladas en el periodo 1 a 790,338 toneladas en el periodo investigado, y para China en 10.9% al pasar de 304,182 toneladas en el periodo 1 a 337,289 toneladas en el periodo investigado.
- c. Las exportaciones mundiales disminuyeron 7.96% en el periodo investigado. En el mismo periodo las importaciones mundiales lo hicieron en 20.51%.
- d. En el periodo investigado, los cinco principales exportadores a nivel mundial fueron Malasia (24.46% del total), Alemania (13.16% del total), China (10.44% del total), Polonia (5.71% del total) y Bélgica (4.97% del total), con las participaciones mencionadas. En suma, estos cinco países aportaron 58.74% de las exportaciones mundiales, y el resto está distribuido en 88 países, de los cuales México ocupó el lugar 22 aportando el 0.33% del total.
- e. Los cinco principales importadores en el periodo investigado fueron China (14.55% del total), Hong Kong (4.82% del total), Turquía (4.79% del total), Países Bajos (4.26% del total) y Canadá (4.21% del total) con las participaciones mencionadas en las importaciones mundiales. En conjunto, estos cinco países representaron 32.62% de las importaciones mundiales, y el resto fue realizado por 123 países, México ocupó el lugar 24 participando con 1.37% de las importaciones totales.

557. En cuanto a otras características del mercado internacional de vidrio flotado claro, en el transcurso de la investigación, Vitro indicó que no encontró información disponible sobre flujos comerciales, que la industria internacional de vidrio flotado claro no está sujeta a ciclos económicos y que no cuenta con información específica de los precios internacionales de vidrio flotado claro. Por su parte, Ermita Comercial señaló que, el precio del vidrio al no ser un precio controlado, cambia por manejos de mercado y depende fuertemente de los precios de sus materias primas como son arena sílica, estaño y las diferencias ente oferta y demanda.

b. Potencial exportador de China y Malasia

558. Conforme a lo establecido en los artículos 3.7 del Acuerdo *Antidumping*, 42, fracción II de la LCE, y 68, fracción II del RLCE, la Secretaría analizó los indicadores de la industria de China y Malasia fabricante de vidrio flotado claro, así como su potencial exportador.

559. Vitro señaló que, de manera conjunta, China y Malasia cuentan con una capacidad instalada considerable para la producción de vidrio flotado claro y potencial exportador en relación con el tamaño del mercado nacional.

560. Como se indicó anteriormente, al igual que en las etapas previas de la presente investigación, Vitro no contó con información pública disponible de vidrio flotado claro en el mercado internacional. Por ello, para estimar el potencial exportador de China y Malasia de este producto, utilizó la información del Reporte Global de Vidrio Plano, publicado por Grupo Freedonia, así como las estadísticas de exportaciones de UN Comtrade por la subpartida 7205.29. Estimó la capacidad instalada, producción y consumo de estos países para 2021, 2022, 2023 y 2024, conforme a la metodología descrita en el punto 534 de la Resolución Preliminar, la cual se reproduce a continuación:

- a. Para China: i) utilizó la capacidad instalada por empresa que reporta Grupo Freedonia de este país en 2022 y consideró que permanecería constante en los siguientes años, y ii) para las cifras de producción y consumo interno, consideró las que reporta esta misma fuente en 2021, 2022, 2023 y 2024.
- b. Para Malasia: i) utilizó la capacidad instalada por empresa que reporta Grupo Freedonia de la región Asia-Pacífico en 2022 y consideró que permanecería constante en los siguientes años; ii) estimó la producción y el consumo interno con base en las estadísticas de exportación de UN Comtrade, a partir de que el reporte de Grupo Freedonia considera que al menos 80% de la producción se destinaría a la exportación y 20% restante se destinaría al consumo.

561. La Secretaría, al igual que en las etapas previas de la presente investigación, determinó que las estimaciones de la Solicitante son razonables, pues, por una parte, la información de China es específica de las empresas que conforman la industria de vidrio flotado claro en este país, mientras que la de Malasia corresponde a una estimación basada en las cifras de la región de Asia Pacífico, conforme a la metodología propuesta por el estudio de Freedonia, así como en las exportaciones de este país por la subpartida 7205.29, que subsana la falta de datos específicos de Malasia.

562. En la etapa final de la presente investigación, las empresas importadoras y exportadoras comparecientes no aportaron información adicional a la que la empresa exportadora Xinyi Energy proporcionó, descrita en el punto 536 de la Resolución Preliminar: cifras de capacidad instalada, producción, consumo, ventas al mercado interno, inventarios, exportaciones, capacidad libremente disponible y potencial exportador correspondientes a la industria de Malasia, fabricante de vidrio flotado claro, para los periodos abril de 2021-marzo de 2022, abril de 2022-marzo de 2023 y abril de 2023-marzo de 2024.

