

NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

Cuentas	2024 - I SEMESTRE							
	LOZA	PORCELANA	Nacional	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	TOTAL DE LA EMPRESA (1)+(2)+(3)
MATERIA PRIMA (A)								
Inventario Inicial								
Compras								
Inventario Final								
Total Materia Prima Utilizada								
MANO DE OBRA DIRECTA (B)								
Salarios y Prestaciones Sociales								
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (C)								
Mano de Obra Indirecta								
Materiales Indirectos								
Arrendamientos								
Combustible y Lubricantes								
Energía Eléctrica								
Servicios Públicos								
Depreciación								
Mantenimiento y Reparaciones								
Seguros								
Amortizaciones								
Impuestos								
Diversos								
Otros								
Honorarios y Servicios Personales								
Ajustes Inventario								
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN (A+B+C)								
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso								
(-) Inventario Final de Productos en Proceso								
TOTAL COSTO DE PRODUCTO TERMINADO								
(+) Inventario Inicial de Productos Terminados								
(-) Consumo Interno (Validar como se puede explicar)								
COSTO DE MERCANCIA INTERNA PARA LA VENTA								
(-) Inventario Final de Productos Terminados								
TOTAL COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS								
Cantidad Producida (Unidades)								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero S

T.P.N: 243048-T

FIRMA

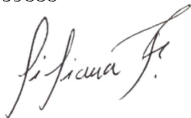


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA



NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

Cuentas	2024 - II SEMESTRE							
	LOZA	PORCELANA	Nacional	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	TOTAL DE LA EMPRESA (1)+(2)+(3)
MATERIA PRIMA (A)								
Inventario Inicial								
Compras								
Inventario Final								
Total Materia Prima Utilizada								
MANO DE OBRA DIRECTA (B)								
Salarios y Prestaciones Sociales								
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (C)								
Mano de Obra Indirecta								
Materiales Indirectos								
Arrendamientos								
Combustible y Lubricantes								
Energía Eléctrica								
Servicios Públicos								
Depreciación								
Mantenimiento y Reparaciones								
Seguros								
Amortizaciones								
Impuestos								
Diversos								
Otros								
Honorarios y Servicios Personales								
Ajustes Inventario								
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN (A+B+C)								
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso								
(-) Inventario Final de Productos en Proceso								
TOTAL COSTO DE PRODUCTO TERMINADO								
(+) Inventario Inicial de Productos Terminados								
(-) Consumo Interno (Validar como se puede explicar)								
COSTO DE MERCANCIA INTERNA PARA LA VENTA								
(-) Inventario Final de Productos Terminados								
TOTAL COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS								
Cantidad Producida (Unidades)								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero S

T.P.N: 243048-T

FIRMA

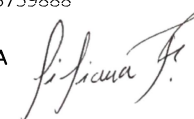


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA



NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

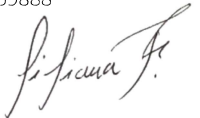
Cuentas	2025 - I SEMESTRE							
	LOZA	PORCELANA	Nacional	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	TOTAL DE LA EMPRESA (1)+(2)+(3)
MATERIA PRIMA (A)								
Inventario Inicial								
Compras								
Inventario Final								
Total Materia Prima Utilizada								
MANO DE OBRA DIRECTA (B)								
Salarios y Prestaciones Sociales								
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (C)								
Mano de Obra Indirecta								
Materiales Indirectos								
Arrendamientos								
Combustible y Lubricantes								
Energía Eléctrica								
Servicios Públicos								
Depreciación								
Mantenimiento y Reparaciones								
Seguros								
Amortizaciones								
Impuestos								
Diversos								
Otros								
Honorarios y Servicios Personales								
Ajustes Inventario								
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN (A+B+C)								
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso								
(-) Inventario Final de Productos en Proceso								
TOTAL COSTO DE PRODUCTO TERMINADO								
(+) Inventario Inicial de Productos Terminados								
(-) Consumo Interno (Validar como se puede explicar)								
COSTO DE MERCANCIA INTERNA PARA LA VENTA								
(-) Inventario Final de Productos Terminados								
TOTAL COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS								
Cantidad Producida (Unidades)								

CONTADOR PÚBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA

REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA



NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

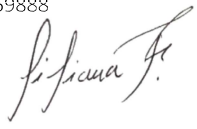
PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

Cuentas	2025 - II SEMESTRE							
	LOZA	PORCELANA	Nacional	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	TOTAL DE LA EMPRESA (1)+(2)+(3)
MATERIA PRIMA (A)								
Inventario Inicial								
Compras								
Inventario Final								
Total Materia Prima Utilizada								
MANO DE OBRA DIRECTA (B)								
Salarios y Prestaciones Sociales								
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (C)								
Mano de Obra Indirecta								
Materiales Indirectos								
Arrendamientos								
Combustible y Lubricantes								
Energía Eléctrica								
Servicios Públicos								
Depreciación								
Mantenimiento y Reparaciones								
Seguros								
Amortizaciones								
Impuestos								
Diversos								
Otros								
Honorarios y Servicios Personales								
Ajustes Inventario								
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN (A+B+C)								
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso								
(-) Inventario Final de Productos en Proceso								
TOTAL COSTO DE PRODUCTO TERMINADO								
(+) Inventario Inicial de Productos Terminados								
(-) Consumo Interno (Validar como se puede explicar)								
COSTO DE MERCANCIA INTERNA PARA LA VENTA								
(-) Inventario Final de Productos Terminados								
TOTAL COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS								
Cantidad Producida (Unidades)								

CONTADOR PUBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA 

REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA 

NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

CUENTAS	2026 - I SEMESTRE							
	LOZA	PORCELANA	Nacional	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	TOTAL DE LA EMPRESA (1)+(2)+(3)
MATERIA PRIMA (A)								
Inventario Inicial								
Compras								
Inventario Final								
Total Materia Prima Utilizada								
MANO DE OBRA DIRECTA (B)								
Salarios y Prestaciones Sociales								
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (C)								
Mano de Obra Indirecta								
Materiales Indirectos								
Arrendamientos								
Combustible y Lubricantes								
Energía Eléctrica								
Servicios Públicos								
Depreciación								
Mantenimiento y Reparaciones								
Seguros								
Amortizaciones								
Impuestos								
Diversos								
Otros								
Honorarios y Servicios Personales								
Ajustes Inventario								
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN (A+B+C)								
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso								
(-) Inventario Final de Productos en Proceso								
TOTAL COSTO DE PRODUCTO TERMINADO								
(+) Inventario Inicial de Productos Terminados								
(-) Consumo Interno (Validar como se puede explicar)								
COSTO DE MERCANCIA INTERNA PARA LA VENTA								
(-) Inventario Final de Productos Terminados								
TOTAL COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS								
Cantidad Producida (Unidades)								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero S

T.P.N: 243048-T

FIRMA

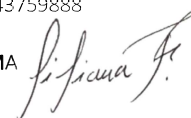


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA



NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

Cuentas	2026 - II SEMESTRE							
	LOZA	PORCELANA	Nacional	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	TOTAL DE LA EMPRESA (1)+(2)+(3)
MATERIA PRIMA (A)								
Inventario Inicial								
Compras								
Inventario Final								
Total Materia Prima Utilizada								
MANO DE OBRA DIRECTA (B)								
Salarios y Prestaciones Sociales								
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (C)								
Mano de Obra Indirecta								
Materiales Indirectos								
Arrendamientos								
Combustible y Lubricantes								
Energía Eléctrica								
Servicios Públicos								
Depreciación								
Mantenimiento y Reparaciones								
Seguros								
Amortizaciones								
Impuestos								
Diversos								
Otros								
Honorarios y Servicios Personales								
Ajustes Inventario								
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN (A+B+C)								
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso								
(-) Inventario Final de Productos en Proceso								
TOTAL COSTO DE PRODUCTO TERMINADO								
(+) Inventario Inicial de Productos Terminados								
(-) Consumo Interno (Validar como se puede explicar)								
COSTO DE MERCANCIA INTERNA PARA LA VENTA								
(-) Inventario Final de Productos Terminados								
TOTAL COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS								
Cantidad Producida (Unidades)								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero S

T.P.N: 243048-T

FIRMA

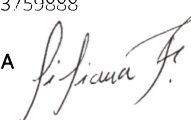


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA



NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

CUENTAS	2022 I semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

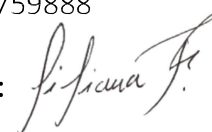
CONTADOR PUBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA:



REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA:



NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

2022 II semestre

CUENTAS	2022 II semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

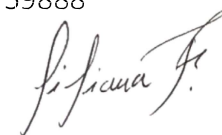
CONTADOR PUBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA:



REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA:



NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

2023 I semestre

Cuentas	2023 I semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

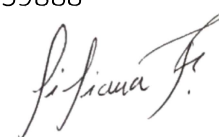
CONTADOR PUBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA:



REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA:



NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

2023 II semestre

CUENTAS	2023 II semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero S

T.P.N: 243048-T

FIRMA:

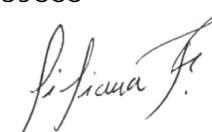


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA:



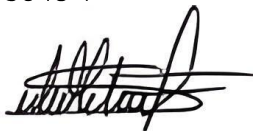
NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

CUENTAS	2024 I semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

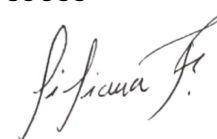
CONTADOR PUBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA:



REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA:



NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN

2024 I semestre

CUENTAS								
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero S

T.P.N: 243048-T

FIRMA

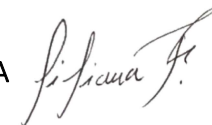


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA



NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

2024 II semestre

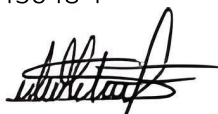
CUENTAS	2024 II semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero

T.P.N: 243048-T

FIRMA

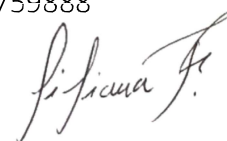


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA



NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

2025 I semestre

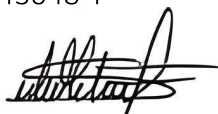
CUENTAS	2025 I semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero

T.P.N: 243048-T

FIRMA

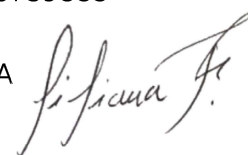


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA



NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

2025 II semestre

CUENTAS								
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero

T.P.N: 243048-T

FIRMA

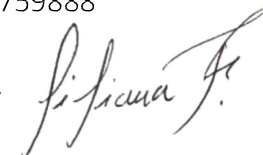


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA



NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

2026 I semestre

CUENTAS	2026 I semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero

T.P.N: 243048-T

FIRMA

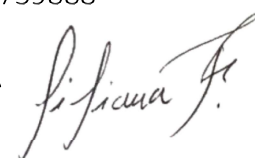


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA





Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

NOMBRE DE LA EMPRESA:

Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN

2026 II semestre

CUENTAS								
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero

T.P.N: 243048-T

FIRMA

REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA

NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

Cuentas	2024 I semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA 

REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA 

NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

2024 II semestre

Cuentas								
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA



REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA

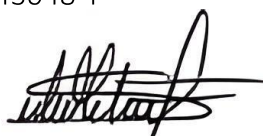


NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

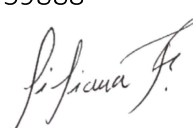
PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

Cuentas	2025 I semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA 

REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA 

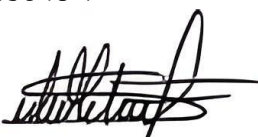
NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

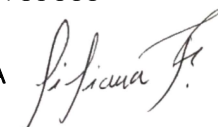
2025 II semestre

CUENTAS								
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA 

REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

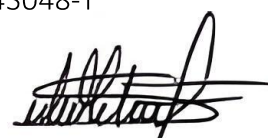
FIRMA 

NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

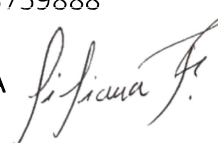
PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

Cuentas	2026 I semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO
Nombre: Sandra Milena Forero S
T.P.N: 243048-T

FIRMA 

REPRESENTANTE LEGAL
Nombre: Gloria Lilliana Florez
CC: 43759888

FIRMA 

NOMBRE DE LA EMPRESA:
Locería Colombiana S.A.S

PERIODO DE LA INFORMACIÓN:

2026 II semestre

Cuentas	2026 II semestre							
	LOZA	PORCELANA	Nacionales	LOZA	PORCELANA	Exterior	Otros productos	Total
Ventas Netas								
Costo de Ventas								
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS								
Gastos de Ventas								
Gastos de Administración								
UTILIDAD OPERACIONAL								
OTROS INGRESOS								
Intereses								
Aprovechamientos								
Ingresos Varios								
Total otros Ingresos								
OTROS EGRESOS								
Intereses en Moneda Nacional y extranjera								
Otros								
Total otros Egresos								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS								
Corrección Monetaria								
Impuesto de Renta								
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO								

CONTADOR PUBLICO

Nombre: Sandra Milena Forero S

T.P.N: 243048-T

FIRMA

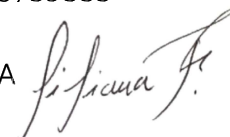


REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: Gloria Lilliana Florez

CC: 43759888

FIRMA



Medellín, Antioquia, 15 de marzo de 2023

Señores
ACCIONISTAS
LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S.
Medellín, Antioquia

Referencia: Informes de Gestión y Especial 2022

Apreciados Señores:

Me complace presentar los Informes de Gestión y Especial de la administración de Locería Colombiana S.A.S. (en adelante la “Compañía” o “Locería”), correspondientes al ejercicio contable y al periodo fiscal del año 2022 dando cumplimiento a las disposiciones estatutarias, así como a lo dispuesto en el artículo 446 del Código de Comercio, la Ley 222 de 1995 en sus artículos 29, 46 y 47 y demás normas aplicables.

Mediante estos informes la administración presenta una fiel descripción de la evolución de los negocios, la situación económica, administrativa y jurídica de la Compañía, su relación con empresas vinculadas y demás aspectos exigidos por las normas mencionadas.

ENTORNO Y SITUACIÓN ECONÓMICA

El año 2022 estuvo caracterizado por el incremento en los niveles de precios en la cadena productiva en todas las geografías. La sobredemanda que se dio después de la recuperación de la pandemia del Covid-19, el impacto de la crisis global de contenedores afectando el flujo de mercancías, el conflicto Rusia-Ucrania que afecta la oferta de materias primas y la devaluación de las monedas frente al dólar, llevaron a un nivel de inflación que no se presentaba desde hace muchos años en el país.

La economía colombiana creció alrededor de un 9% en 2022. Los principales sectores que aportaron a este crecimiento fueron los de comercio al por mayor y detal, industrias manufactureras y actividades artísticas, y los que menos fueron agricultura, ganadería y caza, explotación de minas y canteras y actividades inmobiliarias.

El Índice de Confianza del Consumidor (ICC) de Fedesarrollo cerró diciembre de 2022 en 22.3, representando una disminución de 3.4 puntos porcentuales (pp.) respecto a diciembre de 2021. La disminución en la valoración de los consumidores sobre la situación del país y la caída en la valoración de la situación de los hogares y en la disposición a comprar bienes durables fueron las variables que mayor impacto tuvieron en la medición de este indicador.

Debido a la coyuntura nacional e internacional, la inflación en Colombia tuvo un notorio incremento durante 2022 cerrando en 13.1%, más del doble de lo que cerró en el año 2021. Las mayores variaciones se dieron en los sectores de alimentos y bebidas no alcohólicas (27.8%), restaurantes y hoteles (18.5%) y muebles y artículos para hogar (18.2%). En el año 2022 no hubo ningún grupo con variación negativa y los dos con menor variación fueron educación (6.0%) e información y comunicación (0.3%).

La tasa de política monetaria del Banco de la República tuvo ocho incrementos durante el año, pasando de 3.00% a 12.00%. Esta fuerte política contractiva estuvo motivada por la aceleración que tuvo la inflación durante todo el año.

Durante el periodo de enero a septiembre de 2022 la cuenta corriente de la balanza de pagos del país registró un déficit de USD 16.453 millones, superior en USD 4.445 millones al de un año atrás. Como proporción del PIB a septiembre, se estima que el déficit fue de 6.4%, mayor en 1.1 puntos porcentuales frente al estimado un año atrás. Este incremento se debió principalmente al aumento en dólares del déficit corriente (1,9 %) y al efecto de la depreciación del peso frente al dólar en la medición del PIB nominal en dólares (0,4%).

El dólar tuvo un año de fortalecimiento frente al resto de monedas del mundo, no siendo el peso colombiano la excepción. Particularmente en Colombia, además del alza de tasas de interés que hizo la FED generando salida de dólares hacia Estados Unidos, el resultado de las elecciones y las posiciones del nuevo gobierno en algunos temas generaron una mayor percepción de riesgo en los inversionistas, lo que llevó a que la devaluación del peso colombiano estuviera entre las mayores del mundo. La tasa de cambio cerró el 2022 en COP\$4810 frente a COP\$3.981 del año anterior. El promedio del año fue COP\$4.255 lo que significó un aumento de 13.7% frente al promedio de 2021.

En Estados Unidos el tercer trimestre tuvo un crecimiento de 3.2%, siendo un repunte después de que los dos primeros trimestres del año tuvieran variación negativa. Este crecimiento refleja el aumento en exportaciones y consumo de los hogares, mitigado en parte por una menor actividad en construcción de vivienda. Se espera que los resultados del cuarto trimestre también representen cifras de crecimiento pero en menor medida que el tercero.

En México la economía creció 2.9%, con un crecimiento en el cuarto trimestre cercano a cero, denotando una desaceleración progresiva a lo largo del año. En cuanto a inflación, este país cerró el año con un nivel de 7.8%, la más alta en dos décadas, siendo el grupo de alimentos el que mayor presión ejerció para este crecimiento.

En Centroamérica, aunque se espera que todos los países cierren el 2022 con un crecimiento positivo en su PIB, este será inferior al 10.4% del 2021, anticipándose en un 4%. Por otra parte, las remesas que son parte importante de la economía de esta región, crecieron a un nivel aceptable de 13%, aunque con menos fuerza que en el año 2021. El promedio regional de inflación logra máximos históricos y llega al 7%.

RESULTADOS Y LOGROS OBTENIDOS AL CIERRE DEL AÑO 2022

Al cierre de diciembre los ingresos operacionales de la Compañía ascendieron a COP 217.117MM, la ganancia bruta fue de COP 75.320MM, la utilidad operacional de COP 32.928 MM y se generó una utilidad neta de COP 25.923MM. Los valores de ventas en la división de Mesa Servida son históricos creciendo un 27% frente a un año 2021 y el Ebitda creció un 62% a pesar de todas las presiones inflacionarias, y con un esfuerzo en los gastos y un gran trabajo en los costos y márgenes de los negocios.



Tuvimos una muy buena oferta de diseño/producto personalizado en el segmento de tendencia del negocio Institucional. “El Taller”, el cual es una plataforma de crecimiento que busca ofrecer a nuestros clientes del sector de hoteles y restaurantes, productos especializados y con diseños hechos a la medida con sus gustos y necesidades, manteniendo las propiedades de desempeño y confiabilidad que caracteriza la marca Corona, ha sido una muy buena opción para estos clientes y nos ha ayudado a posicionarnos en ese nicho.

Llevamos a cabo una adopción exitosa de la tecnología de decoración digital, haciéndonos más competitivos, con grandes posibilidades en diseño de producto y mayor flexibilidad.



ADMINISTRACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Información demográfica



Género, edad y antigüedad

La edad, género y antigüedad promedio presentaron el siguiente comportamiento:

Descripción Indicador	2021	2022	Índice
Personal género masculino			10%
Personal género femenino			0%
Total personas			8%
Edad promedio			-3%
Antigüedad promedio			-10%

Salarios y prestaciones

Durante el año 2022 se pagó por concepto de sueldos y salarios un total de COP 24.389 MM, frente al año 2021 en el que por este concepto se pagaron COP 22.442MM, lo que significó un aumento de 8.7%.

Ausentismo por accidentalidad y causa médica

	Año 2022	Año 2021	% Variación
Número accidentes de trabajo			10%
Días de incapacidad por accidentes de trabajo	 Confidencial		-62%
ILI			-78%
Días de ausentismo por enfermedad general			-4%

Nota: Año 2022 se cargan 75 días de incapacidad correspondientes a eventos años anteriores.

En materia de seguridad y salud en el trabajo durante el año 2022 se superaron las metas de accidentalidad y ausentismo trazadas al inicio del año. Adicional a lo anterior se superó la meta de reducción de condiciones críticas de operación (Indicador ICR) con un cumplimiento del 74%, no se materializó ninguna amenaza de origen natural, tecnológica o social que pueda poner el riesgo la continuidad del negocio. Durante el año se realizaron diferentes actividades de promoción y prevención de la salud y no se obtuvo no conformidades mayores en las auditorías internas y externas realizadas durante el año al sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo.