563. Al considerar esta información para Malasia en conjunto con la que Vitro aportó para China, la Secretaría constató que, como se indicó en el punto 537 de la Resolución Preliminar, los resultados son sumamente cercanos con los que se señalan tanto en la etapa de inicio como en la preliminar. Tampoco cambian las tendencias de los mismos.

564. Por ello, al igual que en las etapas previas, la Secretaría considera la información que Vitro aportó sobre los indicadores de capacidad instalada, producción y consumo de los países investigados. Los resultados se describen en los puntos 539 a 541 de la Resolución Preliminar, mismos que se reproducen en los siguientes tres puntos subsecuentes:

565. En el periodo comprendido de 2021 a 2023 la capacidad instalada conjunta de China y Malasia se mantuvo en el mismo nivel; la producción de estos países mostró un crecimiento de 10%, al pasar de 51.2 a 56.5 millones de toneladas —aumentó 5% de 2021 a 2022 y 5% en 2023 respecto de 2022—; y en cuanto al consumo, aumentó 9%, al pasar de 47.7 a 52.1 millones de toneladas. A partir del comportamiento de estos indicadores y sus resultados, la Secretaría constató que:

- a. La capacidad libremente disponible —capacidad instalada menos producción— de China y Malasia, registró un descenso de 22% de 2021 a 2023, al pasar de 24 a 18.8 millones de toneladas —se redujo 11% de 2021 a 2022 y 13% en 2023 respecto de 2022—. El volumen que alcanzó en 2023 representa más de 33 veces la producción nacional del periodo investigado y más de 31 veces el tamaño del CNA de vidrio flotado claro del mismo periodo.
- b. En cuanto al potencial exportador de los países investigados —capacidad instalada menos consumo—, decreció 16% en el periodo analizado, al pasar de 27.5 a 23.1 millones de toneladas —se redujo 7% de 2021 a 2022 y 9% en 2023 respecto de 2022—. A pesar de ello, este indicador representó más de 41 veces la producción nacional en el periodo investigado y más de 39 veces el tamaño del CNA del mismo periodo.

566. En el futuro inmediato, la capacidad libremente disponible y potencial exportador de China y Malasia continuaría siendo significativamente mayor en relación con la producción nacional y el CNA.

567. En efecto, a partir de las cifras del CNA y producción nacional de vidrio flotado claro estimados para el periodo abril de 2025-marzo de 2026 y la capacidad libremente disponible y del potencial exportador de que disponen en conjunto China y Malasia en 2024, la Secretaría observó que el primer indicador sería más de 28 y 23 veces la producción nacional y el tamaño del mercado, respectivamente, en tanto que el potencial exportador más de 34 y 28 veces respectivamente.

568. Por otra parte, en relación con la capacidad instalada de los países investigados, de acuerdo con el informe de la empresa *Mordor Intelligence* "Tamaño del mercado de vidrio flotado y análisis de participación tendencias de crecimiento y pronósticos (2024-2029)", en la etapa previa de la investigación, Indimex Trading y Vitropanel señalaron que:

- a. Se espera que la región de Asia y el Pacífico domine el mercado de vidrio flotado de 2022 a 2027, debido a la demanda de industrias como la edificación y la construcción, así como de paneles solares en China e India. Al respecto, conforme datos del Instituto Americano de Arquitectos (AIA) de Shanghai, Indimex Trading agregó que se espera que la industria de la construcción represente el 6% del Producto Interno Bruto del país durante los próximos cinco años.