Avances en gestión ambiental

La gestión ambiental mantuvo su acostumbrada dinámica de mejora y de mitigación de riesgos, el consumo de agua potable disminuyó a pesar del aumento de la producción, cerramos el año en 36900 m3 lo que representa un 12% menos respecto al año anterior , esto hizo que la recirculación de agua residual aumentara hasta los 155.000 m3 creciendo 15% en comparación a 2021, de igual manera la gestión de residuos bajo la visión de economía circular nos permitió disminuir un 5% la generación de escombros frente al 2021; además planteamos el Road Map hasta 2030 para la gestión de la huella de carbono que nos permitirán cumplir los compromisos como organización Corona, todo esto sobre la base de un sólido cumplimiento legal..

Proceso de formación gestión del desempeño y desarrollo

Durante el 2022 realizamos un plan de formación dirigido a 37 líderes con el objetivo de formarlos en Liderazgo Consciente y de esta manera garantizar el desarrollo de la marca de liderazgo.

Desarrollamos 3 cafés de la tarde a través de los cuales reforzamos marca de liderazgo y atributos de cultura.

Planeamos y desarrollamos 7 Comités de Talento donde se aseguraron los planes de sucesión para los cargos críticos de la compañía.

Actividades de bienestar

En el año 2022 las actividades de bienestar se retomaron, con énfasis en varios focos; el bienestar emocional, mental, familiar y osteomuscular, con el desempeño de varias actividades y programas mencionadas tales como: Nueva Etapa (Programa que busca apoyar a nuestros empleados y sus familias que están próximos a jubilarse para hacer la transición), reconocimiento de antigüedad (para las personas que cumplieron quinquenios en 2022), regalos de navidad a los niños y evento de Integración de fin de año, también realizamos patrocinio para gimnasios y actividades deportivas como: fútbol, ciclismo, natación, caminatas entre otros).

Además de lo anterior resaltamos las siguientes actividades:

Día del Emprendimiento: Consistió en generar un espacio para que cada colaborador o familiar que tenga un negocio puedan tener una formación integral en temas de emprendimiento como; presupuestos, margen, imagen, marketing, finanzas y demás. Finalmente, la graduación del curso consiste en presentar su emprendimiento y generar algunas ventas o que se den a conocer.

Familia en Fábrica: Se realizó esta actividad con inscripción previa, en total se realizaron 11 visitas a planta y se benefició a 160 colaboradores y sus respectivas familias. Consistió en tener una mañana entera en la planta donde se hace un recorrido, se les da la alimentación y se les dictan charlas como en temas de relaciones familiares, sana convivencia y pinta tu plato.

Viernes de Bienestar: Programa que busca tener diferentes conferencias anuales algunos viernes de cada mes, este año hicimos dos: finanzas personales y finanzas familiares.

Comunicaciones

El área de Comunicaciones diseñó y ejecutó diferentes planes de comunicación para divulgar situaciones importantes relacionadas con seguridad y salud en el trabajo, bienestar laboral, gestión ambiental, relaciones laborales, entre otros. Adicionalmente, desde el área se brindó asesoría a clientes internos en temas de comunicaciones, con el propósito de apalancar el logro de la estrategia corporativa.

Se renovó el formato del Lunes de Noticias para Familias, boletín que ayuda a construir una relación más cercana con las familias de los colaboradores. Además de esto, se consolidó el Weekly Newsflash como canal de comunicación con Blackwood, permitiendo a las personas de dicho equipo estar alineadas con las novedades de la Compañía.

Por último, se dio continuidad a la construcción y divulgación del boletín Todos Juntos, dando a conocer los indicadores más relevantes en la división de Mesa Servida.

Clima Laboral

En el año 2022 y mediante el uso de la herramienta "Pulsos" de GPTW (Great Place to Work), se evaluó la implementación y eficacia de los planes de trabajo. La evaluación se desarrolló en seis áreas de la Compañía, evidenciando que las acciones propuestas lograron impactar la confianza, la camaradería y el orgullo de las personas hacia su compañía y líderes. Es altamente gratificante para la Compañía obtener un resultado muy sobresaliente en la escala de GPTW.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Escuela de Mecánica Industrial

A partir del año 2022 comenzó a regir el convenio con el Instituto Técnico Lasallista, bajo la dirección de Unilasallista el cual tiene como propósito la administración y crecimiento de la Escuela Mecánica. Durante el año 2022 se logró incrementar el número de estudiantes en un 200% al ofrecer la posibilidad de particulares y así mismo ofrecer educación continua y cursos específicos a empresas y sus trabajadores. Con esta sinergia además se logró una disminución del gasto.

Soporte al Colegio “Tercer Milenio”



Es de importancia resaltar que el Colegio ocupó el puesto 413 en el país, lo que significa estar entre el 3.3% de los mejores colegios y asimismo en Antioquia ocupó el puesto 36 de 1.614 colegios y se ratifica en escala muy superior de pruebas *Saber Pro* siendo la institución número 1 dentro del municipio de Caldas.

Actividades con comunidad

- **Feria Local en Corona**

En alianza con la Secretaría de Desarrollo de Caldas, tuvimos la presencia del mercado campesino del municipio en nuestras operaciones, donde los asistentes comercializaron sus productos de excelente calidad y a precios competitivos a nuestros colaboradores, como resultado, los campesinos vendieron en una jornada COP 2.500.000 y contribuimos a la economía local.

- **Fortalecimiento comunitario**

17 líderes de Juntas de Acción Comunal de Caldas recibieron formación en estructuración de proyectos y durante el espacio se trabajó en la formulación de planes, redacción de objetivos y proyección de resultados, a partir de una problemática local. Estas acciones hacen parte de nuestro objetivo de desarrollar capacidades en las comunidades de las zonas donde operamos con el fin de contribuir a su desarrollo.

- **Ruta Cerámica**

En alianza con la Administración Municipal de Caldas y con el apoyo de JFK Cooperativa Financiera realizamos el tercer mural de la Ruta Cerámica, una iniciativa que tiene como propósito resaltar al municipio como cuna de la cerámica y promover el turismo a través del embellecimiento de la región alrededor de este material.

- **Recuperación predio Rionegro**

Desde la prevención del riesgo desarrollamos una estrategia de acompañamiento y relacionamiento con actores involucrados en el proceso, en la cual sostuvimos conversaciones constantes con los poseedores del predio, sus arrendatarios y vecinos.

Donaciones de producto



SOSTENIBILIDAD SOCIAL, MEDIO AMBIENTE Y GOBIERNO CORPORATIVO

La Compañía desarrolló las actividades correspondientes al 2022 de los Planes de Sostenibilidad contribuyendo a la generación de valor compartido, al fortalecimiento de la licencia social para operar y a un adecuado relacionamiento con los distintos grupos de interés. Son de destacar:

- Los proyectos e iniciativas sociales de entrega de productos para el mejoramiento de las viviendas de los colaboradores y sus familias través del Banco de Materiales, la donación de productos para proyectos dirigidos a poblaciones vulnerables, el fortalecimiento de capacidades y competencias de proveedores estratégicos y la ejecución de actividades de voluntariado.
- El comprometido trabajo para aportar en materia de acción climática, gestión del agua y conservación y economía circular.
- La continua implementación de mejores prácticas y estándares en materia de Gobierno Corporativo.

COMPETITIVIDAD Y PRESENCIA EN EL MERCADO

Negocio de Hogar: La dinámica de la categoría sigue siendo positiva en LATAM, aunque se percibió a finales del 2022 una corrección en el nivel de consumo en Colombia. Lo anterior como efecto de la menor capacidad adquisitiva por la alta inflación y que en nuestro caso mitiga el menor volumen de importaciones con los actuales niveles de la tasa de cambio.

Negocio Institucional: Después del impacto en las ventas por la pandemia, el negocio logró recuperarse y tener ventas por encima de las cifras del 2019. Se ve una buena dinámica en todos los mercados a pesar de las inflaciones altas que estamos viendo actualmente.

General: Los problemas de suministro desde Asia han hecho que nuestros clientes busquen diversificar sus opciones de suministro, lo que nos abre oportunidades de crecimiento en mercados estratégicos como Estado Unidos.

SITUACIÓN JURÍDICA

- Durante el año 2022 la Compañía cumplió con la hipótesis de negocio en marcha.

- Durante el año 2022, la Compañía atendió de manera oportuna y adecuada todos los procesos y requerimientos judiciales y administrativos en los cuales fue vinculada y/o se hizo parte y, de la misma manera, respondió los requerimientos realizados por las distintas autoridades administrativas con ocasión del desarrollo de sus operaciones. En las notas a los Estados Financieros se revelan las contingencias que podrían derivarse de los procesos judiciales y administrativos más relevantes para la Compañía.
- La Compañía dio estricto cumplimiento a la normatividad vigente sobre prevención de lavado de activos, financiación del terrorismo y armas de destrucción masiva actualizando en lo pertinente el SAGRILIFT de conformidad con lo establecido por la Superintendencia de Sociedades.
- En cumplimiento de la normatividad vigente la Compañía cuenta con un Programa de Transparencia y Ética Empresarial (PTEE).
- Dando cumplimiento a lo establecido en el parágrafo 2 del artículo 87 de la Ley 1676 del 2013, se informa que durante el 2022 la Compañía no entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores.

INFORMACIÓN REQUERIDA POR EL ARTÍCULO 446 DEL CÓDIGO DE COMERCIO

Para dar cumplimiento a lo establecido en el Artículo 446 del Código de Comercio, a continuación, se presentan a la Asamblea, como parte del Informe de Gestión correspondiente al cierre del 2022 las siguientes erogaciones:

- i. El valor de los egresos por concepto de salarios, honorarios, viáticos, gastos de representación, bonificaciones, prestaciones en dinero y en especie y erogaciones por concepto de transporte que percibieron los directivos de la Compañía, se encuentran consignados en el **Anexo 1**.
- ii. El valor de los egresos por los mismos conceptos indicados previamente, que se hicieron a favor de los asesores o gestores que se encargaron durante el año 2022 de tramitar asuntos ante entidades públicas y privadas, se encuentra consignado en el **Anexo 2**.
- iii. El valor de las donaciones y transferencias de dinero o bienes a título gratuito a favor de personas naturales o jurídicas, se encuentran detallado en el **Anexo 3**.
- iv. La discriminación de gastos de propaganda y de relaciones públicas se encuentra consignada en el **Anexo 4**.
- v. La información respecto a los dineros u otros bienes que la Compañía posee en el exterior y las obligaciones en moneda extranjera se encuentra consignada en el **Anexo 5**.
- vi. El detalle de las inversiones permanentes que posee la Compañía se encuentra en las notas a los estados financieros que hacen parte de este informe.

INFORME ESPECIAL CONFORME AL ARTÍCULO 29 DE LA LEY 222/95

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 29 de la Ley 222 de 1995, Locería, sociedad perteneciente al Grupo Empresarial cuya matriz es Organización Corona S.A. informa que

durante el 2022 se llevaron a cabo operaciones de significativa importancia con sus subordinadas que se resumen a continuación:



CUMPLIMIENTO DE NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

En cumplimiento del artículo 47 de la Ley 222 de 1995 se informa que la Compañía ha dado estricto cumplimiento a las normas de propiedad intelectual y de derechos de autor de conformidad con la aplicación de los siguientes mecanismos:

- i. El Código de Ética de la Compañía que establece las pautas de comportamiento de las personas a ella vinculadas, consagra en su apartado 2.7 la obligación de respetar los derechos relativos a la titularidad de la información recibida o a la que se tenga acceso con ocasión de su vinculación a la Compañía. Así mismo, prohíbe el uso o aprovechamiento de software no licenciado o autorizado expresamente por la Compañía.
- ii. La declaración de entendimiento y compromiso de cumplimiento del Código de Ética se realiza al momento de contratación de empleados la cual es actualizada con periodicidad bienal. Igualmente, el Código de Ética se encuentra publicado en la página web y está disponible para consulta y aplicación de nuestros proveedores, distribuidores y el público en general.

- iii. Además de la manifestación de compromiso de cumplimiento del Código de Ética, en los contratos de trabajo mediante los que la Compañía vincula a sus empleados se establece expresamente una cláusula de respeto y buen uso de la propiedad intelectual, industrial y de los derechos morales y patrimoniales de autor. Dicha cláusula también se incluye en aquellos contratos con proveedores que por su naturaleza requieran tal compromiso contractual.
- iv. Existe una política de protección de la propiedad intelectual y derechos de autor, mediante la cual se establecen las pautas y lineamientos que permiten proteger de manera correcta la propiedad intelectual de la Compañía. Esta política establece que la Compañía respeta y respetará los derechos de propiedad intelectual de sus colaboradores internos, externos y terceros.
- v. Por otro lado, en la política de seguridad de la información se reafirma la prohibición de uso de software no licenciado.
- vi. Por su parte, el área informática cuenta con las herramientas tecnológicas que permiten la verificación periódica de que el software instalado, tanto en equipos de servidores y usuario final, cuente con el licenciamiento requerido.

OPERACIONES CELEBRADAS CON ACCIONISTAS Y ADMINISTRADORES

La Compañía no celebró operaciones durante el 2022 con sus accionistas o administradores, distintas a las detalladas en los estados financieros y sus notas.

ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES OCURRIDOS DESPUÉS DEL CIERRE DEL EJERCICIO

No se han presentado acontecimientos importantes con posterioridad al cierre del ejercicio a 31 de diciembre de 2022.

EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE LA SOCIEDAD

Para el negocio de Hogar el principal reto será el proyecto de transformación tecnológica que nos permitirá mejoras significativas en costos y una reducción importante de emisiones CO2 al pasar de un proceso de dos hornos a un solo horno para la producción de platos. Este proyecto es esencial para la competitividad y sostenibilidad futura de este negocio.

Por su parte para el negocio Institucional el principal reto será seguir creciendo en Estado Unidos consolidando la participación en importantes cadenas, fortaleciendo nuestra presencia en la distribución y retomando el crecimiento de las ventas de Blackwood.

Cordialmente,



Daniel Restrepo Arango
Representante Legal

ANEXO 1
PAGOS A EJECUTIVOS AÑO 2022

Durante el año 2022 se realizaron pagos al personal directivo de la Compañía por un valor total de COP MM, conforme a los valores que se discriminan a continuación:

Pagos a Ejecutivos	2022
Salarios	 Confidencial
Bonificaciones	
Total General	

ANEXO 2
PAGOS A FAVOR DE ASESORES O GESTORES AÑO 2022

Durante el año 2022 se realizaron pagos a asesores o gestores de la Compañía por un valor total de COP MM conforme a los valores que se discriminan a continuación:

Pagos Asesores o gestores	2022
Honorarios asesores vinculados	
Otros Honorarios	
Honorarios Auditoría ext-Int	
Honorarios Revisoría Fiscal	
Honorarios asesoría jurídica	
Asistencia técnica	
Asesoría Financiera	
Comunicaciones Externa	
Honorarios Tercerizados	
Total General	

 **Confidencial**

ANEXO 3
DONACIONES AÑO 2022

Las donaciones durante el año 2022 ascendieron a COP MM, conforme a los valores que se discriminan a continuación:

Descripción	Valor
Escuela Mecánica	

ANEXO 4
PAGOS PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS AÑO 2022

Los pagos por concepto de publicidad y relaciones públicas ascendieron a COP
conforme a los valores que se discriminan a continuación:

MM

Pagos publicidad y relaciones publicas	2022
Publicidad, exhi pto vta	
Publicidad digital	
Eventos publicitarios	
Participación ferias	
Encues.Investi y mercadeo	
Relaciones publicitarias	
Producción fotográfica	
Publicidad en radio	
Gtos promocionales	
Incentivo a Ventas	
Eventos Comerciales	
Total general	

 **Confidencial**

ANEXO 5
DINEROS U OTROS BIENES EN EL EXTERIOR Y OBLIGACIONES EN MONEDA
EXTRANJERA

La información respecto a los dineros u otros bienes que la Compañía posee en el exterior y las obligaciones en moneda extranjera se encuentran a continuación:

	2022				
Concepto	Dólares	Euros	Libra Esterlina	Franco Suizo	Millones de COP \$
Efectivo	1.059.577	65			5.097
Inversiones	1.081.442				5.202
Cuentas por cobrar	3.960.734	462.049			21.424
Total activos	6.101.753	462.114			31.723
Cuentas por pagar	522.671	324.814	4193	36.054	4.393
Total pasivos	522.671	324.814	4.193	36.054	4.393

Medellín, Antioquia, 1 de marzo de 2024

Señores
ACCIONISTAS
LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S.
Medellín, Antioquia

Referencia: Informes de Gestión y Especial 2023

Apreciados Señores:

Me complace presentar los Informes de Gestión y Especial de la administración de Locería Colombiana S.A.S. (en adelante la “Compañía” o “Locería”), correspondientes al ejercicio contable y al periodo fiscal del año 2023 dando cumplimiento a las disposiciones estatutarias, así como a lo dispuesto en el artículo 446 del Código de Comercio, la Ley 222 de 1995 en sus artículos 29, 46 y 47 y demás normas aplicables.

Mediante estos informes la administración presenta una fiel descripción de la evolución de los negocios, la situación económica, administrativa y jurídica de la Compañía, su relación con empresas vinculadas y demás aspectos exigidos por las normas mencionadas.

ENTORNO Y SITUACIÓN ECONÓMICA

En la segunda mitad del año 2023 empezaron a revertirse en gran medida los incrementos de precios que se dieron en la cadena productiva durante el año 2022. Así mismo, la sobredemanda que se presentó desde finales de la pandemia desapareció y dio paso a una clara desaceleración en los mercados. Situaciones vistas los años anteriores como las dificultades para el transporte marítimo internacional y sus elevados costos, se normalizaron y volvieron a niveles previos a la crisis que hubo después del 2020. Sin embargo, el año estuvo marcado por niveles muy altos de IPC, que llevaron a que las tasas de interés tuvieran un comportamiento contractivo, sólo mostrando un quiebre de tendencia al final del año.

En el año 2023 la economía colombiana creció alrededor de 0.6%. Los principales sectores que aportaron a este crecimiento fueron: actividades artísticas, actividades financieras, explotación de minas y administración pública. Los que menos aportaron fueron: comercio, industrias manufactureras y construcción. Aunque la economía colombiana mostró signos de desaceleración, el desempleo se mantuvo a niveles de un dígito. El Índice de Confianza del Consumidor (ICC) de Fedesarrollo cerró diciembre de 2023 en -17.3, representando una mejora de 5 puntos respecto a diciembre de 2022. Tanto el componente de Expectativas del Consumidor como el de Condiciones Económicas superaron el año anterior, siendo este último el que más aportó a la mejora.

El IPC del año cerró en 9,28%, es decir, 3,84 puntos porcentuales menor al reportado en 2022, cuando fue de 13,12%. Este decrecimiento se origina principalmente por una menor inflación en alimentos y bebidas no alcohólicas, bienes y servicios para el hogar,

restaurantes y hoteles, y prendas de vestir. Las categorías que impulsaron hacia arriba la inflación fueron principalmente alojamiento y servicios públicos y transporte.

Entre enero y septiembre de 2023 la cuenta corriente de la balanza de pagos acumuló un déficit de USD 7,092 millones, disminuyendo 57% frente al mismo periodo del año anterior, y disminuyendo su proporción frente al PIB de 6.3% a 2.7%. Este resultado fue producto principalmente de un menor déficit comercial, estando la mayor variación en la disminución de las importaciones de bienes.

La tasa de cambio tuvo un comportamiento en 2023 inverso al visto en 2022, revirtiendo la tendencia devaluacionista que había tenido, particularmente en el segundo semestre. La TRM que había cerrado 2022 en \$4,810 bajó en 2023 a \$3,822, significando una disminución en las tasas de cierre de año de 21%. Sin embargo, como tasa promedio de todo el año en 2023 hubo un incremento de 1.6%, pasando de \$4,255 a \$4,325. Cabe recordar que en 2022 la devaluación ocurrió con posterioridad a las elecciones presidenciales.

Por otro lado, la actividad económica estadounidense creció un 4,9% anual en el tercer trimestre de 2023, un ritmo superior al 2,1% registrado para el segundo trimestre, alcanzado un máximo desde el cuarto trimestre de 2021, explicado especialmente por el efecto positivo de la temporada del verano en la demanda de actividades al aire libre y servicios recreacionales. Así mismo, el mercado laboral continuó reflejando señales de solidez en la creación de nuevos puestos de trabajo. Por otro lado, la economía estadounidense ha logrado sobrepasar las presiones de las tasas de interés, aunque todavía está latente la posibilidad de una nueva subida dada la resistencia de los precios y la demanda de los hogares y las empresas.