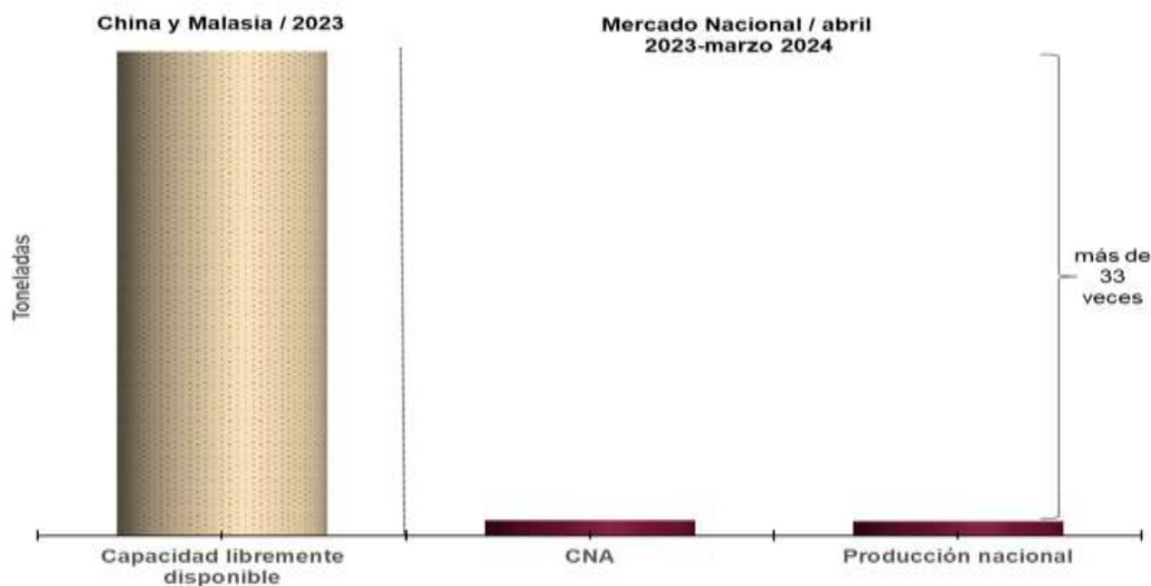
- b. Indimex Trading agregó que el Gobierno chino se está centrando en la ampliación de los proyectos de capacidad de producción de vidrio flotado y que este logró un rápido crecimiento en producción y ventas en China.
- c. Indimex Trading y Vitropanel señalaron que, hasta septiembre de 2021, la industria contaba con 299 líneas de producción activas con una capacidad de 197.600 toneladas por día; China es el mercado de construcción más grande del mundo y tiene la tasa de urbanización más alta, según la Organización Internacional de Comercio (sic), y, de enero a septiembre de 2021 se reanudaron 14 líneas de producción de vidrio flotado, con una capacidad de producción superior a las 9.900 toneladas diarias.

569. La Secretaría concuerda con Vitro, en el sentido de que esta información que Indimex Trading y Vitropanel proporcionaron, confirma que China cuenta con una considerable capacidad instalada para abastecer de vidrio flotado claro al mercado internacional.

570. Con base en ello, en el transcurso de la investigación, la Solicitante, reiteró que los países investigados cuentan con capacidad de producción disponible y potencial exportador que pueden destinarse al mercado mexicano en volúmenes suficientes para abastecerlo varias veces. Las asimetrías entre el mercado mexicano y el potencial exportador de China y Malasia sugieren la existencia de excedentes importantes de producción que podrían ser desviados hacia México.

571. Los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución confirman que China y Malasia cuentan con una capacidad libremente disponible significativamente mayor en relación con la producción nacional y el CNA, lo que permite determinar que la utilización marginal de la capacidad libremente disponible de que disponen los países investigados podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano.

Asimetrías entre el mercado nacional y la industria de China y Malasia



Fuente: Elaboración propia de la Secretaría con información proporcionada por Vitro.

572. Con respecto del perfil exportador de China y Malasia, la información estadística de *UN Comtrade* por la subpartida 7205.29, para el periodo comprendido de abril de 2021 a marzo de 2024, en donde se incluye el producto objeto de investigación, confirma que las exportaciones totales de los países investigados aumentaron 26% en el periodo analizado.

573. México aumentó significativamente su importancia como destino de vidrio flotado claro de los países investigados. En efecto, en el periodo abril de 2021-marzo de 2022 las exportaciones de China y Malasia al mercado mexicano fueron insignificantes, en tanto que en el periodo investigado representaron 4%.

574. Adicionalmente, en el transcurso de la investigación, la Solicitante argumentó que el mercado mexicano es un destino real para las exportaciones de vidrio flotado claro de los países investigados, al reflejar asimetrías importantes en el incremento que registraron sus importaciones y las condiciones en que se realizaron. Indicó las siguientes circunstancias para sustentar esta consideración:

- a. Las importaciones objeto de investigación que ingresaron al mercado mexicano en el periodo investigado, representaron solo 0.3% de la capacidad libremente disponible de los países investigados, en tanto que las importaciones que se estiman para el periodo abril de 2025-marzo de 2026 representarían 0.6% de su capacidad libremente disponible.
- b. El crecimiento del mercado nacional de vidrio flotado claro, medido a través del CNA de este producto, en el periodo investigado y analizado, así como las perspectivas de incremento del mismo, generarían más incentivos para las exportaciones de China y Malasia de dicho producto al mercado mexicano.
- c. Las industrias fabricantes de vidrio flotado claro de China y Malasia continuarán con una capacidad libremente disponible y un potencial exportador considerables en relación con el tamaño del mercado nacional:
 - i. Si bien se estima que el potencial exportador de estos países disminuya en 2024, el volumen de este indicador sería equivalente a más de 34 veces el tamaño del CNA en México y más de 37 veces el de la producción nacional en el periodo proyectado.
 - ii. La capacidad libremente disponible, aun con una disminución en 2024, sería mayor en más de 26 veces el CNA y más de 28 veces el tamaño de la producción nacional de vidrio flotado claro en el mismo periodo.
- d. La tasa de crecimiento de las importaciones en presuntas condiciones de *dumping* fue significativa durante el periodo analizado, lo que le permite concluir que su tendencia creciente continuará.
- e. Las importaciones objeto de investigación se realizaron a precios con significativos niveles de subvaloración respecto de los nacionales, por lo que resulta previsible que en México aumente la demanda de nuevas importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia.
- f. China y Malasia enfrentan restricciones comerciales por medidas *antidumping* en mercados relevantes (Brasil, Colombia, Corea, India y Sudáfrica), lo cual indica que estos países podrían reorientar parte de sus exportaciones al mercado nacional.
- g. En el caso específico de Malasia, junto con México forma parte del Tratado de Libre Comercio del Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico, lo que representa una desventaja para la industria mexicana el no poder contener las importaciones de vidrio flotado claro originarias de Malasia, permitiendo que estas accedan con preferencias arancelarias.

575. Con base en la información y el análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que la industria fabricante de vidrio flotado claro de China y Malasia cuenta con capacidad de producción disponible y potencial exportador que pueden destinarse al mercado mexicano en volúmenes suficientes para abastecerlo varias veces, a pesar de las disminuciones observadas en su capacidad libremente disponible.

576. Asimismo, las asimetrías entre el mercado mexicano y el potencial exportador de China y Malasia indican la existencia de excedentes importantes de producción que podrían ser desviados hacia México. Lo anterior, aunado a los bajos precios a los que concurrirían las importaciones del producto objeto de investigación, debido a las condiciones de discriminación de precios en que ingresarían al mercado nacional y sus niveles de subvaloración, que constituyen elementos suficientes que permiten concluir que existe la probabilidad fundada de que las exportaciones del producto objeto de investigación al mercado mexicano aumenten en volúmenes significativos, lo que daría lugar a una amenaza de daño a la rama de producción nacional.

8. Otros factores de daño

577. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.5 del Acuerdo *Antidumping*, 39, último párrafo de la LCE y 69 del RLCE, la Secretaría examinó la concurrencia de factores distintos a las importaciones originarias de China y Malasia, en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional de vidrio flotado claro.

578. Vitro manifestó que no existen otros factores distintos de las importaciones en condiciones de discriminación de precios que hayan afectado o puedan afectar el desempeño de los indicadores de la rama de producción nacional. Para sustentar su afirmación, manifestaron los argumentos, que se indican en el punto 214 de la Resolución de Inicio y 551 de la Resolución Preliminar.

579. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos 552 a 565 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó de manera preliminar que no se identificaron factores distintos a las importaciones originarias de China y Malasia, en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran causar amenaza de daño a la rama de producción nacional de vidrio flotado claro.

580. En esta etapa final de la investigación, al igual que en la previa, las empresas comparecientes no aportaron argumentos ni pruebas tendientes a explicar que el desempeño de la rama de producción nacional pudiera deberse a factores distintos de las importaciones de vidrio flotado claro, originarias de China y Malasia, en condiciones de discriminación de precios.

581. No obstante, al igual que en las etapas previas, la Secretaría examinó el comportamiento del mercado interno durante el periodo analizado, los posibles efectos de los volúmenes y precios de las importaciones de otros orígenes, el desempeño exportador de la rama de producción nacional, así como otros factores que pudieran ser pertinentes al análisis del comportamiento de la rama de producción nacional y constató los resultados que se indican en los puntos subsecuentes.

582. De acuerdo con los resultados descritos en los apartados anteriores de la presente Resolución, la demanda del producto objeto de investigación, medida por el CNA, registró un incremento de 2% en el periodo analizado, cayó 9% en el periodo 2 y aumentó 11% en el periodo investigado. Por su parte, el consumo interno, tuvo un comportamiento similar al CNA: aumentó 2% en el periodo analizado, derivado de una caída de 7% en el periodo 2 y un crecimiento de 10% en el periodo investigado.