Por su parte, la economía mexicana podría expandirse un 3,5% al cierre de año, el incremento en las actividades agropecuarias y un sólido intercambio comercial con Estados Unidos impulsan este buen resultado. El mejor desempeño provino del sector primario, que representa actividades como la agricultura y la pesca creciendo un 3,2% respecto al trimestre previo. Sin embargo, las actividades primarias solamente representan un 4% del PIB, de modo que su contribución no es tan grande. En el caso de las actividades secundarias, donde se ubican las tareas industriales y de manufactura, el alza trimestral fue del 1,4% y en el sector de servicios el incremento se ubicó en un 0,6%, respecto al segundo trimestre de 2023.

En Centroamérica, se espera un crecimiento del PIB por 3,4% al cierre de 2023 dado entre otros factores por un mejor nivel de captación de inversiones y turismo, compuesto principalmente por Panamá 6,1%, Costa Rica al 4,9%, Nicaragua al 3,3%, Guatemala 3,4% El Salvador 2,3% y la República Dominicana 3,1%

RESULTADOS Y LOGROS OBTENIDOS AL CIERRE DEL AÑO 2023

Al cierre de diciembre los ingresos operacionales de la Compañía ascendieron a COP216.222MM, la ganancia bruta fue de COP 66.461MM, la utilidad operacional de COP 23.735MM y se generó una utilidad neta de COP 11.285MM.

Principales logros 2023:



Logramos la aprobación del proyecto de Transformación Tecnológica del Negocio de Hogar, que consiste en la implementación de un proceso de monococción para la fabricación de platos de loza y la expansión de la tecnología de decoración digital. El Proyecto comenzó ejecución a finales del 2023 y debe estar en operación a mediados del 2025.



ADMINISTRACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Información demográfica



Género, edad y antigüedad

La edad, género y antigüedad promedio presentaron el siguiente comportamiento:

Descripción Indicador	2022	2023	Índice
Personal género masculino			2,3%
Personal género femenino			-1%
Total personas			1,56%
Edad promedio			-2,36%
Antigüedad promedio			-9,5%

Salarios y prestaciones

Durante el año 2023 se pagó por concepto de sueldos y salarios un total de COP \$COFIDENCIAL.

Ausentismo por accidentalidad y causa médica

	Año 2023	Año 2022	% Variación
Número accidentes de trabajo			-45%
Días de incapacidad por accidentes de trabajo	 Confidencial		-38%
ILI			-3%
Días de ausentismo por enfermedad general			-28%

En materia de seguridad y salud en el trabajo durante el año 2023 se disminuyeron los resultados en materia de accidentalidad y ausentismo trazadas al inicio del año. Adicional a lo anterior se superó la meta de reducción de condiciones críticas de operación (Indicador ICR) con un cumplimiento del 76%, no se materializó ninguna amenaza de origen natural, tecnológica o social que pueda poner el riesgo la salud de nuestros empleados y continuidad del negocio.

Durante el año se realizaron diferentes actividades de promoción y prevención de la salud enfocadas a la prevención de enfermedades de origen común y laboral.

Se realizaron diferentes auditorías de clientes y de seguimiento al SG-SST tales como ISO 45001, BASC, grupo éxito y SMETA en la cuales se obtuvo buenos resultados logrando la conformidad del sistema, actualmente Locería cuenta con un porcentaje de implementación del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo del 97,5% a la luz de la resolución 0312 de 2019.

Avances en gestión ambiental

Gestión ambiental desarrolló con éxito su plan de trabajo basándose en la gestión de riesgos, vale la pena resaltar la intervención de 4 fuentes de ruido para la disminución de este factor y la implementación del sistema de monitoreo en línea de vertimientos y emisiones. Además de esto, mantuvimos fuerte nuestra cultura ambiental con la consolidación del nivel intermedio del SGO en los equipos de mejora continua. Finalmente resaltamos la gestión alrededor de la disminución de residuos especiales en un 34% respecto al año anterior lo que ratifica nuestro compromiso con la economía circular.

Proceso de formación gestión del desempeño y desarrollo

1. Finalizamos la formación de nuestros líderes en Liderazgo Consciente entregando herramientas para abordar conversaciones difíciles y generar espacios de acercamiento y empatía con sus equipos de trabajo.
2. Realizamos 20 fichas de talento a líderes las cuales buscaron generar acciones de desarrollo.
3. Realizamos 6 Comités de Talento en los cuales definimos sucesores de cargos críticos, promociones y encargos en roles de liderazgo con el fin de exponer a nuestros colaboradores *high potential* a nuevos retos y se tomaron decisiones con colaboradores críticos por su bajo desempeño.

Respecto al entrenamiento y formación de colaboradores:

ESTADOS	Total general
Cancelado	47
En proceso	10
Finalizado	369
Por vencer	2
Vencido	6
(en blanco)	
Total general	434

Cumplimiento y Programación del Plan Único de Formación (PUF)

CUMPLIMIENTO Y PROGRAMACIÓN PUF 2023									
PROGRAMACIÓN	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
1-No. Capacitaciones Programadas	6	6	15	17	5	14	22	8	6
2-No. Capacitaciones Ejecutadas	5	6	15	15	5	14	22	6	4
3-No. Capacitaciones Aplazadas	0	0	0	1	0	0	0	2	0
4-No. Capacitaciones Canceladas	1	0	0	1	0	0	0	0	2
5-% Cumplimiento Programas	83%	100%	100%	88%	100%	100%	100%	75%	67%
Total Personas Programadas	146	210	213	212	67	246	339	40	28
Total Personas Asistentes	87	203	187	162	46	207	268	28	36
% Cobertura Mensual	60%	97%	88%	76%	69%	84%	79%	70%	129%
% Cumplimiento PUF	84%	100%	100%	89%	100%	100%	100%	75%	67%

Actividades de bienestar

- Celebración de fechas especiales: día de la mujer y del hombre, de la madre y padre.
- Caminata ecológica: 80 colaboradores inscritos
 - Fecha de realización: domingo 28 de mayo
 - Ruta: Montebello
- Convenio Gimnasios: 70 colaboradores beneficiados a través de convenios con
 - Animal X de Caldas
 - Delta Fitness
 - Iron Paradise
- Convenio mensualidad Colegio Tercer Milenio: 45 hijos de colaboradores beneficiados.
- Celebración de antigüedad: El 16 de agosto en La Hacienda la Extremadura se celebró la ceremonia de antigüedad de 126 colaboradores. Asistieron 300 invitados al evento.
- Torneo relámpago de Voleibol: Se inscribieron 6 equipos y en total participaron 52 jugadores. Dicha actividad se realizó en la cancha del Colegio Tercer milenio, lugar que nos siguió prestando las instalaciones para que los colaboradores puedan continuar entrenando.
- Cine en familia: actividad que busca generar espacios de esparcimiento para el colaborador y su familia. Se inscribieron 636 colaboradores y se entregaron de 2100 bonos de boletas de cine y de combos de gaseosa más crispetas.
- Familia en Fábrica: actividad que busca generar un vínculo entre el colaborador y su familia con la Compañía. Realizamos en total 9 Programas y disfrutaron 98 colaboradores con sus familias. En total atendimos a 450 personas con el programa.

9. Ruta progreso: actividad realizada en convenio con Comfama. Brindan mentorías financieras y talleres de hábitos saludables, de alimentación, ahorro, sanidad del sueño, hábitos de lectura y estudio, práctica de actividad física y además tienen acceso a Comfama Pro, plataforma para ver diferentes cursos que fortalezcan los intereses y habilidades de los colaboradores. Participaron 10 colaboradores junto a sus familias.

10. Integración familiar: El 25 de noviembre se realizó la integración familiar en Comfama de Rionegro, en la cual participaron 448 colaboradores y sus familias. Esta actividad busca generar vínculo y esparcimiento con los colaboradores y sus familias.

- Se entregaron 210 juguetes para los hijos de colaboradores de 0 -10 años
- Se entregaron 135 tiquetes abiertos para quienes no pudieron asistir ya que tenían turno o vacaciones.

11. Club de la mujer: beneficia a 40 mujeres Corona (colaboradoras, esposas, madres e hijas), en esta actividad se trabaja:

- El ser (charlas con profesionales de la salud mental)
- Emprendimiento (aprenden hacer artesanías, manualidades, decoraciones navideñas, culinaria, huertas caseras, entre otros)
- Actividad física (les enseñan hacer pausas activas y a cuidar de su salud física)

12. Club de natación: 22 colaboradores inscritos. Dicha actividad se realizó en las instalaciones de Comfama de La Estrella.

13. En el segundo semestre se realizó el café de la tarde a través de la UPB donde desarrollamos de manera virtual el tema: El impacto del trabajo en la salud mental.

Comunicaciones

El área de Comunicaciones diseñó y ejecutó diferentes planes de comunicación para divulgar situaciones importantes relacionadas con seguridad y salud en el trabajo, bienestar laboral, gestión ambiental, relaciones laborales, entre otros. Adicionalmente, desde el área se brindó asesoría a clientes internos en temas de comunicaciones, con el propósito de apalancar el logro de la estrategia corporativa.

Se dio continuidad a la divulgación del boletín Todos Juntos, dando a conocer los indicadores más relevantes en la división de Mesa Servida. Este mismo se utilizó como insumo para los Encuentros con la Estrategia.

Algunos de los logros más relevantes en comunicación interna han sido los siguientes:

- ✓ Se obtuvo un buen nivel de satisfacción en las auditorías internas con relación a la gestión de Comunicaciones.
- ✓ Visita de los medios de comunicación El Colombiano y Colmundo Radio en el Día del Agua.

- ✓ Relacionamiento de Daniel Restrepo con El Colombiano, con el cual se realizó una publicación en el medio.
- ✓ Relacionamiento con medios locales como Alcaldía de Caldas, Emisora Ecosura, Aguacero y Lluvia.

Clima Laboral

En el año 2023 se realizó la encuesta de clima laboral a través de Great Place to Work, donde el índice de ambiente laboral fue de 86.5 creciendo frente a la medición anterior un 28% y manteniendo una escala de muy sobresaliente. Entre lo que se destaca es el estilo de liderazgo de los jefes y una cultura de cercanía con las personas.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Escuela de Mecánica Industrial

Con la administración del Instituto Técnico La Salle y Unilasallista el 2023 se certificaron 65 técnicos en mecánica industrial y comenzaron estudio 34 patrocinados (cuota SENA) y 49 particulares.

Soporte al Colegio “Tercer Milenio”

La Compañía continuó con la participación en la Junta Directiva de la Fundación Educativa. Lo más destacado para 2023 fue un resultado de pruebas saber en escala A+, un estudiante con prueba perfecta en matemáticas y en promedio 3 puntos superiores al resultado del 2022. El Colegio terminó el año con 945 estudiantes.



Corporación de Responsabilidad Social Crese

La Fundación Crese en 2023 tuvo gran relevancia e impacto en ámbito social con diferentes actividades como:

- Museo de la loza y la cerámica contemporánea: Con apoyo del Ministerio de Cultura y maestros del Municipio de Caldas, como Germán Arrubla, se montó una exposición durante el mes de septiembre acogiendo a más de mil personas mostrando la representación y procesos de la Compañía y de la industria cerámica.
- Mujeres Corona: 70 mujeres empleadas y familiares de Sumicol S.A.S. y Locería, conformaron el club de mujeres con actividades de desarrollo cerámico y del ser buscando emprendimiento y formación integral.
- Apoyo a Familia en Fábrica: se apoyó a 11 colaboradores con el programa construcción de sueños impactando a más de 150 familias de la Compañía.

- Programa ARTE-SANO: durante el 2023 se impactó a más de 5 mil personas por este programa donde las personas pintan un plato, tienen un encuentro con un artista alfarero, visita al museo y barroterapia.

Donaciones de producto



SOSTENIBILIDAD SOCIAL, MEDIO AMBIENTE Y GOBIERNO CORPORATIVO

La Compañía desarrolló las actividades correspondientes al 2023 de los Planes de Sostenibilidad contribuyendo a la generación de valor compartido, al fortalecimiento de la licencia social para operar y a un adecuado relacionamiento con los distintos grupos de interés. Son de destacar:

- Durante el año 2023 se llevó a cabo el proyecto corporativo de índice de circularidad bajo la metodología Circular Transitions Indicator V 4 del World Business Council, cuyo objetivo era cuantificar la circularidad de 20 líneas de productos a través de la validación de los recursos que se emplean en su fabricación (energía, materiales, residuos, entre otros) El proyecto concluirá en el 2024 con la sistematización de la herramienta de medición.
- Las diferentes divisiones de Corona mantuvieron la certificación ISO 14001:2015, la cual asegura el sistema de gestión ambiental en las organizaciones. En esta auditoria no se tuvieron hallazgos de tipo critico o mayor, demostrando la madurez a través del tiempo de la gestión ambiental en Corona.
- Se implementó el proyecto de "Aprovechamiento Pasta Tamiz", este es un subproducto rechazo del beneficio de arcillas. Con esta iniciativa se dejaron de enviar a escombreras más de 120 toneladas al mes.
- Los proyectos e iniciativas sociales de entrega de productos para el mejoramiento de las viviendas de los colaboradores y sus familias través del Banco de Materiales, la donación de productos para proyectos dirigidos a poblaciones vulnerables, el fortalecimiento de capacidades y competencias de proveedores estratégicos y la ejecución de actividades de voluntariado.
- Durante el año 2023 continuamos haciendo benchmark de normas y mejores prácticas en Gobierno Corporativo con el fin de implementar las pertinentes y prepararnos respecto de aquellas que podrían llegar a ser obligatorias, entre ellas la Directiva de Informes de Sostenibilidad Corporativa de Unión Europea (la Directiva sobre Debida Diligencia de Sostenibilidad Corporativa de la UE, las normas NIIF S 1 S 2 Directivas y Directrices de la OCDE sobre debida diligencia y conducta empresarial responsable y las Recomendaciones Administrativas sobre la presentación del Reporte de Sostenibilidad de la Supersociedades.

COMPETITIVIDAD Y PRESENCIA EN EL MERCADO

Negocio Hogar:



Negocio Institucional:



Sigue en el mercado un ambiente positivo para mitigar el riesgo de tener todo el producto de China, y nos sigue abriendo oportunidades en USA con nuevas cadenas que quieren tener suministro más cerca.

SITUACIÓN JURÍDICA

- Durante el año 2023 la Compañía cumplió con la hipótesis de negocio en marcha.
- Durante el año 2023, la Compañía atendió de manera oportuna y adecuada todos los procesos y requerimientos judiciales y administrativos en los cuales fue vinculada y/o se hizo parte y, de la misma manera, respondió los requerimientos realizados por las distintas autoridades administrativas con ocasión del desarrollo de sus operaciones. En las notas a los Estados Financieros se revelan las contingencias que podrían derivarse de los procesos judiciales y administrativos más relevantes para la Compañía.
- La Compañía dio estricto cumplimiento a la normatividad vigente sobre prevención de lavado de activos, financiación del terrorismo y armas de destrucción masiva y se presentó oportunamente a la Superintendencia de Sociedades el Informe 75 que unificó la información relacionada con el Sistema de Autocontrol y Gestión del Riesgo Integral del Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (SAGRILAF) y el Programa de Transparencia y Ética Empresarial (PTEE).
- Como parte de la mejora continua, se realizó la actualización del Programa de Transparencia y Ética Empresarial (PTEE) el cual fue aprobado por la Asamblea de Accionistas.
- Dando cumplimiento a lo establecido en el parágrafo 2 del artículo 87 de la Ley 1676 del 2013, se informa que durante el 2023 la Compañía no entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores.

INFORMACIÓN REQUERIDA POR EL ARTÍCULO 446 DEL CÓDIGO DE COMERCIO

Para dar cumplimiento a lo establecido en el Artículo 446 del Código de Comercio, a continuación, se presentan a la Asamblea, como parte del Informe de Gestión correspondiente al cierre del 2023 las siguientes erogaciones:

- i. El valor de los egresos por concepto de salarios, honorarios, viáticos, gastos de representación, bonificaciones, prestaciones en dinero y en especie y erogaciones por concepto de transporte que percibieron los directivos de la Compañía, se encuentran consignados en el **Anexo 1**.
- ii. El valor de los egresos por los mismos conceptos indicados previamente, que se hicieron a favor de los asesores o gestores que se encargaron durante el año 2023 de tramitar asuntos ante entidades públicas y privadas, se encuentra consignado en el **Anexo 2**.
- iii. El valor de las donaciones y transferencias de dinero o bienes a título gratuito a favor de personas naturales o jurídicas, se encuentran detallado en el **Anexo 3**.
- iv. La discriminación de gastos de propaganda y de relaciones públicas se encuentra consignada en el **Anexo 4**.
- v. La información respecto a los dineros u otros bienes que la Compañía posee en el exterior y las obligaciones en moneda extranjera se encuentra consignada en el **Anexo 5**.
- vi. El detalle de las inversiones permanentes que posee la Compañía se encuentra en las notas a los estados financieros que hacen parte de este informe.

INFORME ESPECIAL CONFORME AL ARTÍCULO 29 DE LA LEY 222/95

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 29 de la Ley 222 de 1995, Locería, sociedad perteneciente al Grupo Empresarial cuya matriz es Organización Corona S.A. informa que durante el 2023 se llevaron a cabo operaciones de significativa importancia con sus subordinadas que se resumen a continuación:



CUMPLIMIENTO DE NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

En cumplimiento del artículo 47 de la Ley 222 de 1995 se informa que la Compañía ha dado estricto cumplimiento a las normas de propiedad intelectual y de derechos de autor de conformidad con la aplicación de los siguientes mecanismos:

- i. El Código de Ética de la Compañía que establece las pautas de comportamiento de las personas a ella vinculadas, consagra en su apartado 2.6 la obligación de respetar los derechos relativos a la titularidad de la información recibida o a la que se tenga acceso con ocasión de su vinculación a la Compañía. Así mismo, prohíbe el uso o aprovechamiento de software no licenciado o autorizado expresamente por la Compañía.
- ii. La declaración de entendimiento y compromiso de cumplimiento del Código de Ética se realiza al momento de contratación de empleados la cual es actualizada con periodicidad bienal. Igualmente, el Código de Ética se encuentra publicado en internet y está disponible para consulta y aplicación de nuestros proveedores, distribuidores y el público en general.
- iii. Además de la manifestación de compromiso de cumplimiento del Código de Ética, en los contratos de trabajo mediante los que la Compañía vincula a sus empleados se establece expresamente una cláusula de respeto y buen uso de la propiedad intelectual, industrial y de los derechos morales y patrimoniales de autor. Dicha cláusula también se incluye en aquellos contratos con proveedores que por su naturaleza requieran tal compromiso contractual.
- iv. Existe una política de protección de la propiedad intelectual y derechos de autor, mediante la cual se establecen las pautas y lineamientos que permiten proteger de manera correcta la propiedad intelectual de la Compañía. Esta política establece que la Compañía respeta y respetará los derechos de propiedad intelectual de sus colaboradores internos, externos y terceros.
- v. Por otro lado, en la política de seguridad de la información se reafirma la prohibición de uso de software no licenciado.
- vi. Por su parte, el área informática cuenta con las herramientas tecnológicas que permiten la verificación periódica de que el software instalado, tanto en equipos de servidores y usuario final, cuente con el licenciamiento requerido.

OPERACIONES CELEBRADAS CON ACCIONISTAS Y ADMINISTRADORES

La Compañía no celebró operaciones durante el 2023 con sus accionistas o administradores, distintas a las detalladas en los estados financieros y sus notas.

ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES OCURRIDOS DESPUÉS DEL CIERRE DEL EJERCICIO

No se han presentado acontecimientos importantes con posterioridad al cierre del ejercicio a 31 de diciembre de 2023.

EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE LA SOCIEDAD

Negocio Institucional:



Negocio Hogar: La prioridad es el desarrollo del proyecto de transformación tecnológica que nos permite mejoras significativas en costos y reducción de emisiones de CO2, es muy importante para asegurar la competitividad y sostenibilidad futura del negocio de hogar. Continuar defendiendo nuestra posición en Colombia y continuar abriendo mercado en México y USA, entre otros.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "DR", with a long horizontal stroke extending to the right.