583. Este desempeño de la demanda permite inferir que no existen elementos para prever que en el futuro inmediato ocurra una contracción que pudiera afectar a la rama de producción nacional.

584. La Secretaría tampoco tuvo elementos que indicaran que las importaciones de otros orígenes pudieran ser la causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional, tomando en cuenta que:

- a.** Aunque crecieron 28% en el periodo analizado y tuvieron un incremento de 2 puntos porcentuales de participación tanto en el CNA como en el consumo interno en dicho periodo, su participación en las importaciones totales tuvo un comportamiento opuesto al de las importaciones objeto de investigación, al decrecer su contribución en las importaciones totales de 74% en el periodo 1 a 44% en el periodo investigado.
- b.** Si bien, las importaciones de otros orígenes observaron un incremento de participación en el CNA, no pudieron haber afectado a la rama de producción nacional, ya que el precio promedio de estas se ubicó por arriba del precio de las ventas nacionales al mercado interno: 23% en el periodo 1 y 76% en el periodo 2, salvo en el periodo investigado, cuando se ubicó solo 3% por debajo. En relación con el precio de las importaciones investigadas, el precio de las importaciones de otros orígenes fue mayor en porcentajes de 7% en el periodo 1, 130% en el periodo 2 y 74% en el periodo investigado.

585. A pesar del comportamiento de las importaciones de los demás orígenes en el CNA y el consumo interno, los precios a los que concurrieron estas importaciones permite inferir que no es previsible que pudieran aumentar en el futuro próximo en niveles y precios que amenacen causar daño a la rama de producción nacional.

586. En contraste, las importaciones investigadas mostraron un incremento de 384% en el periodo analizado, aumentaron 92% en el periodo 2 y 152% en el periodo investigado. Este comportamiento les permitió incrementar su participación en las importaciones totales, al pasar de una contribución de 26% en el periodo 1 a 56% en el periodo investigado. En los mismos periodos, su participación en el CNA pasó de 2% a 10%, lo que significó un aumento de 8 puntos porcentuales —2 puntos en el periodo 2 y 6 puntos en el periodo investigado—.

587. En términos del consumo interno, la participación de las importaciones investigadas pasó de 3% a 13%, lo que significó un aumento de 10 puntos porcentuales —3 puntos en el periodo 2 y 7 puntos en el periodo investigado—.

588. Asimismo, el precio promedio de las importaciones investigadas, en condiciones de discriminación de precios, fue menor que el precio de las ventas nacionales al mercado interno en el periodo 2 y el periodo investigado, en porcentajes de 23% y 44%, respectivamente.

589. El comportamiento de las importaciones investigadas y la participación que observaron en el CNA, o bien, en el consumo interno, así como el nivel de precios a que concurrieron, aunado a la capacidad libremente disponible de las industrias de China y Malasia fabricantes de vidrio flotado claro, sustentan la probabilidad fundada de que en el futuro inmediato las importaciones investigadas aumenten en condiciones que amenacen causar daño a la rama de producción nacional.

590. La Secretaría también analizó el comportamiento de las importaciones que realizó la Solicitante, y descartó que en el futuro inmediato pudieran incrementarse en niveles y condiciones que amenacen causar daño a la rama de producción nacional, ya que registró operaciones solo en el periodo 1, las cuales representaron menos de 6% de las importaciones investigadas. Lo anterior, sustenta lo señalado por Vitro, en el sentido de que las importaciones que realizó se debieron a la reparación del horno de vidrio flotado claro VF2, que llevó a cabo en los meses de febrero, marzo y abril de 2022.

591. En cuanto a las exportaciones y el autoconsumo de la rama de producción nacional, no podrían ser la causa de la amenaza de daño a dicha rama tomando en cuenta que, conforme se indica en los puntos 474 y 475 de la Resolución Preliminar, así como en los puntos 499 y 500 de la presente Resolución, las exportaciones aumentaron 138% en el periodo analizado —40% en el periodo 2 y 71% en el periodo investigado— de modo que no pudieron contribuir en el desempeño de los indicadores económicos de la rama de producción nacional ni representan una amenaza de daño. En cuanto al autoconsumo, este decreció 3% en el periodo analizado y 17% en el periodo investigado, de modo que su comportamiento no pudo haber afectado los niveles de producción para la venta.