Daniel Restrepo Arango
Representante Legal

ANEXO 1
PAGOS A EJECUTIVOS AÑO 2023

Durante el año 2023 se realizaron pagos al personal directivo de la Compañía por un valor total de COP MM, conforme a los valores que se discriminan a continuación:

Pagos a Ejecutivos	2023
Salarios	
Bonificaciones	
Transporte	
Total General	

ANEXO 2
PAGOS A FAVOR DE ASESORES O GESTORES AÑO 2023

Durante el año 2023 se realizaron pagos a asesores o gestores de la Compañía por un valor total de COP \$ MMconforme a los valores que se discriminan a continuación:

Pagos Asesores o gestores	2023
Honorarios asesores vinculados	
Otros Honorarios	
Honorarios Auditoría ext-Int	
Honorarios Revisoría Fiscal	
Honorarios asesoría jurídica	
Asistencia técnica	
Asesoría Financiera	
Comunicaciones Externa	
Honorarios Tercerizados	
Total General	



ANEXO 3
DONACIONES AÑO 2023

Las donaciones durante el año 2023 ascendieron a COP MM, conforme a los valores que se discriminan a continuación:

Descripción	Valor
Escuela Mecánica Mambo	

ANEXO 4
PAGOS PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS AÑO 2023

Los pagos por concepto de publicidad y relaciones públicas ascendieron a COP conforme a los valores que se discriminan a continuación:

Pagos publicidad y relaciones publicas	2023
Publicidad, exhi pto vta	
Publicidad digital	
Eventos publicitarios	
Participación ferias	
Encues.Investi y mercadeo	
Relaciones publicitarias	
Producción fotográfica	
Public.impresos	
Gtos promocionales	
Incentivo a Ventas	
Eventos Comerciales	
Total general	

ANEXO 5
DINEROS U OTROS BIENES EN EL EXTERIOR Y OBLIGACIONES EN MONEDA
EXTRANJERA

La información respecto a los dineros u otros bienes que la Compañía posee en el exterior y las obligaciones en moneda extranjera se encuentran a continuación:

	2023				
Concepto	Dólares	Euros	Libra Esterlina	Franco Suizo	Millones de COP \$
Efectivo	598.205	210			2.287
Inversiones	739.350				2.826
Cuentas por cobrar	5.252.658	189.176			20.875
Total activos	6.590.213	189.386			25.988
Cuentas por pagar	255.921	372.655	61.788		2.853
Total pasivos	255.921	372.655	61.788		2.853

*Locería Colombiana S.A.S. (Subsidiaria de
Corona Industrial S.A.S)*

*Estados Financieros por los Años Terminados al 31 de diciembre
de 2022 y 2021 e Informe del Revisor Fiscal.*



INFORME DEL REVISOR FISCAL

A los accionistas de
LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S.

INFORME SOBRE LA AUDITORIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Opinión

He auditado los estados financieros individuales adjuntos de LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S. (en adelante “la Entidad”), los cuales comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2022, los estados de resultado y otro resultado integral, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros, incluyendo un resumen de las políticas contables significativas.

En mi opinión, los estados financieros individuales adjuntos, tomados de los libros de contabilidad, presentan razonablemente en todos los aspectos significativos, la situación financiera de la Entidad al 31 de diciembre de 2022, el resultado de sus operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia.

Fundamento de la Opinión

He llevado a cabo mi auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia. Mis responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección Responsabilidades del auditor. Soy independiente de la Entidad de acuerdo con los requerimientos éticos que son relevantes para mi auditoría de los estados financieros en Colombia y he cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Considero que la evidencia de auditoría obtenida es suficiente y apropiada para proporcionar una base razonable para expresar mi opinión.

Asuntos claves de la auditoría

Los asuntos claves de la auditoría son esos asuntos que, según mi juicio profesional, fueron de la mayor importancia en la auditoría de los estados financieros del período actual. Estos asuntos fueron cubiertos en el contexto de mi auditoría de los estados financieros en su conjunto, y en la formación de mi opinión sobre los mismos, por lo que no expreso una opinión por separado sobre estos asuntos.

He determinado que el asunto descrito a continuación es un asuntos clave de la auditoría a comunicar en mi informe.

Evaluación de indicadores de deterioro de propiedad, planta y equipo

Como se revela en la Nota 11 a los estados financieros, al 31 de diciembre de 2022, el valor neto en libros de propiedad, planta y equipo de la Entidad ascendió a \$55.697 millones.

Al final de cada periodo, la Administración revisa los valores en libros de sus propiedades, planta y equipo a fin de determinar si existen indicios de deterioro en estos activos. En esta evaluación la Administración hace juicios al

evaluar si existe potencial afectación del valor de recuperación de los activos por cambios en factores internos y externos. Consideramos que este es un asunto clave de auditoría debido a (i) la importancia de las propiedades, planta y equipo en los estados financieros y (ii) el juicio realizado por la Administración al evaluar cualquier indicador de deterioro.

Mi enfoque para abordar el asunto incluyó, entre otros, los siguientes procedimientos:

- Obtuve un entendimiento del proceso realizado por la administración para identificar y evaluar los indicadores de deterioro.
- Evalué los factores internos y externos utilizados por la administración que podrían considerarse indicadores de deterioro de las propiedades, planta y equipo incluida la consideración de la evidencia obtenida en otras áreas de mi auditoría.
- Revisé las revelaciones realizadas por la administración en los estados financieros.
- También consideré y evalué la capacidad de la Entidad para continuar como negocio en marcha.

Responsabilidad de la Administración y de los Responsables del Gobierno en relación con los estados financieros

La Administración es responsable por la preparación y correcta presentación de estos estados financieros de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia, y por el control interno que la gerencia considere relevante para la preparación y correcta presentación de los estados financieros libres de errores significativos, bien sea por fraude o error.

Al preparar los estados financieros la Administración es responsable de evaluar la capacidad de la Entidad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, los asuntos relacionados con la empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento, salvo que la Administración tenga la intención de liquidar la Entidad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

Los responsables del gobierno son responsables de supervisar el proceso para reportar la información financiera de la Entidad.

Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros

Mi objetivo es obtener una seguridad razonable de que los estados financieros en su conjunto están libres de error material, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene mi opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia siempre detecte un error material cuando exista. Los errores pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o en su conjunto, se puede esperar razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia, aplico mi juicio profesional y mantengo una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. Asimismo:

- Identifico y evalúo los riesgos de error material en los estados financieros, debido a fraude o error, diseño y aplico procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtengo evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para mi opinión. El riesgo de no detectar un error material debido a fraude es más elevado que en el caso de un error material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.



- Obtengo un conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Entidad.
- Evalúo lo apropiado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y las revelaciones relacionadas hechas por la Administración.
- Concluyo sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basado en la evidencia de auditoría obtenida, concluyo sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Entidad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluyo que existe una incertidumbre material, se requiere que llame la atención en mi informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que exprese una opinión modificada. Mis conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de mi informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuras pueden causar que la Entidad deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evalúo la presentación, estructura y contenido de los estados financieros, incluyendo la información revelada, y si los estados financieros representan las transacciones y eventos relevantes de un modo que logran la presentación razonable.

Comunico a los encargados de gobierno de la Entidad, entre otros asuntos, el alcance y oportunidad planeados de la auditoría y sus resultados significativos, así como cualquier deficiencia significativa en el control interno, si la hubiere, identificada durante la auditoría.

A partir de los asuntos comunicados a los encargados del gobierno de la Entidad, determino cuales de esos asuntos fueron de la mayor importancia en la auditoría de los estados financieros del período actual y, por lo tanto, son los asuntos clave de la auditoría. Describo estos asuntos en mi informe de auditoría a menos que las leyes o regulaciones impidan la revelación pública del asunto o cuando, en circunstancias extremadamente raras, determino que un asunto no debe comunicarse en mi informe de auditoría porque de manera razonable se pudiera esperar que las consecuencias adversas por hacerlo serían más que los beneficios de interés público de dicha comunicación.

Otros Asuntos

Los estados financieros por el año terminado el 31 de diciembre de 2021, que se incluyen para propósitos comparativos únicamente, fueron auditados por mí y expresé una opinión sin salvedades el 25 de marzo de 2022.

INFORME SOBRE OTROS REQUERIMIENTOS LEGALES Y REGLAMENTARIOS

De acuerdo con el alcance de mi responsabilidad como revisor fiscal, informo que la Entidad ha llevado su contabilidad conforme a las normas legales y a la técnica contable; las operaciones registradas en los libros de contabilidad, la correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de acciones se llevan y se conservan debidamente; el informe de gestión de los administradores guarda la debida concordancia con los estados financieros básicos e incluye la constancia por parte de la Administración sobre no haber entorpecido la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores; y la información contenida en las declaraciones de autoliquidación de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, en particular la relativa a los afiliados y a sus ingresos base de cotización, ha sido tomada de los registros y soportes contables. Al 31 de diciembre de 2022, la Entidad no se encuentra en mora por concepto de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.

De acuerdo con el alcance de mi responsabilidad como revisor fiscal, valoré el Programa de Transparencia y Ética Empresarial - PTEE implementado por la Entidad de acuerdo con las instrucciones emitidas por la Superintendencia de Sociedades.

Según el artículo 4 del Decreto 2496 de 2015 que modifica el numeral 1.2.1.2 del Decreto 2420 de 2015, el revisor fiscal aplicará las ISAE, en desarrollo de las responsabilidades contenidas en el artículo 209 del Código de Comercio, relacionadas con la evaluación del cumplimiento de las disposiciones estatutarias y de la asamblea o junta de socios y con la evaluación del control interno. Asimismo, según el Artículo 1.2.1.5 de dicho Decreto, para efectos de la aplicación del artículo 1.2.1.2, no será necesario que el revisor fiscal prepare informes separados, pero sí que exprese una opinión o concepto sobre cada uno de los temas contenidos en ellos. El Consejo Técnico de la Contaduría Pública expedirá las orientaciones técnicas necesarias para estos fines.

Con base en la evidencia obtenida en desarrollo de mi revisoría fiscal, durante el año 2022, en mi concepto, nada ha llamado mi atención que me haga pensar que: a) los actos de los administradores de la Entidad no se ajustan a los estatutos y/o a las decisiones de la asamblea o junta de socios, b) no existen o no son adecuadas las medidas de control interno contable, de conservación y custodia de los bienes de la Entidad o de terceros que estén en su poder y c) no existe o no es adecuado el Programa de Transparencia y Ética Empresarial implementado por la Entidad.



EDGAR LEANDRO MUÑOZ BETANCUR

Revisor Fiscal

T.P. 147761-T

Designado por Deloitte & Touche S.A.S.

23 de marzo de 2023.

LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S.A.S.)

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021
(En millones de pesos colombianos)

ACTIVOS	Nota	2022	2021
ACTIVOS CORRIENTES			
Efectivo y equivalentes de efectivo	7	\$ 9.921	\$ 9.533
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	8	39.367	28.769
Inventarios	9	43.796	29.544
Otros activos		<u>723</u>	<u>678</u>
Activos corrientes		93.807	68.524
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	8	22.140	30.687
Inversiones	10	5.406	3.805
Propiedades, planta y equipo	11	55.697	52.264
Activos por derecho de uso	12	39	18
Activos intangibles	13	<u>1.600</u>	<u>1.974</u>
Activos no corrientes		<u>84.882</u>	<u>88.748</u>
Total activos		<u>\$ 178.689</u>	<u>\$ 157.272</u>
PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES			
Obligaciones financieras	14	\$ 9.757	\$ 16.939
Obligaciones financieras leasing	15	56	112
Pasivos por arrendamiento	16	40	40
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	17	32.082	29.205
Beneficios a empleados	19	6.437	5.857
Pasivos por impuestos corrientes	21	9.309	7.102
Pasivos estimados	20	1.919	328
Otros pasivos no financieros	18	<u>1.139</u>	<u>1.725</u>
Pasivos corrientes		60.739	61.308
PASIVOS NO CORRIENTES			
Obligaciones financieras	14	6.800	6.800
Obligaciones financieras leasing	15	55	129
Beneficios a empleados	19	3.857	4.354
Pasivos estimados	20	441	441
Pasivo por impuestos diferidos	21	<u>4.787</u>	<u>3.034</u>
Pasivos no corrientes		<u>15.940</u>	<u>14.758</u>
Total pasivos		76.679	76.066
PATRIMONIO			
Capital emitido	22	7.484	7.484
Prima de emisión	22	7.176	7.176
Reservas	22	39.685	28.630
Resultados acumulados		20.314	20.927
Otro resultado integral acumulado	22	1.428	665
Utilidad (pérdida) neta del período		<u>25.923</u>	<u>16.324</u>
Total patrimonio		<u>102.010</u>	<u>81.206</u>
Total pasivos y patrimonio		<u>\$ 178.689</u>	<u>\$ 157.272</u>

Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.


DANIEL RESTREPO ARANGO
Representante Legal
(Ver mi certificación adjunta)


DIANA MARCELA LONDOÑO PUERTA
Contadora Pública
Tarjeta Profesional 128901-T
(Ver mi certificación adjunta)


EDGAR LEANDRO MUÑOZ BETANCUR
Revisor Fiscal
Tarjeta profesional No. 146771-T
Designado por Deloitte & Touche S.A.S.
(Ver mi informe adjunto)



LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S.A.S.)

ESTADOS DE RESULTADOS

POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021

(En millones de pesos colombianos)

	Nota	2022	2021
Ingresos de actividades ordinarias	23	\$ 217.117	\$ 170.562
Costo de ventas	23	<u>(141.797)</u>	<u>(116.462)</u>
Utilidad bruta		75.320	54.100
Gastos de administración	24	(14.831)	(14.615)
Gastos de ventas	24	(29.304)	(20.540)
Otros ingresos (gastos), neto	25	986	1.620
Método de participación patrimonial	10	<u>757</u>	<u>1.210</u>
Utilidad (pérdida) operacional		32.928	21.775
Ingreso (gasto) por diferencia en cambio, neta	27	6.337	2.323
Pérdida por venta y retiro de bienes, neta		11	-
Ingresos financieros	26	1.134	83
Gastos financieros	26	<u>(1.568)</u>	<u>(828)</u>
Utilidad antes de impuestos		38.842	23.353
Impuesto de renta corriente y diferido	21	<u>(12.919)</u>	<u>(7.029)</u>
UTILIDAD NETA DEL PERÍODO		<u>\$ 25.923</u>	<u>\$ 16.324</u>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros



DANIEL RESTREPO ARANGO
Representante Legal
(Ver mi certificación adjunta)

Marcela Londoño
DIANA MARCELA LONDOÑO PUERTA
Contadora Pública
Tarjeta Profesional 128901-T
(Ver mi certificación adjunta)



EDGAR LEANDRO MUÑOZ BETANCUR
Revisor Fiscal
Tarjeta profesional No. 146771-T
Designado por Deloitte & Touche S.A.S.
(Ver mi informe adjunto)



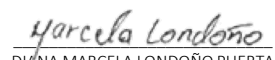
LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S.A.S.)

ESTADOS DE OTRO RESULTADO INTEGRAL
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021
(En millones de pesos colombianos)

	Nota	2022	2021
Utilidad (pérdida) neta del período		\$ 25.923	\$ 16.324
OTRO RESULTADO INTEGRAL			
Efecto de diferencia en cambio en subsidiarias en el extranjero	22	58	39
Participación de otro resultado integral de subsidiarias	22	786	334
Impuesto diferido a través de otro resultado integral	22	43	(56)
Medición de planes de beneficios a empleados	22	(124)	123
Total otro resultado integral		<u>763</u>	<u>440</u>
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA INTEGRAL DEL PERÍODO		<u>\$ 26.686</u>	<u>\$ 16.764</u>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros


DÁNIEL RESTREPO ARANGO
Representante Legal
(Ver mi certificación adjunta)


DIANA MARCELA LONDOÑO PUERTA
Contadora Pública
Tarjeta Profesional 128901-T
(Ver mi certificación adjunta)


EDGAR LEANDRO MUÑOZ BETANCUR
Revisor Fiscal
Tarjeta profesional No. 146771-T
Designado por Deloitte & Touche S.A.S.
(Ver mi informe adjunto)



LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S.A.S.)

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021

(En millones de pesos colombianos)

	Capital emitido	Prima de emisión	Reservas	Resultados acumulados	Otro resultado integral acumulado	Utilidad (pérdida) neta del período	Total
SALDO AL 1 DE ENERO DE 2021	\$ 7.484	\$ 7.176	\$ 28.630	\$ 26.443	\$ 225	\$ (5.516)	\$ 64.442
Apropiación de resultados	-	-	-	(5.516)	-	5.516	-
Otro resultado integral	-	-	-	-	440	-	440
Pérdida neta del período	-	-	-	-	-	16.324	16.324
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021	7.484	7.176	28.630	20.927	665	16.324	81.206
Apropiación de resultados	-	-	16.324	-	-	(16.324)	-
Decreto de dividendos	-	-	(5.269)	-	-	-	(5.269)
Otro resultado integral	-	-	-	(613)	763	-	150
Utilidad neta del período	-	-	-	-	-	25.923	25.923
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022	<u>\$ 7.484</u>	<u>\$ 7.176</u>	<u>\$ 39.685</u>	<u>\$ 20.314</u>	<u>\$ 1.428</u>	<u>\$ 25.923</u>	<u>\$ 102.010</u>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros



DANIEL RESTREPO ARANGO
Representante Legal
(Ver mi certificación adjunta)



DIANA MARCELA LONDOÑO PUERTA
Contadora Pública
Tarjeta Profesional 128901-T
(Ver mi certificación adjunta)



EDGAR LEANDRO MUÑOZ BETANCUR
Revisor Fiscal
Tarjeta profesional No. 146771-T
Designado por Deloitte & Touche S.A.S.
(Ver mi informe adjunto)

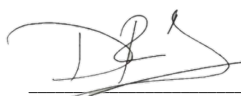


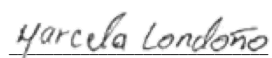
LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S.A.S.)

ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021
(En millones de pesos colombianos)

	2022	2021
FLUJOS DE EFECTIVO PROVENIENTES DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:		
Utilidad neta del período	\$ 25.923	\$ 16.324
Ajustes para conciliar la utilidad neta del año y el efectivo neto (usado) provisto por actividades de operación:		
Deterioro de Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	129	31
Recuperación provisión Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	-	(26)
Deterioro de inventario	229	-
Recuperación deterioro inventarios	(56)	(1.148)
Depreciación de propiedad, planta y equipo	3.846	3.490
Pérdida por retiro propiedad, planta y equipo e intangible	66	15
Amortización de intangibles	646	437
Amortización activos por derecho de uso	26	21
Intereses pasivo por derecho de uso	2	5
Método de participación patrimonial	(757)	(1.210)
Beneficios a empleados	(72)	148
Provisión contingencia laborales	-	331
Intereses causados y no pagados	88	11
Impuesto de renta corriente	11.735	7.699
Impuesto diferido	(1.184)	(670)
	<u>40.621</u>	<u>25.458</u>
Cambios netos en activos y pasivos operacionales:		
Aumento de cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	(2.180)	(29.336)
Aumento de inventarios	(14.425)	(2.960)
Aumento de otros activos	(45)	(106)
Aumento de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	2.865	4.403
Aumento de beneficios a empleados	31	2.244
Disminucion (Aumento) de otros pasivos	(586)	670
Aumento de pasivos estimados y provisiones	1.591	295
Aumento activos derecho de uso	(49)	-
Aumento reservas	(613)	-
Impuestos pagados	(6.548)	(304)
	<u>20.662</u>	<u>364</u>
FLUJOS DE EFECTIVO PROVENIENTES DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Adquisición de intangibles	(272)	(729)
Adquisición de propiedad, planta y equipo	(7.345)	(3.663)
	<u>(7.617)</u>	<u>(4.392)</u>
FLUJOS DE EFECTIVO PROVENIENTES DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:		
Adquisición de préstamos	9.670	40.320
Pago de préstamos	(17.058)	(31.889)
Pago de dividendos	(5.269)	-
Pago pasivos por arrendamiento	-	(43)
	<u>(12.657)</u>	<u>8.388</u>
Efectivo neto (utilizado en) provisto por actividades de financiación	<u>20.662</u>	<u>364</u>
AUMENTO DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	<u>388</u>	<u>4.360</u>
EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO AL INICIO DEL PERÍODO	<u>9.533</u>	<u>5.173</u>
EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO AL FINAL DEL PERÍODO	<u>\$ 9.921</u>	<u>\$ 9.533</u>

Las notas adjuntas son parte integral de los estados financieros.


DANIEL RESTREPO ARANGO
Representante Legal
(Ver mi certificación adjunta)


DIANA MARCELA LONDOÑO PUERTA
Contadora Pública
Tarjeta Profesional 128901-T
(Ver mi certificación adjunta)


EDGAR LEANDRO MUÑOZ BETANCUR
Revisor Fiscal
Tarjeta profesional No. 146771-T
Designado por Deloitte & Touche S.A.S.
(Ver mi informe adjunto)



LOCERÍA COLOMBIANA S.A.S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S.A.S)

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 Y 2021

(En miles de pesos colombianos)

1. INFORMACIÓN GENERAL

Locería Colombiana S.A.S. es una sociedad por acciones simplificadas fue constituida según las leyes colombianas inscritas en Cámara de Comercio el 3 de noviembre de 1992 bajo el número 00001649. Su objeto social principal es la producción, distribución y venta de toda clase de vajillas, la transformación, fabricación, compra y venta de materias primas y materiales inherentes a los procesos productivos; la obtención de licencias de exploración, explotación y contratación de concesiones mineras de sustancias minerales; y la compra y transformación de minerales como oro y plata y la transformación para involucrarlos en sus productos.

La Compañía Locería Colombia S.A.S. forma parte de la Organización Corona S.A.S., a través de Corona Industrial S.A.S., quien posee el 100% de participación de su capital, registrado en Cámara y Comercio de Bogotá con el número 01801238 del 5 de febrero de 2014.

Efectos situaciones del paro nacional y orden público en Colombia - Los efectos que tuvo la Compañía debido al paro nacional en 2021 se vieron representados a nivel de exportaciones, dado que todos los despachos del sur del continente fueron puestos en Stand By porque el puerto de Buenaventura fue cerrado, y hacer despachos desde el puerto de Cartagena no fue posible por los altos costos en fletes y disponibilidad de contenedores. Los despachos terrestres a Ecuador igualmente fueron cancelados causando gran malestar con los clientes por el incumplimiento en las entregas. A nivel nacional, Cali y el Sur del país fueron los más afectados dado que se dificultó la consecución del transporte generando retrasos en las entregas a los clientes.

2. BASES DE PRESENTACIÓN

2.1. Normas contables aplicadas La Compañía, de conformidad con las disposiciones vigentes emitidas por la Ley 1314 de 2009 reglamentada, compilada y actualizada por el Decreto 1611 de 2022, Decreto 983 de 2021, Decreto 1432 de 2020 y anteriores, prepara sus estados financieros de conformidad con normas de contabilidad y de información financiera aceptadas en Colombia - NCIF, las cuales se basan en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) junto con sus interpretaciones, traducidas al español y emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por su sigla en inglés) vigentes al 31 de diciembre de 2018.

Adicionalmente, la Compañía en cumplimiento con Leyes, Decretos y otras normas vigentes en Colombia, aplica los siguientes criterios contables que difieren al de las NIIF emitidas por el IASB:

2.1.1 Decreto 2131 de 2016 – Mediante el cual el Gobierno Nacional Colombiano determina revelar el cálculo de los pasivos pensionales de acuerdo con los parámetros establecidos en el Decreto 1625 de 2016 y en el caso de conmutaciones pensionales parciales de conformidad con el Decreto 1833 de 2016 y las diferencias con el cálculo realizado de acuerdo con la NIC 19 – Beneficios a Empleados.

2.2. Bases de preparación

2.2.1. Período contable - La Compañía tiene definido por estatutos efectuar un corte de sus cuentas, preparar y difundir estados financieros de propósito general una vez al año, el 31 de diciembre.



2.2.2. Moneda funcional y de presentación - La moneda funcional y moneda de presentación de los estados financieros es el peso colombiano. La determinación de la moneda funcional se fundamentó en el entorno económico principal en que la Compañía opera. Para este informe los pesos colombianos son redondeados a millones.

2.2.3. Bases de medición - Estos estados financieros han sido preparados sobre la base del costo histórico. El costo histórico esta generalmente basado sobre el valor razonable de la contraprestación entregada en el intercambio de bienes y servicios.

2.2.4. Excepción de preparar estados financieros consolidados - De acuerdo con las excepciones presentadas en la NIIF 10, párrafo 4, literal (a), la Compañía se acoge a dichas excepciones para no presentar estados financieros consolidados considerando: i. Los accionistas fueron notificados de que no se presentará estados financieros consolidados y no manifestaron objeciones a ello, ii. La Compañía no tiene instrumentos de deuda o de patrimonio que se negocien en un mercado público, ni está en proceso de hacerlo, y iii. Su controladora última Organización Corona S.A. en Colombia, elabora estados financieros consolidados que se encuentran disponibles para uso público y cumplen con las NIIF. El proceso para la obtención de dichos estados financieros se puede obtener a través de la Superintendencia de Sociedades a través de una solicitud formal mediante el correo electrónico webmaster@supersociedades.gov.co.

2.2.5. Negocio en marcha - Los estados financieros han sido preparados por la Administración asumiendo que la Compañía continuará operando como una empresa en funcionamiento. Para lo cual la administración consideró lo definido en el Decreto 854 de 2021, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

3. POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

3.1. Presentación de estados financieros La presentación de los estados financieros, diferencia entre activos corrientes y no corrientes. Los activos y pasivos corrientes son clasificados como tal, cuando se espera que sean realizados o pagados dentro del año siguiente a su reconocimiento, o a lo largo del tiempo del ciclo operativo normal de la Compañía.

3.2. Transacciones en moneda extranjera - Las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la Compañía (moneda extranjera) son registradas utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones. Al final de cada período que se informa, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera son reconvertidas a los tipos de cambio vigentes a esa fecha.

Las tasas de cambio utilizadas para ajustar el saldo resultante en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2022 y 2020, fue de \$4.810,20 (pesos) y de \$3.981,16 (pesos) por US\$1 (dólar), respectivamente.

3.3. Inventarios – Los inventarios son presentados al costo o a su valor neto de realización, el menor. El costo es determinado a través del método de promedio ponderado. El valor neto de realización representa el precio de venta estimado menos todos los costos estimados de terminación y los costos necesarios para su venta.

El costo de adquisición de los inventarios comprende el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (no recuperables), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducen del costo de adquisición. El costo de materia prima, así como producto en proceso y terminado incluye el precio de compra más los costos adicionales necesarios para darles su condición y ubicación actual.

Cada planta y/o centro de distribución realiza recuentos independientes de inventarios físicos para controlar que las cantidades reflejadas en el rubro de inventarios en los estados financieros están expresadas correctamente.



El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento.

La cantidad del costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Las variaciones anormales de los costos (variaciones al costo estándar) no podrán incorporarse como mayor valor del inventario, estas deberán ser registradas como gastos en el estado de resultados (costo de ventas). Se consideran cantidades anormales cuando los volúmenes de producción en cantidades se reducen más de un 20% durante un mes, con respecto a la capacidad utilizada para el cálculo de los costos estándar o con el promedio de los periodos normales de fabricación. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán en el resultado del periodo en el que han sido incurridos.

Deterioro - La Compañía registra las estimaciones necesarias para reconocer disminuciones en el valor de sus inventarios por deterioro, obsolescencia, lento movimiento y otras causas que indiquen que el aprovechamiento o realización de los artículos que forman parte del inventario resultará inferior al valor registrado.

3.4. Inversiones en subordinadas - Una subordinada o controlada es una sociedad donde su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual se denominará filial o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria. El control está dado por el cumplimiento de uno o más de los siguientes casos:

- a) Cuando más del 50% del capital pertenezca a la matriz, directamente o por intermedio o con concurso de sus subordinadas o las subordinadas de estas.
- b) Cuando la matriz y las subordinadas tengan conjunta o separadamente el derecho de emitir los votos constitutivos de la mayoría mínima decisoria en la junta de socios o en la asamblea, o tengan el número de votos necesario para elegir la mayoría de los miembros de la junta directiva, si la hubiere.
- c) Cuando la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de las subordinadas, en razón de un acto o negocio con la sociedad controlada o con sus socios, ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de la sociedad.

Las inversiones en subordinadas son incorporadas a los estados financieros utilizando el método contable de participación, excepto si la inversión o una porción de la misma, es clasificada como mantenida para la venta, en cuyo caso se contabiliza conforme a la NIIF 5. Conforme al método de participación, las inversiones en subsidiarias se contabilizan inicialmente en el estado de situación financiera al costo, y se ajustan posteriormente para contabilizar la participación de la Compañía en ganancias o pérdidas y en otro resultado integral de la subsidiaria.

3.5. Arrendamientos - La Compañía evalúa si un contrato contiene un arrendamiento en su origen. La Compañía reconoce un activo por derechos de uso y un pasivo por arrendamiento correspondiente respecto a todos los contratos de arrendamiento en los que sea arrendatario, exceptuando los arrendamientos de corto plazo (plazo de 12 meses o menos) y los de activos de bajo valor (activos con valor inferior a US\$5.000); para estos arrendamientos, la Compañía reconoce los pagos de renta como un gasto operativo bajo el método de línea recta a través del periodo de vigencia del arrendamiento.

3.5.1. Activos por derecho de uso- Los activos por derechos de uso consisten en la medición inicial del pasivo por arrendamiento correspondiente, los pagos de renta realizados en o antes de la fecha de inicio, menos



cualquier incentivo por arrendamiento recibido y cualquier costo inicial directo. La medición posterior es el costo menos la depreciación acumulada y pérdidas por deterioro.

Si la Compañía incurre en una obligación surgida de costos de dismantelar y remover un activo arrendado, restaurar el lugar en el cual está localizado o restaurar el activo subyacente a la condición requerida por los términos y condiciones del arrendamiento, se debe reconocer una provisión medida conforme a la política de Provisiones, pasivos y activos contingentes. En la medida en que los costos se relacionen a un activo por derechos de uso, los costos son incluidos en el activo por derechos de uso relacionado.

Los activos por derechos de uso se deprecian sobre el periodo que resulte más corto entre el periodo del arrendamiento y la vida útil del activo subyacente. Si un arrendamiento transfiere la propiedad del activo subyacente o el costo del activo por derechos de uso refleja que la Compañía planea ejercer una opción de compra, el activo por derechos de uso se depreciará sobre la vida útil. La depreciación comienza en la fecha de inicio del arrendamiento.

Los activos por derechos de uso son presentados como un concepto separado en el estado de situación financiera.

La Compañía aplica la política de Deterioro del valor de los activos tangibles para determinar si un activo por derechos de uso está deteriorado y contabiliza cualquier pérdida por deterioro identificada.

Los arrendamientos con rentas variables que no dependen de un índice o tasa no son incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento y del activo por derechos de uso. Los pagos relacionados son reconocidos como un gasto en el periodo en el que sucede el evento o condición que desencadena los pagos y son incluidos en el concepto de gastos de arrendamiento en el estado de resultados.

3.5.2. Pasivo por derecho de uso - El pasivo por arrendamiento es medido inicialmente al valor presente de los pagos de renta que no sean pagados en la fecha de inicio, descontado por la tasa implícita en el contrato. Si esta tasa no puede ser fácilmente determinada, la Compañía utiliza como tasa el costo promedio de la deuda del año anterior consolidada por país o región.

Los pagos de renta incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento consisten en:

- Pagos de renta fijos menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido;
- El monto esperado a pagarse por el arrendatario bajo garantías de valor residual;
- El precio de ejercicio de opciones de compra, si el arrendatario está razonablemente certero de ejercitar las opciones; y
- Pagos por penalizaciones resultantes de la terminación del arrendamiento, si el periodo del arrendamiento refleja el ejercicio de una opción de terminación del arrendamiento.

El pasivo por arrendamiento se presenta como un concepto separado en el estado de situación financiera.

El pasivo por arrendamiento es medido subsecuentemente con el aumento del valor en libros para reflejar los intereses devengados por el pasivo por arrendamiento (usando el método de interés efectivo) y reduciendo el valor en libros para reflejar los pagos de renta realizados.

La Compañía revalúa el pasivo por arrendamiento (y realiza el ajuste correspondiente al activo por derechos de uso relacionado) siempre que:

- El plazo del arrendamiento es modificado o hay un evento o cambio significativo en las circunstancias del arrendamiento resultando en un cambio en la evaluación del ejercicio de opción de compra, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento es medido descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada.
- Los pagos de renta se modifican como consecuencia de cambios en tasa o un cambio en el pago esperado bajo un valor residual garantizado, en cuyos casos el pasivo por arrendamiento se revalúa descontando los pagos de renta actualizados utilizando la misma tasa de descuento (a menos que el cambio se deba al cambio de la tasa de descuento o de interés variable, en cuyo caso se usa una tasa de descuento actualizada).
- Un contrato de arrendamiento se modifique y la modificación del arrendamiento no se contabilice como un arrendamiento separado, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento se revalúa basándose en el plazo del arrendamiento del arrendamiento modificado, descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada a la fecha de entrada en vigor de la modificación, solo en el caso que se dé un cambio significativo en la tasa, de lo contrario, se utilizará la misma tasa de cálculo inicial.

En 2022 y 2021, la Compañía realizó los ajustes correspondientes a la actualización del IPC para el incremento del canon de arrendamiento.

3.6.3 Adopción de enmienda en NIIF 16- La Compañía realizó una evaluación de los contratos de arrendamiento (la Compañía como arrendatario), en los cuales por acuerdo entre las partes se redujo la contraprestación como consecuencia del COVID-19. Producto de esta evaluación se concluyó que las demás cláusulas y condiciones de los contratos no fueron modificadas, la reducción de la contraprestación es menor que el valor pagado antes de la aparición de COVID-19 y la reducción solo afecta los periodos con anterioridad al 30 de junio de 2021, por tanto la Compañía decide aplicar voluntariamente la enmienda de la NIIF 16 emitida por el IASB el 28 de mayo de 2020 y utilizar la simplificación práctica, en consecuencia no se tratará contablemente la reducción del canon como una modificación del contrato (evaluando nuevamente el pasivo por arrendamiento y ajustando el activo por derechos de uso), sino que serán registradas como pagos variables, reconociendo la variación en resultados acorde al párrafo 38 de la NIIF 16.

La simplificación practica fue aplicada de forma consistente a todos los contratos que tuvieron afectación en la contraprestación.

3.6. Propiedades, planta y equipo - Son activos tangibles que posee la Compañía para su uso en la producción o para propósitos administrativos, los cuales espera usar durante más de un periodo.

Reconocimiento y valoración - Las propiedades, planta y equipo, se registran al costo, siendo su valor razonable, el valor de adquisición o construcción del activo, menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro.

Los costos de adquisición o de construcción incluyen los costos directos necesarios para colocar el activo disponible para su uso y los costos directos de desmantelamiento y remoción, para aquellos activos calificados. Tales como:

- Los costos de beneficios a los empleados que procedan directamente de la construcción o adquisición de un elemento de propiedades, planta y equipo.
- Los costos de adecuación de terrenos;
- Los costos de instalación y montaje;



- Los costos de comprobación de que el activo funciona adecuadamente.
- Honorarios profesionales.
- Costos de permisos, licencias y autorizaciones.
- Otros costos directamente atribuibles a la construcción.

La depreciación comienza cuando el activo está disponible para su uso. Las principales categorías de propiedades, planta y equipo son depreciadas por el método lineal y sus vidas útiles se muestran a continuación:

	Vida útil
Terrenos, construcciones en curso y maquinaria y equipo en montaje	No se deprecian
Construcciones y edificaciones	30 a 60 años
Maquinaria y equipo	20 a 50 años
Equipo de oficina	10 años
Equipo de cómputo	3 a 7 años
Flota y equipo de transporte	7 años
Mejoras a propiedades ajenas	Según contrato

Como mínimo al término de cada período anual se revisan las vidas útiles estimadas por categorías y el método de depreciación y se ajusta si es necesario.

Se dará de baja una partida de propiedad, planta y equipo al momento de su disposición o cuando ya no se espera que surjan beneficios económicos futuros del uso continuado del activo. La utilidad o pérdida que surja del retiro o desincorporación de un activo de propiedad, planta y equipo es calculada como la diferencia entre las utilidades por ventas y el importe en libros neto del activo, y reconocida en utilidades o pérdidas.

3.7 Activos intangibles

Licencias y Software - Corresponden a licencias adquiridas y a software adquirido y desarrollado. Los costos asociados a desarrollo de software se capitalizan cuando se considera posible completar su desarrollo, cuando la administración tiene la intención y posee la capacidad de usarlo o venderlo y cuando se ha determinado que el activo va a generar beneficios económicos en el futuro.

Con posterioridad a su reconocimiento inicial se contabilizará por su costo menos la amortización acumulada y cualquier pérdida por deterioro.

Para determinar la vida útil se deben tener en cuenta los siguientes aspectos: la utilización prevista, la obsolescencia técnica comercial y las restricciones sobre el uso del mismo. La vida útil de software varía entre 1 y 10 años, el método de amortización es línea recta.

Los gastos que se generen por actualizaciones, mantenimiento y soportes de los sistemas informáticos, se registran con cargo a resultados en el momento en que se incurran.

Las vidas útiles económicas estimadas para los activos intangibles expresadas en las políticas corporativas son las siguientes:



Activo Intangible	Vida Útil
Derecho de uso licencias de software	1 a 5 años
Software generado internamente	1 a 10 años
Licencias	Según contrato
Desarrollo o mejoramiento sustancial de nuevos productos, sistemas o procesos	1 a 5 años

Baja de activos intangibles – Un activo intangible se da de baja al momento de su disposición, o cuando no se esperan beneficios económicos futuros de su uso o disposición. Las ganancias o pérdidas que surjan de la baja en libros de un activo intangible, medidos como la diferencia entre los ingresos netos provenientes de la venta y el importe en libros del activo se reconocen en ganancias o pérdidas al momento en que el activo es dado de baja.

3.8 Deterioro del valor de los activos tangible e intangibles con vida útil finita - La Compañía evalúa los importes en libros de sus activos tangibles e intangibles a fin de determinar si existe algún indicio de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. En tal caso, se calcula el monto recuperable del activo a fin de determinar el alcance de la pérdida por deterioro. Cuando no es posible estimar el monto recuperable de un activo individual, la Compañía calcula el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece dicho activo. Cuando se identifica una base razonable y consistente de distribución, los activos comunes son también asignados a las unidades generadoras de efectivo individuales, o distribuidas al grupo más pequeño de unidades generadoras de efectivo para los cuales se puede identificar una base de distribución razonable y consistente.

Los activos intangibles con una vida útil indefinida son sometidos a una prueba de deterioro anualmente, o con una mayor frecuencia si existe algún indicio que podrían estar deteriorados.

El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de disposición y el valor en uso. Al estimar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados son descontados del valor actual utilizando una tasa de descuento antes de impuesto que refleja las valoraciones actuales del mercado respecto al valor temporal del dinero y los riesgos específicos para el activo para los cuales no se han ajustado los estimados de flujo de efectivo futuros.

Si el monto recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) calculado es menor que su importe en libros, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su monto recuperable. Las pérdidas por deterioro se reconocen inmediatamente en ganancias o pérdidas.

Cuando una pérdida por deterioro es revertida posteriormente, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) aumenta al valor estimado revisado de su monto recuperable, de tal manera que el importe en libros incrementado no excede el importe en libros que se habría calculado si no se hubiera reconocido la pérdida por deterioro para dicho activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. La reversión de una pérdida por deterioro es reconocida automáticamente en ganancias o pérdidas, salvo si el activo correspondiente se registra al monto revaluado, en cuyo caso la reversión de la pérdida por deterioro se maneja como un aumento en la revaluación.

3.9. Instrumentos financieros: Presentación, reconocimiento y medición

3.9.1. Activos Financieros - Reconocimiento inicial y medición posterior - La Compañía determina la clasificación de los activos financieros al momento del reconocimiento inicial dentro del alcance de la NIIF 9, como activos financieros al costo amortizado mantenidos para el cobro de flujo de efectivo y se espera que reflejen flujos que representen capital e intereses del principal pendiente, activos financieros al valor razonable mantenidos

para fines de negociación con cambios en otro resultado integral o en resultados. Posteriormente, los activos financieros se miden al costo amortizado utilizando el método de la tasa efectiva.

Los activos financieros de la Compañía incluyen el efectivo y equivalentes de efectivo y las inversiones a corto plazo, las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar, las inversiones en títulos de patrimonio y de deuda y los instrumentos financieros derivados.

Los activos financieros que se reconocen al valor razonable, con cambios en el resultado y patrimonio, comprenden los instrumentos tomados por la Compañía para cubrirse de las fluctuaciones en las tasas de cambio.

La Compañía clasifica los activos financieros bajo el alcance de la NIIF 9, como activos financieros al costo amortizado como préstamos y cuentas por cobrar, y cuentas por cobrar comerciales según corresponda. La Compañía determina la clasificación de los activos financieros al momento del reconocimiento inicial.

- *Préstamos y cuentas por cobrar* - Los préstamos y las cuentas por cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables, que no cotizan en un mercado activo. Después del reconocimiento inicial, se miden al costo amortizado utilizando el método de tasa de interés efectiva menos cualquier deterioro del valor que corresponda. Este valor se calcula tomando en cuenta los pagos realizados a la fecha de contabilización menos las pérdidas que resulten de un deterioro del valor por impago que se reconocen en el estado de resultados como gastos operativos. La Compañía evalúa los préstamos a largo plazo de empleados a la tasa de mercado vigente, la cual es similar al valor razonable calculado.
- *Cuentas por cobrar comerciales* - Las cuentas por cobrar comerciales son medidas inicialmente a su precio de transacción de acuerdo con la NIIF 15, la cartera comercial de la Compañía no presenta un componente de financiación significativo (excepto ventas a plazos incluidas en la política de ingresos). La contraprestación por la cual el cliente paga por el bien o servicio transferido es menor a un año. Posteriormente las cuentas por cobrar comerciales son medidas al costo amortizado utilizando el método de tasa efectiva menos cualquier deterioro que corresponda.
- *Deterioro del valor de activos financieros* - Al cierre de cada período la Compañía reconoce las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida útil del activo en todos los instrumentos financieros en los cuales ha incrementado significativamente el riesgo crediticio desde el momento del reconocimiento inicial, evaluado desde una base colectiva e individual y considerando toda la información razonable y sustentable.