592. Por otra parte, la Secretaría constató que el comportamiento de la productividad de la rama de producción nacional (calculada como el cociente de su producción y empleo) no permite inferir que pudiera representar una amenaza de daño, puesto que este indicador observó un crecimiento de 47% durante el periodo analizado, aumentó 17% en el periodo 2 y 25% en el periodo investigado.

593. Con base en el análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución y debido a que, conforme la información que obra en el expediente administrativo del caso, no se identificó la existencia de innovaciones tecnológicas ni cambios en la estructura de consumo, o bien, prácticas comerciales restrictivas que pudieran afectar el desempeño de la rama de producción nacional, la Secretaría concluyó que no se identificaron factores distintos a las importaciones originarias de China y Malasia, en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran causar amenaza de daño a la rama de producción nacional de vidrio flotado claro.

H. Conclusiones

594. Con base en el análisis integral de los argumentos y pruebas descritos en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes que sustentan que, durante el periodo investigado las importaciones del producto objeto de investigación se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron una amenaza de daño a la rama de producción nacional. Entre los principales elementos evaluados que sustentan esta conclusión, sin que estos puedan considerarse exhaustivos o limitativos, destacan los siguientes:

- a.** Las importaciones del producto objeto de investigación se efectuaron con márgenes de discriminación de precios de entre 0.04964% y 0.13739%. En el periodo investigado, representaron 56% de las importaciones totales.
- b.** Las importaciones investigadas se incrementaron en términos absolutos y relativos. Durante el periodo analizado crecieron 384% y 152% en el periodo investigado. En relación con el CNA, pasaron de 2% en el periodo 1 a 10% en el periodo investigado, lo que significó un aumento de ocho puntos porcentuales en el periodo analizado.
- c.** En el periodo analizado el precio promedio de las importaciones investigadas se ubicó por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, en porcentajes de 23% en el periodo 2 y 44% en el periodo investigado. Asimismo, se ubicó por debajo del precio promedio de las importaciones de otros orígenes en porcentajes de entre 7% y 56%.
- d.** La concurrencia de las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia, en condiciones de discriminación de precios, explica los volúmenes crecientes de dicha mercancía y su mayor participación en el mercado nacional, situación que, en el periodo investigado, se reflejó en el desempeño negativo de los ingresos por ventas al mercado interno, la utilidad de operación, el margen operativo, así como en el crecimiento de los inventarios de la rama de

producción nacional. También se observó un deterioro en el precio de venta al mercado interno, lo que indica que la rama de producción nacional se encuentra vulnerable ante la competencia con las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios.

- e. Existen elementos suficientes que sustentan la probabilidad fundada de que, en el futuro inmediato, las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia continúen incrementándose, en una magnitud tal que amenacen con causar daño a la rama de producción nacional.
- f. El bajo nivel de precios al que concurrirían las importaciones investigadas constituye un factor determinante que incentivaría su incremento y participación en el mercado nacional. De continuar el ingreso de dichas importaciones en tales niveles de precios, la Solicitante tendría que reducir 30% sus precios en el periodo proyectado.
- g. Los resultados de las proyecciones de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional reflejaron una afectación, respecto del periodo investigado, en caso de incrementarse la presencia de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios en el mercado nacional. En particular, se observaría un comportamiento negativo en los precios de venta al mercado interno, el volumen de producción total, la POMI, el volumen de ventas al mercado interno, participación de mercado, el empleo, la masa salarial, la utilización de la capacidad instalada, los ingresos por ventas al mercado interno, la utilidad y el margen operativo. En tanto que, al considerar las proyecciones en el escenario contrafactual, la afectación de los indicadores económicos y financieros descritos de la rama de producción nacional sería mayor.
- h. La información disponible indica que China y Malasia disponen de manera conjunta de una capacidad libremente disponible y un potencial exportador varias veces mayor que el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar y de la producción nacional. Ello, aunado a las restricciones comerciales que enfrentan los países investigados por medidas *antidumping* en mercados relevantes, indican que podrían continuar orientando parte de sus exportaciones al mercado nacional.
- i. No se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia, que al mismo tiempo causen amenaza de daño a la rama de producción nacional.

I. Cuota compensatoria

595. En la etapa previa de la presente investigación, Templados del Centro argumentó que la Secretaría debe analizar con especial cuidado si la industria nacional tiene la capacidad de abastecer el mercado de vidrio flotado claro. Lo anterior, deberá considerarse para determinar la procedencia de la aplicación de cuotas compensatorias.