Situaciones que evidencian un deterioro crediticio son las siguientes:

- a) dificultad financiera significativa del emisor o del prestatario;
- b) un incumplimiento de contrato, como un incumplimiento o un evento vencido;
- c) el prestamista (s) del prestatario, por razones económicas o contractuales relacionadas con la dificultad financiera del prestatario, habiendo otorgado al prestatario una (s) concesión (es) que el prestamista (s) no consideraría de otra manera;
- d) es probable que el prestatario entre en quiebra u otra reorganización financiera; o la desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

La evidencia de un deterioro en cuentas por cobrar se determina como la probabilidad de que se materialice el riesgo de incobrabilidad de un documento. El modelo de pérdida esperada definido por la

Compañía para sus cuentas por cobrar tiene en cuenta la información histórica (experiencia de pérdidas crediticias) y condiciones futuras con base en indicadores macroeconómicos.

Los criterios que se utilizan para determinar que existe un riesgo de incobrabilidad incluyen: (i) la identificación y agrupación de las cuentas por cobrar de los últimos 3 periodos y la clasificación por edades de vencimiento, (ii) Calcular la razón de pérdida esperada de acuerdo a las variaciones de los saldos entre periodos para cada uno de los grupos (iii) definir las variables macroeconómicas que se correlacionan con la razones de pérdida, siempre y cuando estas variables guarden relación con la industria a la cual pertenece la Compañía.

Los cargos por deterioro del valor de los activos financieros, neto de las recuperaciones que correspondan, se presentan en el estado de resultados en las líneas de gastos operativos de administración y ventas, según corresponda a la naturaleza del activo que los generan.

- *Política de castigos:* La Compañía castiga un activo financiero cuando hay información que indica que la contraparte se encuentra en una dificultad financiera grave y no existe una perspectiva realista de recuperación. Los activos financieros dados de baja aún pueden estar sujetos a actividades de cumplimiento conforme a los procedimientos de recuperación de la Compañía, teniendo en cuenta el asesoramiento legal cuando sea apropiado. Cualquier recuperación realizada se reconoce en resultados.

3.9.2. Pasivos financieros- Reconocimiento, medición y baja - Todas las obligaciones y préstamos con el público, y con instituciones financieras son inicialmente reconocidos al valor razonable. Luego del reconocimiento inicial, las obligaciones y préstamos que devengan intereses son medidos al costo amortizado, reconociendo en resultados cualquier mayor o menor valor en la colocación sobre el plazo de la respectiva deuda usando el método de tasa efectiva de interés, a menos que sean designados ítems cubiertos en una cobertura de valor razonable, los cuales son reconocidos en el patrimonio. Los pasivos financieros se dan de baja contablemente cuando las obligaciones especificadas en los contratos se pagan o expiran. Cuando un pasivo financiero existente es reemplazado por otro pasivo proveniente del mismo prestamista bajo condiciones sustancialmente diferentes, o si las condiciones de un pasivo existente se modifican de manera sustancial, tal modificación se trata como una baja del pasivo original y el reconocimiento de un nuevo pasivo.

La Compañía clasifica los pasivos financieros bajo el alcance de la NIIF 9, como pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados, cuentas por pagar, deudas y préstamos que devengan interés, según corresponda. La Compañía determina la clasificación de los pasivos financieros al momento del reconocimiento inicial.

- *Cuentas por pagar, deudas y préstamos que devengan interés*

Las deudas y préstamos que devengan intereses se miden al costo amortizado. Las ganancias y pérdidas se reconocen como costos financieros en el estado de resultados cuando los pasivos se dan de baja, así como a través del proceso de amortización.

Los pasivos financieros de la Compañía incluyen las cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, las obligaciones financieras, obligaciones financieras leasing, pasivos por arrendamiento y préstamos que devengan intereses y los pasivos financieros derivados.

3.9.3 Instrumentos financieros derivados y coberturas

- *Reconocimiento inicial y medición posterior*

En el curso normal de los negocios, la Compañía realiza operaciones con instrumentos financieros derivados con el único propósito de reducir su exposición a fluctuaciones en el tipo de cambio de la

moneda. Estos instrumentos consisten en operaciones forward, los cuales son reconocidos inicialmente a su valor razonable en la fecha en la cual son suscritos los contratos; la medición posterior también se realiza a su valor razonable y los cambios en el valor razonable se reconocen en el estado de resultados como ingresos o costos financieros, según corresponda. Los instrumentos derivados se contabilizan como activos y pasivos financieros.

Algunos instrumentos son usados para cubrir el riesgo de variación de la tasa de cambio y son designados como coberturas de flujos de efectivo. Los cambios en el valor razonable de estas coberturas se contabilizan en la cuenta de Otros Resultados Integrales del patrimonio hasta su vencimiento, posteriormente se reclasifica como un menor o mayor valor del activo cubierto.

Las coberturas se clasifican como coberturas de flujos de efectivo debido a que cubren el riesgo a las variaciones en los flujos de efectivo atribuidas al riesgo de tasas de cambio.

- *Coberturas del flujo de efectivo*

La parte de los cambios en el valor razonable de los derivados que se determina que es una cobertura eficaz de los flujos de efectivo se reconocerá en Otro Resultado Integral. La parte ineficaz de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura se reconocerá inmediatamente en el resultado del periodo, en la línea de diferencia en cambio, neta.

Los montos previamente reconocidos en otro resultado integral y, acumulado en el patrimonio se reclasifican a los resultados en los períodos cuando la partida cubierta afecta los resultados, en la misma línea de la partida cubierta reconocida. Sin embargo, si la cobertura de una transacción prevista diese lugar posteriormente al reconocimiento de un activo no financiero o un pasivo no financiero, las pérdidas o ganancias previamente reconocidas en otro resultado integral y acumuladas en el patrimonio se transfieren y se incluyen en la medición inicial del costo del activo no financiero o del pasivo no financiero.

La contabilización de coberturas será interrumpida cuando la Compañía revoque la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura expira, o es vendido, resuelto o ejercido o la cobertura deja de cumplir los requisitos establecidos para la contabilidad de coberturas. La ganancia o pérdida que haya sido reconocida en otro resultado integral y acumulada en el patrimonio continuará en el patrimonio y se reconoce cuando la transacción prevista sea reconocida en los resultados. Cuando ya no se espera que la transacción prevista ocurra, cualquier ganancia o pérdida acumulada en el patrimonio se reconoce inmediatamente en ganancias o pérdidas.

- *Clasificación de partidas en corrientes y no corrientes*

Con base a evaluación de los hechos y las circunstancias, es decir, los flujos de efectivo contractuales subyacentes, cuando la Compañía mantiene un instrumento derivado durante un período de más de doce meses a partir de la fecha de cierre del período sobre el que se informa, el derivado se clasifica como no corriente (o dividido en porciones corrientes y no corrientes) para que se corresponda con la clasificación de la partida subyacente

3.10. Impuestos - El gasto por impuesto a las ganancias representa la suma del impuesto a las ganancias por pagar actual y el impuesto diferido.

3.10.1. Impuesto corriente - El impuesto por pagar corriente se basa en las ganancias fiscales registradas durante el año. La ganancia fiscal difiere de la ganancia reportada en el estado de resultados y otro resultado integral, debido a las partidas de ingresos o gastos impositivos o deducibles en otros años y partidas que no son gravables o deducibles. El pasivo de la Compañía por concepto del impuesto corriente se calcula utilizando las tasas fiscales promulgadas o substancialmente aprobadas al final del período sobre el cual se informa.

La Compañía determina la provisión para impuesto sobre la renta y complementarios con base en la utilidad gravable o la renta presuntiva, la mayor, estimada a tasas especificadas en la ley de impuestos.

3.10.2. Impuesto diferido - El impuesto diferido, corresponde al impuesto que se espera pagar o recuperar en el futuro por las diferencias entre el valor en libros de activos y pasivos en los estados financieros y las correspondientes bases fiscales, y son contabilizadas usando el método del pasivo basado en el balance.

Los pasivos por impuestos diferidos son reconocidos generalmente para todas las diferencias gravables temporarias y los activos de impuestos diferidos son reconocidos hasta el punto en que sea probable la existencia de utilidades gravables contra las cuales se puedan utilizar las diferencias temporarias deducibles. El valor en libros de los activos de impuestos diferidos es revisado al cierre del estado de situación financiera y disminuido si no es probable que se obtenga la suficiente renta líquida gravable para recuperar parte o el total del activo.

El impuesto diferido es calculado a la tasa(s) que se espera que estén vigentes en el período en el que el pasivo o activo por impuestos diferidos sea realizado basado en las leyes y tasas que hayan sido promulgadas o sustantivamente promulgadas a la fecha de reporte

El impuesto diferido es cargado o acreditado en el estado de resultados integrales, excepto cuando se relaciona con ítems registrados directamente a patrimonio, en cuyo caso, el impuesto diferido es también registrado con cargo en patrimonio.

3.10.3. Incertidumbres - frente a los Tratamientos del Impuesto a las Ganancias - Cuando existe incertidumbre frente a los tratamientos del impuesto a las ganancias se requiere que la Compañía determine si las posiciones fiscales inciertas se evalúan por separado o como un grupo, y evaluar si es probable que una autoridad fiscal acepte un tratamiento fiscal incierto utilizado, o propuesto para ser utilizado, por una entidad en sus declaraciones de impuestos sobre la renta. En caso afirmativo, la Compañía debe determinar su posición fiscal contable de forma coherente con el tratamiento fiscal utilizado o que se prevé utilizar en sus declaraciones de impuestos sobre la renta. En caso negativo, la Compañía debe reflejar el efecto de la incertidumbre al determinar su posición fiscal contable utilizando el monto más probable o método del valor esperado.

3.11. Provisiones, pasivos y activos contingentes

3.11.1. Reconocimiento y medición de provisiones - Las provisiones son reconocidas cuando se tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un evento pasado, es probable que se requiera una salida de recursos para liquidar la obligación y se puede hacer una estimación confiable del monto de la obligación.

3.11.2. Pasivos y activos contingentes - Las partidas tratadas como pasivos y activos contingentes son revelados y no se reconocen en los estados financieros. Los pasivos contingentes, serán reconocidos en los estados financieros en el período en que ocurra un cambio de probabilidades, esto es, cuando se determine que es probable que se produzca una salida de recursos para cubrir el mencionado pasivo. Los activos contingentes solamente serán reconocidos en los estados financieros en el período en que se determine que es seguro que se producirá un ingreso de recursos.

3.12. Beneficios a empleados - Los beneficios que reconoce la Compañía se relacionan a continuación:

3.12.1. Beneficios a corto plazo - Corresponden a todos los beneficios otorgados a empleados cuyo pago es atendido en término de doce meses siguientes al cierre del periodo, en el cual los empleados han prestado sus servicios. Estos beneficios se reconocen como gasto a medida que el empleado presta los servicios.

3.12.2. Beneficios post empleo – Planes de beneficio definido – Son beneficios derivados de acuerdos de la Compañía, con el compromiso de suministrar algún tipo de beneficio al empleado tras su vida laboral. Los



pagos definidos como contribuciones por planes de retiro son registrados como un gasto cuando los servicios prestados por los empleados les dan derecho a las contribuciones. La Compañía actualmente cuenta con dos beneficios post-empleo, la pensión jubilación que consiste en una renta vitalicia mensual para el causante de la prestación y sus beneficios de ley, y la prima jubilar que consiste en una bonificación de 2 salarios básicos del trabajador devengados al momento de la desvinculación con la Compañía para disfrutar de la pensión de vejez.

Para determinar el costo por beneficios definidos se utiliza el método de la unidad de crédito proyectada con valuaciones actuariales que se llevan a cabo al final de cada fecha de reporte. La nueva medición, que incluye ganancias y pérdidas actuariales, el efecto de los cambios al tope de activos (si aplica) y el rendimiento sobre los activos del plan (excluyendo intereses), se refleja inmediatamente en el estado de situación financiera con un cargo o crédito reconocido en otro resultado integral en el período en que ocurre. El costo de servicios pasados se reconoce en resultados en el período de una modificación del plan. El interés neto se calcula al aplicar la tasa de descuento al inicio del período al beneficio definido neto pasivo o activo.

3.12.3. Beneficios a largo plazo – Son beneficios a los empleados (diferentes de los beneficios post-empleo) cuyo pago no ha de ser liquidado en el término de los doce meses siguientes al cierre del periodo en el que los empleados hayan prestado los servicios.

La Compañía otorga a sus empleados beneficios asociados a su tiempo de servicio, como son primas de antigüedad, cesantías retroactivas. Las primas por antigüedad son un beneficio que se otorga a los empleados por antigüedad a partir del quinto (5) año de servicio y por los siguientes quinquenios, se tiene derecho a un porcentaje según tabla establecida del salario del trabajador. La retroactividad de las cesantías se liquida a aquellos trabajadores pertenecientes al régimen laboral anterior a la Ley 50 de 1990 y que no se acogieron al cambio de régimen, se liquida por todo el tiempo laborado con base en el último salario devengado.

Los pasivos reconocidos, con respecto a otros beneficios a los empleados a largo plazo, se miden al valor de las futuras salidas en efectivo estimadas que realizará la Compañía con relación a los servicios prestados por los empleados hasta la fecha sobre la que se informa.

Los pasivos reconocidos por beneficios largo plazo basados en acciones liquidados en efectivo, de acuerdo con NIIF 2, se miden al valor razonable. Hasta que el pasivo se liquide, la Compañía volverá a medir el valor razonable del pasivo al final de cada período sobre el que se informa, así como en la fecha de liquidación, reconociendo cualquier cambio en el valor razonable en el resultado del período.

3.13. Reconocimiento de ingresos Los ingresos se calculan al valor razonable de la contraprestación cobrada o por cobrar. Los ingresos se reducen por los descuentos o rebajas y otras asignaciones similares estimadas para los clientes.

Cuando existen recaudos de clientes antes de que éstos hayan tomado posesión de la mercancía o se haya prestado el servicio, la cantidad recibida se reconoce como pasivo por ingresos diferidos hasta que en la venta o prestación de servicios se hayan cumplido las obligaciones de desempeño. Los ingresos son medidos al valor razonable del pago recibido, excluyendo descuentos, rebates, rebajas y otros impuestos a la venta. La Compañía reconoce los ingresos cuando transfiere el control de un producto o servicio a un cliente.

Los ingresos se revelan por el tipo de venta y el canal por el que se realiza la venta, es decir, ventas nacionales, del exterior y a compañías vinculadas.

Los siguientes criterios específicos también deben cumplirse para reconocer los ingresos de venta de bienes y servicios:

- las partes han aprobado el contrato por escrito, se emite la respectiva factura de venta para la transferencia de bienes y servicios; y se comprometen a cumplir sus respectivas obligaciones;
- la Compañía puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir;
- la Compañía puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir;
- el contrato tiene fundamento comercial (es decir, se espera que el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la Compañía cambien como resultado del contrato); y
- es probable que la Compañía recaude la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán al cliente. Para evaluar si es probable la recaudación del importe de la contraprestación, la Compañía considerará la capacidad del cliente y la intención que tenga de pagar esa contraprestación a su vencimiento.

3.13.1. Venta de bienes – Los ingresos ordinarios procedentes de la venta de bienes son reconocidos cuando se satisfacen las obligaciones de desempeño con los clientes mediante la transferencia de los bienes, momento en el cual el cliente obtiene el control del bien, tiene la capacidad de redirigir el uso del mismo y obtiene los beneficios económicos de los bienes transferidos.

3.13.2. Ingresos por intereses - Los ingresos por rendimientos sobre instrumentos financieros se reconocen en proporción sobre el tiempo transcurrido. Los ingresos por los intereses recibidos por los préstamos a empleados son reconocidos aplicando el método del interés efectivo de acuerdo con la política de instrumentos financieros.

3.13.3 Ingresos por dividendos - El ingreso de los dividendos por inversión es reconocido una vez que se han establecido los derechos de los accionistas para recibir este pago (siempre y cuando sea probable que los beneficios económicos fluirán para la empresa y que los ingresos ordinarios puedan ser medidos confiablemente).

3.14. Estado de flujo de efectivo - El estado de flujos de efectivo recoge los movimientos de caja realizados durante el ejercicio, determinado por el método indirecto utilizando las siguientes expresiones en el sentido que figura a continuación:

Actividades de operación - Son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos ordinarios de la Compañía, así como otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión o financiación.

Actividades de inversión - Corresponden actividades de adquisición, enajenación o disposición por otros medios de activos a largo plazo y otras inversiones no incluidas en el efectivo y equivalente de efectivo.

Actividades de financiación - Actividades que producen cambios en el tamaño y composición del patrimonio neto y de los pasivos de carácter financiero.

Efectivo y equivalentes de efectivo – El efectivo y equivalente de efectivo incluyen el efectivo disponible, depósitos de libre disponibilidad en bancos, otras inversiones altamente líquidas a corto plazo con vencimientos de tres meses o menos contados a partir de la adquisición del instrumento financiero.

4. JUICIOS, ESTIMACIONES Y SUPUESTOS CONTABLES SIGNIFICATIVOS

En la aplicación de las políticas contables de la Compañía, las cuales se describen en la Nota 3, la Administración debe hacer juicios, estimaciones y supuestos sobre los valores en libros de los activos y pasivos de los estados

financieros. Las estimaciones y supuestos relativos se basan en la experiencia y otros factores que se consideran pertinentes. Los resultados reales podrían diferir de estas estimaciones.

Las estimaciones y supuestos se revisan periódicamente. Las modificaciones a las estimaciones contables se reconocen en el periodo en que se realiza la modificación y periodos futuros si la modificación afecta tanto al periodo actual como a periodos subsecuentes.

Juicios críticos en la aplicación de políticas contables - A continuación, se presentan juicios esenciales, aparte de aquellos que involucran las estimaciones, realizados por la administración durante el proceso de aplicación de las políticas contables de la Compañía y que tienen un efecto significativo en los estados financieros.

Contingencias - La Compañía ha provisionado impactos estimados de pérdidas relacionadas con las diversas reclamaciones, situaciones o circunstancias relacionadas con resultados inciertos. La Compañía registra una pérdida si un evento ocurrió en o antes de la fecha del estado de situación financiera y (i) La información está disponible en la fecha que los estados financieros son emitidos que indica que es probable que la pérdida ocurrirá, dada la probabilidad de eventos futuros inciertos; y (ii) El importe de la pérdida puede ser estimada razonablemente. La Compañía evalúa continuamente contingencias por diferentes juicios y otros eventos.

Impuestos diferidos - Se requiere un juicio para determinar si los activos por impuestos diferidos se reconocen en el estado de situación financiera. Los impuestos diferidos activos, requieren que la Administración evalúe la probabilidad de que la Compañía va a generar suficientes utilidades gravables en los ejercicios futuros, a fin de utilizar los activos por impuestos diferidos registrados. Las suposiciones sobre la generación de beneficios fiscales futuros dependen de las expectativas de los flujos de efectivo futuros. Las estimaciones de ganancias impositivas futuras se basan en los flujos de efectivo previstos de las operaciones y el juicio sobre la aplicación de las leyes fiscales vigentes en cada jurisdicción. En la medida en que los futuros flujos de caja y los ingresos fiscales difieren significativamente de las estimaciones, la capacidad de la Compañía para realizar los activos por impuestos diferidos netos registrados a la fecha de presentación podría verse afectada.

Beneficios a empleados - El costo de los beneficios definidos, como lo son las cotizaciones de pensiones, quinquenios, y retroactividad de las cesantías se determinan mediante valoraciones actuariales. Una valoración actuarial implica hacer varias suposiciones que pueden diferir de los acontecimientos reales en el futuro. Estos incluyen la determinación de la tasa de descuento, los futuros aumentos salariales, las tasas de mortalidad y los incrementos de pensiones. Debido a la complejidad del proceso de valoración y de su naturaleza a largo plazo, las obligaciones son sensibles a los cambios en estos supuestos. Todos los supuestos son revisados en cada fecha de presentación.

Arrendamientos — La Compañía analiza cada contrato que contenga un activo subyacente, con el fin de determinar si están dentro del alcance de la NIIF 16. Los cuales, requieren un juicio para determinar la tasa aplicable, importe de pagos y el término del arrendamiento.

- **Tasa aplicable arrendamientos**- Las compañías del grupo Corona Industrial manejan una tesorería centralizada desde la cual se analizan todas las operaciones como grupo y la deuda se determina con el análisis consolidado y no de manera individual por ente jurídico. Para efectos de la aplicación de la norma, la tasa utilizada es el costo promedio de deuda con entidades financieras con plazos y riesgos similares a las de los contratos de arrendamientos.
- **Término del arrendamiento:** Considerando las características propias de las empresas del Grupo de Corona Industrial, el plazo de vencimiento que se tomará para la activación del derecho de uso, corresponderá al plazo contractual del arriendo. Para cada contrato de arrendamiento se determina el periodo por el que el contrato es exigible, es decir, cuando el arrendador o arrendatario tienen, cada uno por separado, el derecho de terminar el arrendamiento sin permiso de la otra parte con una penalización insignificante.



Esta definición se realiza basados en la dinámica de negocio y el destino de los bienes arrendados.