596. En la etapa final de la investigación, Indimex Trading y Vitropanel manifestaron que la Secretaría debe reconsiderar la aplicación de aranceles, sobre todo, las cuotas compensatorias. Ello, en virtud de que, estas medidas deben buscar el equilibrio entre la protección de la industria nacional y el fomento de un comercio justo, eficiente y no limitar la competitividad y viabilidad económica de las empresas dedicadas a la importación de vidrio flotado claro.

597. Con base en ello, solicitaron que no se impongan cuotas compensatorias a las importaciones de vidrio flotado claro, originarias de China y Malasia. Para sustentar su petición, argumentaron que la aplicación de estas medidas a dichas importaciones, daría lugar a la sobreprotección de la industria nacional fabricante del producto similar, pero en detrimento de los consumidores. Las circunstancias que esgrimieron para sustentar su consideración se indican a continuación:

- a. Las importaciones que ingresan a través de la fracción arancelaria 7005.29.99, por la que ingresa el vidrio flotado claro, están sujetas al pago de arancel temporal de 35%.
- b. La aplicación de cuotas compensatorias: i) en tanto que es una medida adicional al pago de arancel de 35%, incrementará los costos para importar este producto, y, por tanto, su precio de venta al consumidor, lo que condicionará el presupuesto de los consumidores finales del vidrio flotado claro; ii) restringe el comercio para las empresas importadoras del vidrio flotado claro; y iii) limita la competencia de productos importados, en tanto que disminuye las fuentes externas para adquirirlos.

598. En esta etapa de la investigación, la Solicitante manifestó que, conforme a la normatividad en la materia, tanto nacional como internacional, un arancel y una cuota compensatoria son figuras de naturaleza, temporalidad y objetivos distintos, por lo que es improcedente argumentar que un arancel podría proteger a la industria nacional de vidrio flotado claro de prácticas desleales de comercio. Asimismo, afirmó que no existe instrumento legal alguno que prohíba la aplicación de arancel y cuota compensatoria al mismo tiempo, por tanto, la supuesta sobreprotección que las importadoras alegan no ocurre.

599. Con base en ello, Vitro afirmó que la Secretaría cuenta con los elementos suficientes para la imposición de cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de vidrio flotado claro, originarias de China y Malasia. Al respecto, argumentó que, si bien dichas importaciones crecieron de forma considerable en el periodo analizado, tanto en términos absolutos como relativos, su precio es el mecanismo que más afecta a la rama de producción nacional. Por ello, Vitro solicitó la aplicación de cuotas compensatorias *ad valorem* y no específicas —como se aplicaron en la Resolución Preliminar—, a fin de que el precio de las importaciones investigadas se incremente, de manera que su volumen se frene.

600. En relación con los argumentos que las empresas importadoras presentaron, la Secretaría concluyó que no son procedentes.

601. Por lo que se refiere a la argumentación de Templados del Centro, la Secretaría reitera que la información que obra en el expediente administrativo sustenta que la industria nacional dispone de capacidad instalada suficiente para abastecer la demanda de vidrio flotado claro del mercado. De hecho, de conformidad con lo descrito en el punto 487 de la Resolución Preliminar, situación que se confirma en el punto 512 de la presente Resolución, la capacidad instalada nacional para la fabricación del producto similar fue 2.4 veces el CNA en el periodo 1, 2.6 veces en el periodo 2 y 2.4 veces en el periodo investigado. De igual forma, en los mismos periodos, la capacidad instalada de Vitro fue 1.3, 1.4 y 1.3 veces el CNA, respectivamente.

602. Asimismo, la Secretaría considera que carece de sustento la consideración de las empresas importadoras Indimex Trading y Vitropanel, en el sentido de que la imposición de cuotas compensatorias a las importaciones de vidrio flotado claro, originarias de China y Malasia, en adición de la aplicación de aranceles, daría lugar a la sobreprotección de la industria nacional fabricante del producto similar.

603. En efecto, la Secretaría concuerda con la Solicitante, en el sentido de que los aranceles y las cuotas compensatorias responden a propósitos distintos. Los aranceles, son impuestos establecidos mediante ley o decreto, los cuales deben cumplir con las características para ser imponentes, es decir, ser general en cuanto al sujeto, objeto, la base y la tasa o tarifa, mientras que las cuotas compensatorias, cuando se han cumplido los requisitos para su aplicación, tienen como fin corregir los efectos lesivos de las importaciones en condiciones desleales y restablecer las condiciones equitativas de competencia y no otros fines, como proteger a la industria nacional fabricante del producto similar, o bien restringir el comercio para las importadoras del vidrio flotado claro, como Indimex Trading y Vitropanel consideran.

604. Asimismo, la Secretaría observó que, además de las empresas productoras nacionales de vidrio flotado claro similar al investigado, conforme lo establecido en el punto 399 de la presente Resolución, durante el periodo analizado esta mercancía se importó de 23 países distintos de los países investigados. Por ello, la aplicación de cuotas compensatorias, independientemente de su cuantía, no se traduciría en una sobreprotección a la rama de producción nacional con una competencia de 25 fuentes de proveeduría internacional ni disminuye el abanico de posibilidades de productos; tampoco la rama de producción nacional podría crear condiciones que fuesen en detrimento de los consumidores.

605. Debido a que se determinó que las importaciones de vidrio flotado claro, originarias de China y Malasia se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron amenaza de daño a la rama de producción nacional, la Secretaría determinó que la imposición de cuotas compensatorias definitivas es necesaria para impedir el daño que podría enfrentar la industria nacional ante la concurrencia de dichas importaciones en condiciones desleales.

606. Al respecto, los artículos 9.1 del Acuerdo *Antidumping* y 62, primer párrafo de la LCE, disponen que, por regla general, el monto de la cuota compensatoria corresponde al margen de discriminación de precios determinado, aunque la misma legislación permite analizar la factibilidad de aplicar una cuota compensatoria menor al margen de discriminación de precios calculado, siempre y cuando ésta sea suficiente para eliminar el daño a la rama de producción nacional.

607. En la investigación que nos ocupa, los resultados indican que la rama de producción nacional enfrenta una condición vulnerable, pues las importaciones investigadas registraron significativos niveles de subvaloración respecto del precio nacional, lo que se tradujo en el desempeño negativo de la utilidad de operación y margen operativo en el periodo investigado, en tanto que los ingresos por ventas al mercado interno, empleo y los inventarios tuvieron un desempeño negativo en el periodo analizado y en el investigado.

608. Aunado a ello, los países investigados disponen de capacidad libremente disponible y potencial exportador considerables en relación con el tamaño del mercado nacional, lo que permite prever que las importaciones originarias de China y Malasia, en ausencia de medidas correctivas, continúen ingresando al mercado nacional en volúmenes considerables y en condiciones de discriminación de precios, de manera tal que las estimaciones sobre indicadores económicos y financieros sustentan que las utilidades de operación y margen de operación disminuirían aún más de manera considerable en el futuro próximo.

609. Por lo tanto, la Secretaría consideró que ante la vulnerabilidad de la industria nacional, la aplicación de cuotas compensatorias menores a los márgenes de discriminación de precios no serían suficientes para eliminar el daño que podría enfrentar la industria nacional ante la concurrencia de las importaciones originarias de China y de Malasia en condiciones desleales, por lo que determinó que es procedente aplicar cuotas compensatorias definitivas equivalentes a los márgenes de discriminación de precios calculados, de conformidad con lo previsto en los artículos 9.1 del Acuerdo *Antidumping* y 62, párrafo primero de la LCE.

610. Por lo anteriormente expuesto, y con fundamento en los artículos 9.1 del Acuerdo *Antidumping*, y 59, fracción I y 62, párrafo primero de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

611. Se declara concluido el procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y se imponen las siguientes cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de vidrio flotado claro originarias de China y Malasia, independientemente del país de procedencia, incluidas las definitivas y temporales, que ingresan por la fracción arancelaria 7005.29.99 de la TIGIE, o por cualquier otra:

- a. de 0.07359 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de Malasia, provenientes de la exportadora Kibing Group.
- b. de 0.04964 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de Malasia, provenientes de la exportadora Xinyi Energy.
- c. de 0.07359 dólares por kilogramo para las importaciones, provenientes de las demás exportadoras de Malasia.
- d. de 0.13739 dólares por kilogramo para las importaciones originarias de China.

612. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias definitivas a que se refiere el punto inmediato anterior de la presente Resolución, en todo el territorio nacional.

613. De acuerdo con el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias definitivas, no estarán obligados a su pago si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a China o Malasia. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el "Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales" (antes "Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias"), publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994 y sus posteriores modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo y 29 de junio, todas de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio y 16 de octubre, ambas de 2008 y 4 de febrero de 2022.

614. Notifíquese la presente Resolución a las partes interesadas comparecientes.

615. Comuníquese esta Resolución a la ANAM y al Servicio de Administración Tributaria para los efectos legales correspondientes.

616. La presente Resolución entrará en vigor el día siguiente de su publicación en el DOF.

617. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

Ciudad de México, a 09 de marzo de 2026.- El Secretario de Economía, **Marcelo Luis Ebrard Casaubon**.- Rúbrica.