Causas de incertidumbre en las estimaciones - La determinación del importe en libros de algunos activos y pasivos puede requerir la estimación, al final del período sobre el que se informa, de los efectos de sucesos futuros inciertos sobre dichos activos y pasivos. Algunos supuestos y otras fuentes de incertidumbre se pueden usar en estimaciones que representan para la Administración una mayor dificultad, subjetividad o complejidad en el juicio.

La Administración revela en estas notas a los estados financieros, la información sobre los supuestos realizados acerca del futuro y otras causas de incertidumbre en la estimación al final del período sobre el que se informa, que tengan un riesgo significativo de ocasionar ajustes significativos en el valor en libros de los activos o pasivos dentro del período contable siguiente.

Al 31 de diciembre de 2022 y 2021, la gerencia considera que no tiene un riesgo de que se presenten ajustes significativos, en el valor en libros de los activos o pasivos dentro del período contable siguiente, debido a diferencias materiales en los supuestos u otras fuentes de incertidumbre.

5. ADOPCIÓN DE NORMAS EMITIDAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA NUEVAS Y MODIFICADAS

5.1. Normas nuevas y modificadas que aún no son efectivas – A la fecha de autorización de los estados financieros, la Compañía no ha aplicado las siguientes normas nuevas y modificadas que han sido emitidas pero que aún no han sido efectivas:

NIC 1 – Presentación de los Estados Financieros - Modificaciones a NIC Clasificación de Pasivos como Circulante y No-circulante: Las modificaciones a NIC 1 afectan solo a la presentación de los pasivos como circulantes y no circulantes en el estado de situación financiera y no por el monto o tiempo en el cual se reconoce cualquier activo, pasivo, ingreso o gasto, o la información revelada acerca de esas partidas. Las modificaciones aclaran que la clasificación de los pasivos como circulantes y no circulantes se basa en los derechos de la existencia al final del periodo de reporte, especifica que la clasificación no se ve afectada por las expectativas acerca de si la Compañía va a ejercer el derecho de aplazar la cancelación del pasivo, explicar que existen derechos si hay convenios que se deban cumplir al final del periodo de reporte, e introducir una definición del ‘acuerdo’ para dejar en claro que el acuerdo se refiere a la transferencia de efectivo de la contraparte, instrumentos de capital, otros activos o servicios.

Las modificaciones son aplicadas retrospectivamente para periodos anuales que inician en o después del 1 de enero de 2023, con la aplicación anticipada permitida. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 938 de agosto de 2021.

NIC 16 – Propiedades, Planta y Equipo / Ingresos antes del uso previsto: Las enmiendas prohíben deducir del costo de un elemento de propiedades, planta y equipo cualquier producto de la venta de elementos producidos antes de que ese activo esté disponible para su uso, es decir, el producto mientras se lleva el activo a la ubicación y condición necesarias para que pueda operar en la manera prevista por la dirección. Por consiguiente, una entidad reconoce estos ingresos por ventas y los costos relacionados en resultados. La Compañía mide el costo de esos elementos de acuerdo con la NIC 2- Inventarios. Las enmiendas también aclaran el significado de “probar si un activo está funcionado correctamente”. La NIC 16 ahora especifica esta definición para evaluar si el desempeño técnico y físico del activo es tal que es capaz de ser utilizado en la producción o suministro de bienes o servicios, para alquilar a terceros o con fines administrativos. Si no se presenta por separado en el estado del resultado integral, los estados financieros revelarán los importes de los ingresos y el costo incluidos en el resultado del periodo que se relacionan con elementos producidos que no son un producto de las actividades ordinarias de la Compañía, y qué elementos de línea en el estado de resultados integrales incluyen dichos ingresos y costos. Las modificaciones se aplican retrospectivamente, pero solo a los elementos de propiedades, planta equipo que se lleva a la ubicación y condición necesarias para que



puedan operar de la manera prevista por la administración en o después del comienzo del primer periodo presentado en los estados financieros en los que la Compañía aplica por primera vez las modificaciones. La Compañía reconocerá el efecto acumulativo de aplicar inicialmente las modificaciones como un ajuste al saldo inicial de las ganancias acumuladas (u otro componente del patrimonio, según corresponda) al comienzo del primer periodo presentado.

Las modificaciones son efectivas para periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2023, y se permite la aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 938 de agosto de 2021.

NIC 37 – Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes / Contratos onerosos – Costo de cumplir un contrato: Las enmiendas especifican que el “costo de cumplimiento” de un contrato comprende los “costos que se relacionan directamente con el contrato”. Los costos que se relacionan directamente con un contrato consisten en los costos incrementales de cumplir con ese contrato (los ejemplos serían mano de obra directa o materiales) y una asignación de otros costos que se relacionan directamente con el cumplimiento de los contratos (un ejemplo sería la asignación del cargo de depreciación para un elemento de propiedades, planta y equipo utilizado en el cumplimiento del contrato). Las modificaciones se aplican a los contratos para los cuales la Compañía aún no ha cumplido con todas sus obligaciones al comienzo del periodo anual sobre el que se informa en el que la Compañía aplica por primera vez las modificaciones como un ajuste al saldo inicial de las ganancias acumuladas u otro componente del patrimonio, según corresponda, en la fecha de la aplicación inicial.

Las modificaciones son efectivas para periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2023, y se permite la aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 938 de agosto de 2021.

NIIF 9 – Instrumentos Financieros / NIIF 7 – Instrumentos Financieros: Información a Revelar / NIC 39- Instrumentos Financieros Reconocimiento y medición Reforma de la Tasa de Interés de Referencia Fase 1– Estados Financieros Consolidados - Estas enmiendas modifican los requisitos específicos de contabilidad de coberturas para permitir que la contabilidad de coberturas continúe para las coberturas afectadas durante el periodo de incertidumbre antes de que las partidas cubiertas o los instrumentos de cobertura afectados por las tasas de interés actuales se modifiquen como resultado de las reformas en curso de las tasas de interés de referencia.

La enmienda es efectiva para periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2023, se permite la aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 938 de agosto de 2021.

Enmiendas a NIIF 3 - Referencia al Marco Conceptual: Las enmiendas actualizan NIIF 3 en lo que se refiere al Marco Conceptual 2018 en lugar del Marco Conceptual de 1989. También añadieron un requerimiento que, para obligaciones dentro del alcance de la NIC 37 Provisiones, pasivos y Activos contingentes, un comprador aplica la NIC 37 para determinar si a la fecha de adquisición es una obligación presente o existe como resultado de un evento pasado. Para gravámenes que estén dentro del alcance de CINIIF 21 Gravámenes, el comprador aplica CINIIF 21 para determinar si la obligación da lugar a un pasivo para pagar el gravamen que ocurrió en la fecha de adquisición.

La enmienda es efectiva para periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2023, se permite la aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 938 de agosto de 2021.

Mejoras anuales ciclo 2018 – 2021 / NIIF 9 Instrumentos Financieros: La enmienda aclara que al aplicar la prueba del “10%” para evaluar si dar de baja en cuentas un pasivo financiero, una entidad incluye solo los honorarios pagados o recibidos entre la Compañía (el prestatario) y el prestamista, incluidos los honorarios pagados o recibidos por la Compañía o el prestamista en nombre del otro.

La enmienda se aplica prospectivamente a las modificaciones e intercambios que ocurren en o después de la fecha en que la Compañía aplica por primera vez la enmienda.

La enmienda es efectiva para periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2023, se permite la aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 938 de agosto de 2021.

NIIF 9 – Instrumentos Financieros / NIIF 7 – Instrumentos Financieros: Información a Revelar / NIC 39- Instrumentos Financieros Reconocimiento y medición / Reforma de la Tasa de Interés de Referencia Fase 2 – Las enmiendas se relacionan con la modificación de activos financieros, pasivos financieros y pasivos por arrendamiento, requisitos específicos de contabilidad de cobertura y requisitos de revelación aplicando la NIIF 7 para acompañar las modificaciones relativas a modificaciones y contabilidad de coberturas.

- Modificación de activos y pasivos financieros y pasivos por arrendamiento. Se introduce un expediente práctico para las modificaciones requeridas por la reforma contabilizando la tasa de interés efectiva actualizada.
- Las operaciones de cobertura (y la documentación relacionada) deben ajustarse para reflejar las modificaciones de la partida cubierta, el instrumento de cobertura y el riesgo cubierto.
- Revelaciones con el fin de permitir a los usuarios comprender la naturaleza y el alcance de los riesgos que surgen de la reforma del IBOR a los que está expuesta la Compañía y como la Compañía gestiona esos riesgos.

La enmienda es efectiva para periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2023, se permite la aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 938 de agosto de 2021.

Enmiendas a la NIC 1 y a las declaraciones de prácticas 2 de NIIF revelación de políticas contables: Las enmiendas cambian los requerimientos a la NIC 1 con respecto a la revelación de las políticas contables. La modificación reemplaza los términos “políticas contables significativas” con “información de las políticas contables materiales”. La información de las políticas contables son materiales cuando se considera que, en conjunto con otra información incluida en los estados financieros de una entidad, pueden influir en la toma de decisiones de los usuarios primarios de los estados financieros de uso general y que son hechos en la base a dichos estados financieros. Los párrafos de soporte en la NIC 1 se modifican para aclarar la información de las políticas contables que se relacionan a transacciones inmateriales, otros eventos o condiciones que sean por sí solos materiales.

La enmienda es efectiva para periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2024, se permite la aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 1611 de agosto de 2022.

Las modificaciones a la NIC 1 estarán vigentes por los periodos anuales que empiecen el 1 de enero de 2021 (Vigente para el IASB no adoptada en Colombia mediante Decreto) , con opción a aplicación anticipada y son aplicadas prospectivamente. Las modificaciones a las declaraciones de las prácticas 2 de IFRS no contienen una fecha de vigencia o requerimientos de transición.

Modificaciones a la NIC 8 Definición de las estimaciones contables: Las modificaciones reemplazan la definición de un cambio en estimaciones contables. Bajo la nueva definición, las estimaciones contables son “cantidades monetarias en los estados financieros que son sujetas a medir incertidumbre”. La definición de un cambio en las estimaciones contables fue eliminada.

Sin embargo, el IASB mantuvo el concepto de cambios en una estimación contable en la norma con las siguientes aclaraciones:



- a) Un cambio en una estimación contable son los resultados de nueva información o un nuevo desarrollo no son las correcciones de un error.
- b) Los efectos de un cambio en un dato de entrada o una técnica de valuación usada para desarrollar una estimación contable son cambios en las estimaciones contables si no resultan de una corrección de errores de periodos previos.

El IASB agregó dos ejemplos (ejemplo 4-5) para la Guía de implementación de la NIC 8 que acompaña la norma. El IASB ha eliminado un ejemplo (ejemplo 3) ya que podría causar confusión por las modificaciones.

La enmienda es efectiva para periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2024, se permite la aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 1611 de agosto de 2022.

Las modificaciones estarán vigentes por los periodos anuales que empiecen el 1 de enero de 2023 (Vigente para el IASB no adoptada en Colombia mediante Decreto) para los cambios en las políticas contables y los cambios en estimaciones contables que ocurran en o después del inicio de dicho periodo con opción a aplicación anticipada.

Modificaciones a la NIC 12 Impuestos diferidos relacionados a los activos y pasivos que surgen de una sola transacción: Las modificaciones introdujeron otra excepción adicional aparte de la exención del reconocimiento inicial. En las modificaciones, una entidad no aplica la excepción de reconocimiento inicial para las transacciones que dan lugar a diferencias temporales gravables y deducibles. Dependiendo en la ley aplicable de impuestos, las diferencias temporales gravables y deducibles pueden darse en el reconocimiento inicial de un activo y un pasivo en una transacción que no sea una combinación de negocios y no afecte la contabilidad ni las utilidades gravables. Por ejemplo, puede darse con un reconocimiento de un pasivo por arrendamiento y el correspondiente activo por derecho de uso aplicando la NIIF 16 Arrendamientos en la fecha del inicio de un arrendamiento. Siguiendo las modificaciones a la NIC 12, se requiere que una entidad reconozca los impuestos diferidos activo y pasivo, con el reconocimiento de cualquier impuesto diferido activo estando sujeto al criterio de recuperabilidad. El IASB también añade un ejemplo ilustrativo a la NIC 12 que explica cómo se aplican las modificaciones.

Las modificaciones aplican a las transacciones que ocurran en o después del primer periodo comparativo del periodo que se presenta. Adicionalmente, al inicio del primer periodo comparativo una entidad reconoce:

- a) Un impuesto diferido activo (en la medida que sea probable que el ingreso gravable está disponible contra la diferencia temporal deducible) y un impuesto diferido pasivo para todas las deducciones gravables y temporales asociadas con:
 - Activos por derecho de uso y pasivos por arrendamientos
 - Desmantelamiento restauración y pasivos similares que correspondan a montos reconocidos como parte de los costos relacionados al activo.
- b) El efecto acumulado al inicio de la aplicación de las modificaciones como un ajuste en los saldos iniciales de las utilidades retenidas (o algún otro componente de capital, como corresponda) a la fecha.

La enmienda es efectiva para periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2024, se permite la aplicación anticipada. Adoptada en Colombia mediante el Decreto 1611 de agosto de 2022.

Las modificaciones estarán vigentes por los periodos anuales que empiecen el 1 de enero de 2023 (Vigente para el IASB no adoptada en Colombia mediante Decreto), con opción a aplicación anticipada.



La Compañía realizará la cuantificación del impacto sobre los estados financieros, una vez sean efectivas estas normas.

NIIF 10 y NIC 28 respecto a la venta o contribución de activos entre un inversionista y su asociada o negocio conjunto.

La enmienda no fue aprobada o no está vigente para su implementación en Colombia.

5.2 Incorporadas en Colombia a partir del 1 de enero de 2021 –La Compañía implementó una serie de nuevas normas y modificaciones las cuales son obligatorias y entraron en vigor en Colombia para el año 2021.

5.2.1 Enmienda a la NIIF 16 Reducciones del Alquiler Relacionadas con el COVID-19. Mediante el Decreto 1432 de noviembre de 2020, se adoptó anticipadamente esta enmienda en 2020. Ver política contable adoptada en Nota 3, sección “Arrendamientos”.

6. INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

	Valor en libros		Valor razonable	
	2022	2021	2022	2021
Activos financieros				
Activos financieros a valor razonable				
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 9.921	\$ 9.533	\$ 9.921	\$ 9.533
Activos financieros a costo amortizado				
Cuentas por cobrar comerciales y otros por cobrar	<u>61.507</u>	<u>59.456</u>	<u>61.507</u>	<u>59.456</u>
Total activos financieros	<u>\$ 71.428</u>	<u>\$ 68.989</u>	<u>\$ 71.428</u>	<u>\$ 68.989</u>
Pasivos financieros				
Pasivos financieros a costo amortizado				
Obligaciones financieras	\$ 16.557	\$ 23.739	\$ 16.557	\$ 23.739
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	32.082	29.205	32.082	29.205
Pasivos por arrendamiento	40	40	40	40
Obligaciones financieras leasing	<u>111</u>	<u>241</u>	<u>111</u>	<u>241</u>
Total pasivos financieros	<u>\$ 48.790</u>	<u>\$ 53.225</u>	<u>\$ 48.790</u>	<u>\$ 53.225</u>

La Compañía administra los riesgos financieros relacionados con sus operaciones a través de los informes internos de riesgo, los cuales analizan las exposiciones y la magnitud de los riesgos. Estos riesgos incluyen, riesgo de capital, riesgo de liquidez, riesgo de mercado (incluyendo el riesgo de tasas de cambio, riesgo de inflación y riesgo en las tasas de interés) y riesgo de crédito.

Riesgo de capital - La Compañía administra su capital para que garantizar pueda continuar como negocio en marcha mientras maximiza el rendimiento para los accionistas a través de la optimización del saldo de deuda y capital. La estrategia global de la Compañía se mantiene sin cambios desde 2020.

La estructura de capital de la Compañía consiste en deuda neta (obligaciones financieras y obligaciones financieras leasing reveladas en la nota 14 y 15, respectivamente después de deducir los saldos bancarios y en efectivo y equivalentes de efectivo en la nota 7) y el patrimonio de la Compañía (que incluye el capital emitido,



reservas, ganancias retenidas según lo revelado en la nota 22). El nivel de apalancamiento al cierre del ejercicio es 10% (2021 – 17,5%).

La Compañía no está sujeta a ningún requisito de capital impuesto externamente.

Riesgo de liquidez - La Compañía se encuentra cubierta al riesgo de liquidez, debido a que cuenta con efectivo suficiente y equivalentes para afrontar los diferentes compromisos de la operación normal del negocio.

El riesgo de liquidez se monitorea permanentemente con una proyección y revisión permanente del flujo de caja que nos permite anticiparnos a las necesidades futuras del negocio.

Con el fin de mitigar este riesgo la Compañía cuenta con un monto alto de cupos de crédito aprobados de corto y largo plazo en entidades financieras. La política corporativa solo permite invertir el exceso de liquidez en instrumentos de renta fija de emisores AAA a corto plazo, permitiendo asegurar el cumplimiento de los pasivos financieros y demás obligaciones.

La razón corriente al cierre del periodo es:

	2022	2021
Activos corrientes	\$ 93.807	\$ 68.524
Pasivos corrientes	<u>60.739</u>	<u>61.308</u>
Capital de trabajo	<u>\$ 33.068</u>	<u>\$ 7.216</u>
Razón corriente (veces)	<u>1,5</u>	<u>1,1</u>

Riesgo de mercado

Riesgo de tasas de cambio - El riesgo de tasas de cambio es el riesgo de que el valor razonable o los flujos futuros de efectivo de un instrumento financiero fluctúen debido a los cambios en las tasas de cambio. La exposición de la Compañía al riesgo de tasas de cambio se relaciona, en primer lugar, con las actividades operativas la Compañía (cuando los ingresos y gastos se encuentran denominados en una moneda diferente de la moneda funcional de la Compañía) y, en segundo lugar, con las actividades operativas de las subsidiarias del exterior (cuando los ingresos y gastos se encuentran denominados en una moneda diferente de la moneda funcional).

La Compañía está expuesta a riesgos de tipo de cambio por la exposición neta de activos y pasivos en monedas extranjeras, las que se originan principalmente en las cuentas comerciales por pagar y efectivo.

Los saldos en moneda extranjera en el estado de situación financiera se detallan a continuación:

Concepto	2022				Millones de COP \$
	Dólares	Euros	Libra Esterlina	Franco Suizo	
Efectivo	1,059,577	65	-	-	\$ 5.097
Inversiones	1,081,442	-	-	-	5.202
Cuentas por cobrar	<u>3,960,734</u>	<u>462,049</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>21.424</u>
Total activos	<u>6,101,753</u>	<u>462,114</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>\$ 31.723</u>



Concepto	2022				Millones de COP
	Dólares	Euros	Libra Esterlina	Franco Suizo	\$
Cuentas por pagar	<u>522,671</u>	<u>324,814</u>	<u>4,193</u>	<u>36,054</u>	\$ 4.393
Total pasivos	<u>522,671</u>	<u>324,814</u>	<u>4,193</u>	<u>36,054</u>	\$ 4.393

Concepto	2021				Millones de COP
	Dólares	Euros	Libra Esterlina	Franco Suizo	\$
Efectivo	898,445	1,165	-	-	\$ 3.582
Inversiones	904,399	-	-	-	3.601
Cuentas por cobrar	<u>11,473,544</u>	<u>240,754</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>46.764</u>
Total activos	<u>13,276,388</u>	<u>241,919</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>\$ 53,947</u>

Cuentas por pagar	<u>4,693,812</u>	<u>596,597</u>	<u>121,533</u>	<u>42,466</u>	\$ 22,216
Total pasivos	<u>4,693,812</u>	<u>596,597</u>	<u>121,533</u>	<u>42,466</u>	\$ 22,216

Riesgo de inflación - En la medida en que la inflación afecta la demanda agregada, los ingresos de actividades ordinarias se pueden ver afectados. No obstante, el modelo de negocio de precios bajos y la diversificación de productos de la Compañía mitiga este posible impacto. Al 31 de diciembre de 2022 la Compañía no tiene contratos para cubrir el riesgo de inflación.

Riesgo de tasa de interés - La Compañía está expuesta a cambios en las tasas de interés dado que la mayor parte de sus fuentes de financiación se encuentran a tasas de interés variable lo que podría causar incrementos en los gastos financieros. Al 31 de diciembre de 2022 y 2021 no se tiene contratada ninguna operación de cobertura de tasa de interés.

Riesgo de crédito - La Compañía controlan su exposición al riesgo de crédito estableciendo límites en su exposición a clientes individuales y estos son diseminados a Compañías operativas; el cumplimiento es controlado por el departamento de cartera, como parte del proceso de establecer límites de crédito a clientes, se usan diferentes agencias referenciales de crédito externo según el país del cliente. La Compañía ha adoptado una política de liderar solo con la solvencia de las contrapartes. No hay concentraciones significativas de riesgo de crédito.

7. EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

	2022	2021
Bancos (1)	\$ 8.180	\$ 8.822
Carteras colectivas (2)	875	654
Caja	<u>866</u>	<u>57</u>
Total	<u>\$ 9.921</u>	<u>\$ 9.533</u>



- (1) Los bancos devengan intereses a las tasas variables diarias de depósitos bancarios. Para ambos periodos, corresponde a saldos en cuentas bancarias de recaudo ventas nacionales, recaudos ventas del exterior, recaudos salas de venta, cuentas de ahorro.
- (2) Corresponde a carteras colectivas a corto plazo que se realizan por períodos variables según las necesidades del efectivo inmediatas y devengan intereses a las tasas variables de colocación de corto plazo respectivas.

Transacciones no monetarias - Las adiciones de activos por derechos de uso incrementados según lo indicado en la Nota 12, fueron financiados con nuevos pasivos por arrendamientos bajo NIIF 16.

La contabilización de las condonaciones de los pagos de arrendamientos de contratos bajo NIIF 16 realizada bajo la aplicación de la implicación práctica contenida en la enmienda de la NIIF 16, se realizó disminuyendo el pasivo contra cuentas de resultados, sin afectar flujos.

8. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

	2022	2021
Cuentas por cobrar comerciales		
Clientes nacionales	\$ 13.558	\$ 12.999
Clientes del exterior	12.519	6.907
Clientes de difícil recaudo	-	12
Deterioro	<u>(293)</u>	<u>(185)</u>
	25.784	19.733
Clientes nacionales partes relacionadas (Nota 29)	4.432	1.784
Clientes nacionales partes relacionadas - Mandato (Nota 29)	445	
Clientes del exterior partes relacionadas (Nota 29)	<u>8.124</u>	<u>6.341</u>
Total cuentas por cobrar comerciales a partes relacionadas (Nota 29)	<u>13.001</u>	<u>8.125</u>
Total cuentas por cobrar comerciales	38.785	27.858
Otras cuentas por cobrar		
Deudores varios	212	279
Cuentas por cobrar a trabajadores	41	60
Ingresos por cobrar	68	9
Anticipos	124	3
Deterioro	<u>(29)</u>	<u>(29)</u>
	416	322
Otras cuentas por cobrar a partes relacionadas (Nota 29)	<u>166</u>	<u>589</u>
Total otras cuentas por cobrar	<u>582</u>	<u>911</u>
Total cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	<u>39.367</u>	<u>28.769</u>



	2022	2021
Total porción corriente	39.367	28.769
Otras cuentas por cobrar a partes relacionadas (Nota 29)	22.140	30.663
Depósitos	-	24
Cuentas por cobrar a trabajadores	-	-
Total porción no corriente	22.140	30.687
Total	\$ 61.507	\$ 59.456

Cuentas comerciales por cobrar - El período de crédito promedio en ventas de bienes y servicios es entre 45 y 60 días. No se cobran intereses en las cuentas por cobrar comerciales. La Compañía ha reconocido una provisión para deudas dudosas comerciales basados en la segmentación de clientes y la definición de un porcentaje de pérdida esperada de las mismas, basado en la información histórica (experiencia de pérdidas crediticias) y condiciones futuras con base en indicadores macroeconómicos. Para el caso de las otras cuentas por cobrar se ha reconocido una provisión para deudas dudosas del 100% para aquellas consideradas como no recuperables realizando un análisis individual. Las cuentas por cobrar comerciales y no comerciales con partes relacionadas no son objeto de provisión, toda vez que no existe evidencia objetiva ni riesgo de pérdida.

La Compañía castiga una cuenta por cobrar comercial cuando se han agotado todas las instancias de cobro y no existe una perspectiva realista de recuperación.

La siguiente tabla detalla el perfil de riesgo de las cuentas por cobrar comerciales según la matriz de provisiones de la Compañía. Como la experiencia histórica de pérdida crediticia de la Compañía tiene diferentes tasas de pérdidas definidas para sus diferentes segmentos de clientes, se revela la tasa promedio esperada de pérdida.

31 de diciembre de 2022	Corriente	Menor a 30 días	Entre 31-60 días	Entre 61 – 90 días	Entre 91 – 180 días	Mayor 180 días	Total
Tasa de pérdida esperada de crédito promedio	0%	0%	0%	1%	8%	41%	-
Valor en libros bruto	\$ 18.633	\$ 5.085	\$ 974	\$ 394	\$ 373	\$ 618	\$ 26.077
Pérdidas crediticias esperadas	(2)	(2)	(2)	(5)	(28)	(254)	(293)
	\$ 18.631	\$ 5.083	\$ 972	\$ 389	\$ 345	\$ 364	\$ 25.784

31 de diciembre de 2021	Corriente	Menor a 30 días	Entre 31-60 días	Entre 61 – 90 días	Entre 91 – 120 días	Mayor 120 días	Total
Tasa de pérdida esperada de crédito promedio	0%	0%	0%	0%	33%	73%	-
Valor en libros bruto	\$ 16.259	\$ 1.992	\$ 562	\$ 245	\$ 56	\$ 804	\$ 19.918
Pérdidas crediticias esperadas	(25)	(45)	(9)	(1)	(25)	(80)	(185)
	\$ 16.234	\$ 1.947	\$ 553	\$ 244	\$ 31	\$ 724	\$ 19.733



Para cierre de 2022 el modelo de provisión de cartera cambia basado en la exposición de los clientes teniendo en cuenta Tasa de riesgo y Tasa de pérdida, a mayor riesgo, mayor tasa teniendo en cuenta el cupo crédito con aseguradora, valor asegurado y calificación, así como las edades y porcentaje de provisión.

Movimiento del deterioro - Algunos de los valores en libros de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se provisionaron. El movimiento del deterioro comprende:

	2022	2021
Saldo al inicio del año	\$ 214	\$ 218
Aumentos	129	31
Recuperaciones	-	(26)
Usos	<u>(21)</u>	<u>(9)</u>
Saldo al final del año	<u>\$ 322</u>	<u>\$ 214</u>

9. INVENTARIOS

Producto terminado	\$ 16.431	\$ 11.128
Producto en proceso	14.440	10.071
Materias primas	7.962	4.718
Materiales, repuestos y accesorios	3.187	2.404
Mercancía no fabricada por la empresa	1.941	739
Inventario en tránsito	963	1.734
Envases y empaques	483	670
Deterioro	<u>(1.611)</u>	<u>(1.920)</u>
Total	<u>\$ 43.796</u>	<u>\$ 29.544</u>

No existe pignoración ni restricciones sobre los inventarios al 31 de diciembre de 2022 y 2021.

Los inventarios que se han reconocido como costos de ventas durante los años 2022 y 2021 equivalen a \$141.797 y \$116.462, respectivamente. Los inventarios que se han reconocido como gastos durante los años 2022 y 2021 equivalen a \$642 y \$551, respectivamente.

Movimiento del deterioro

Saldo al inicio del año	\$ 1,920	\$ 3.892
Aumentos	229	-
Usos	(482)	(824)
Recuperaciones	<u>(56)</u>	<u>(1.148)</u>
Saldo al final del año	<u>\$ 1.611</u>	<u>\$ 1.920</u>

10. INVERSIONES

Inversión en subsidiaria: (1)		
Corona Hotelware Corporation	\$ 5.202	\$ 3.601
Otras inversiones: (2)		
Minerales Industriales S.A.	<u>204</u>	<u>204</u>
Total	<u>\$ 5.406</u>	<u>\$ 3.805</u>

(1) Inversiones en subsidiarias.



Compañía	Actividad principal	Lugar de constitución y operaciones	Participación	
			2022	2021
Corona Hotelware Corporation	Comercial Vajillas	Estados Unidos	100%	100%

El movimiento de las inversiones en subsidiarias al 31 diciembre de 2022 es el siguiente:

Compañía	Valor de la inversión 2021	Método de participación patrimonial por resultados	Método de participación patrimonial variación patrimonial	Diferencia en Cambio	Valor de la Inversión 2022
Corona Hotelware Corporation	\$ <u>3.601</u>	\$ <u>757</u>	\$ <u>-</u>	\$ <u>844</u>	\$ <u>5.202</u>

El movimiento de las inversiones al 31 diciembre de 2021 es el siguiente:

Compañía	Valor de la inversión 2020	Método de participación patrimonial por resultados	Método de participación patrimonial variación patrimonial	Diferencia en Cambio	Valor de la Inversión 2021
Corona Hotelware Corporation	\$ <u>2.018</u>	\$ <u>1.210</u>	\$ <u>334</u>	\$ <u>39</u>	\$ <u>3.601</u>

La información financiera resumida en pesos con respecto a las subsidiarias se presenta a continuación:

	2022	2021
Total activos	\$ 6.942	\$ 5.601
Total pasivos	<u>(1.740)</u>	<u>(2.000)</u>
Total patrimonio	\$ <u>5.202</u>	\$ <u>3.601</u>
Total ingresos	10.906	8.300
Total utilidad neta del período	\$ <u>757</u>	\$ <u>1.210</u>

- (2) La inversión en la subsidiaria Minerales industriales S.A. S. es una compañía del grupo Organización Corona sobre la cual Locería Colombiana S.A.S posee una participación del 4% sobre sus acciones y el porcentaje restante lo posee Electroporcelana Gamma S.A.S., Compañía Colombiana de Cerámicas S.A.S., Suministros de Colombia S.A.S. y Grupo Orbis.

11. PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

	2022	2021
Maquinaria y equipo	\$ 50.910	\$ 50.470
Construcciones y edificaciones	9.342	9.304
Equipo de cómputo	1.908	1.178
Equipo de oficina	539	835
Bienes en arrendamiento financiero Leasing (1)	1.058	732
Mejoras en propiedades ajenas	423	423
Flota y equipo de transporte	<u>15</u>	<u>41</u>
Subtotal	64.195	62.983
Depreciación acumulada	<u>(31.791)</u>	<u>(28.996)</u>
Total activos depreciables	<u>32.404</u>	<u>33.987</u>
Terrenos	16.345	16.345
Construcciones en curso	1.284	20
Maquinaria y equipo en montaje	<u>5.664</u>	<u>1.912</u>
Total activos no depreciables	<u>23.293</u>	<u>18.277</u>
Total	<u>\$ 55.697</u>	<u>\$ 52.264</u>

(1) El importe neto por cada clase de activos reconocido bajo arrendamiento financiero se detalla a continuación:

Flota y equipo de transporte, neto	\$ 90	\$ 188
Equipo de cómputo, neto	<u>7</u>	<u>26</u>
Total	<u>\$ 97</u>	<u>\$ 214</u>

Al 31 de diciembre de 2022 no se presentaron indicios de deterioro del valor de las propiedades, planta y equipo por lo que no se han reconocido pérdidas por este concepto.

Las propiedades, planta y equipo se clasifican según sus componentes, así mismo se realiza el proceso de depreciación y deterioro.

La Compañía no presenta restricciones de titularidad para las propiedades, planta y equipo puesto que los mismos no están respaldando ninguna deuda o garantía.



El movimiento las propiedades, planta y equipo al 31 de diciembre de 2022 se detalla a continuación:

	Costo						Depreciación			Costo Neto	
	1 Ene 2022	Compras	Reclasificaciones	Traslados	Retiros	31 Dic 2022	1 Ene 2021	Gasto	Retiro	31 Dic 2022	31 Dic 2022
Terrenos	\$ 16.345	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 16.345	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 16.345
Construcciones en curso	20	1.467	(203)	-	-	1.284	-	-	-	-	1.284
Maquinaria y equipo en montaje	1.912	5.520	(1.768)	-	-	5.664	-	-	-	-	5.664
Construcciones y edificaciones	9.304	-	38	-	-	9.342	(3.314)	(536)	-	(3.850)	5.492
Maquinaria y equipo	50.470	72	1.246	-	(878)	50.910	(23.502)	(2.756)	877	(25.381)	25.529
Equipo de oficina	835	122	121	-	(20)	1.058	(516)	(148)	20	(644)	414
Equipo de cómputo	1.178	150	580	-	-	1.908	(826)	(210)	-	(1.036)	872
Flota y equipo de transporte	41	-	-	-	(26)	15	(15)	(2)	2	(15)	-
Mejora en propiedades ajenas	423	-	-	-	-	423	(305)	(118)	-	(423)	-
Equipos en transito	-	14	(14)	-	-	-	-	-	-	-	-
Bienes en arrendamiento financiero Leasing	732	-	-	-	(193)	539	(518)	(76)	152	(442)	97
Total	<u>\$ 81.260</u>	<u>\$ 7.345</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ (1.117)</u>	<u>\$ 87.488</u>	<u>\$ (28.996)</u>	<u>\$ (3.846)</u>	<u>\$ 1.051</u>	<u>\$ (31.791)</u>	<u>\$ 55.697</u>

El costo de los activos totalmente depreciados y que se encuentran en uso con corte al año 2022 son de \$9.135.

El valor de los activos fijos no operacionales corresponde a \$1.907 para el año 2022.



El movimiento las propiedades, planta y equipo al 31 de diciembre de 2021 se detalla a continuación:

	Costo						Depreciación			Costo Neto	
	1 Ene 2021	Compras	Reclasificaciones	Traslados	Retiros	31 Dic 2021	1 Ene 2021	Gasto	Retiro	31 Dic 2021	31 Dic 2021
Terrenos	\$ 16.345	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 16.345	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 16.345
Construcciones en curso	-	330	(310)	-	-	20	-	-	-	-	20
Maquinaria y equipo en montaje	1.284	2.154	(1.526)	-	-	1.912	-	-	-	-	1.912
Construcciones y edificaciones	8.994	-	310	-	-	9.304	(2.807)	(507)	-	(3.314)	5.990
Maquinaria y equipo	48.482	38	2.279	4	(333)	50.470	(21.261)	(2.559)	318	(23.502)	26.968
Equipo de oficina	767	19	49	-	-	835	(464)	(52)	-	(516)	319
Equipo de cómputo	894	48	166	70	-	1.178	(691)	(135)	-	(826)	352
Flota y equipo de transporte	15	26	-	-	-	41	(15)	-	-	(15)	26
Mejora en propiedades ajenas	423	-	-	-	-	423	(164)	(141)	-	(305)	118
Equipos en transito	-	968	(968)	-	-	-	-	-	-	-	-
Bienes en arrendamiento financiero Leasing	653	80	-	-	(1)	732	(423)	(96)	1	(518)	214
Total	<u>\$ 77.857</u>	<u>\$ 3.663</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 74</u>	<u>\$ (334)</u>	<u>\$ 81.260</u>	<u>\$ (25.825)</u>	<u>\$ (3.490)</u>	<u>\$ 319</u>	<u>\$ (28.996)</u>	<u>\$ 52.264</u>

El costo de los activos totalmente depreciados y que se encuentran en uso con corte al año 2021 son de \$8.209.

El valor de los activos fijos no operacionales corresponde a \$1.927 para el año 2021.



12. ACTIVOS INTANGIBLES

	2022	2021
ERP – SAP	\$ 3.989	\$ 3.989
Software	1.636	1.309
Actividades intangibles en desarrollo	24	79
Amortización acumulada	<u>(4.049)</u>	<u>(3.403)</u>
Total	<u>\$ 1.600</u>	<u>\$ 1.974</u>

El movimiento del costo y amortización de los intangibles se detalla a continuación:

	Costo				Amortización				Neto
	1 Ene 2022	Compras	Reclasificaci ones	Traslados	31 Dic 2022	1 Ene 2022	Gasto	31 Dic 2022	31 Dic 2022
Software	\$ 1.309	\$ 3	\$ 324	\$ -	\$ 1.636	\$ (538)	\$ (271)	\$ (809)	\$ 828
Actividades intangibles en desarrollo	79	269	(324)	-	24	-	-	-	24
ERP-SAP	<u>3.989</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>3.989</u>	<u>(2.865)</u>	<u>(375)</u>	<u>(3.240)</u>	<u>749</u>
Total	<u>\$ 5.377</u>	<u>\$ 272</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 5.649</u>	<u>\$ (3.403)</u>	<u>\$ (646)</u>	<u>\$ (4.049)</u>	<u>\$ 1.600</u>

	Costo				Amortización				Neto
	1 Ene 2021	Compras	Reclasificaci ones	Traslados	31 Dic 2021	1 Ene 2021	Gasto	31 Dic 2021	31 Dic 2021
Software	\$ 694	\$ -	\$ 615	\$ -	\$ 1.309	\$ (476)	\$ (62)	\$ (538)	\$ 771
Actividades intangibles en desarrollo	39	729	(615)	(74)	79	-	-	-	79
ERP-SAP	<u>3.989</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>3.989</u>	<u>(2.490)</u>	<u>(375)</u>	<u>(2.865)</u>	<u>1.124</u>
Total	<u>\$ 4.722</u>	<u>\$ 729</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ (74)</u>	<u>\$ 5.377</u>	<u>\$ (2.966)</u>	<u>\$ (437)</u>	<u>\$ (3.403)</u>	<u>\$ 1.974</u>

La Compañía no presenta restricciones de titularidad para los activos intangibles, puesto que los mismos no están respaldando ninguna deuda o garantía.

Del valor de la amortización acumulada que afectó el costo de ventas fue por \$3 en el año 2022 y \$5 en el año 2021.

13. ACTIVOS POR DERECHO DE USO

	2022	2021
Inmuebles	\$ 39	\$ 18
Total	<u>\$ 39</u>	<u>\$ 18</u>



La Compañía arrienda inmuebles y vehículos. El plazo promedio de arrendamiento es de 2 años para inmuebles.

El análisis de vencimientos de los pasivos por arrendamiento se presenta en la nota 16

	2022	2021
Saldos reconocidos en utilidades y pérdidas		
Gasto por depreciación sobre los activos por derecho de uso	\$ (26)	\$ (21)
Gasto por intereses en arrendamientos pasivos	2	5
Gastos relacionados con arrendamientos de corto plazo	493	1.433
Gastos relacionados con arrendamientos de activos de bajo valor	1.464	2.110

Al 31 de diciembre de 2022, la Compañía está comprometido con \$3.788 (2021: \$1.433) para arrendamientos a corto plazo.

La salida total de efectivo para arrendamientos asciende a \$49 para 2022 y \$ 43 para 2021

Existen cláusulas de prorrogas automáticas y terminaciones anticipadas en los contratos de arrendamiento.

El movimiento del costo y amortización de los activos por derecho de uso se detallan a continuación:

	Costo			Amortización			Neto
	1 Ene 2022	Adiciones	31 Dic 2022	1 Ene 2022	Gasto	31 Dic 2021	31 Dic 2022
Inmueble	\$ 76	\$ 47	\$ 123	\$ (58)	\$ (26)	\$ (84)	\$ 39
Total	\$ 76	\$ 47	\$ 123	\$ (58)	\$ (21)	\$ (84)	\$ 39

El movimiento del costo y amortización de los activos por derecho de uso se detallan a continuación:

	Costo			Amortización			Neto
	1 Ene 2021	Adiciones	31 Dic 2021	1 Ene 2021	Gasto	31 Dic 2021	31 Dic 2021
Inmueble	\$ 75	\$ 1	\$ 76	\$ (37)	\$ (21)	\$ (58)	\$ 18
Total	\$ 75	\$ 1	\$ 76	\$ (37)	\$ (21)	\$ (58)	\$ 18

En la nota 11 de propiedad, planta y equipo se detalla los bienes en arrendamiento financiero leasing por valor de \$98 para 2022 y \$214 para 2021.

14. OBLIGACIONES FINANCIERAS

	2022	2021
Bancos nacionales (1)	\$ 8.408	\$ 6.802
Bancos exterior (2)	8.150	16.937
Total	\$ 16.557	\$ 23.739



	2022	2021
Total porción corriente	\$ 9.757	\$ 16.939
Total porción no corriente	<u>6.800</u>	<u>6.800</u>
Total	<u>\$ 16.557</u>	<u>\$ 23.739</u>

Los vencimientos están a valor descontado. Sobre los préstamos no existen garantías ni covenants asociados al 31 de diciembre de 2022 y 2021

- (1) *Bancos nacionales - Clasificación por entidad financiera* - El saldo de bancos nacionales incluye la cuenta por pagar por intereses financieros correspondientes a los años 2022 y 2021 por valores de \$ 88 y \$ 2 millones respectivamente. Los \$ 9 restantes en 2021 corresponden a intereses de bancos en el exterior.

Entidad	Fecha Inicial	Fecha Final	Tasa de Interés	2022	2021
Bancolombia (11000036)	23/12/2021	23/12/2031	IBR N + 2.50%	\$ 6.800	\$ 6.800
Bancolombia (11000038)	24/12/2021	24/12/2022	LIBOR N + 2.36%	-	16.928
Banco de Bogotá (11000040)	10/02/2022	10/02/2023	IBR N + 1.60%	1.520	-
Banco de Bogotá (11000041)	14/12/2022	14/12/2023	FIJA N + 2.73%	<u>8.150</u>	<u>-</u>
Subtotal				16.470	23.728
Interés por pagar				<u>87</u>	<u>11</u>
Total				<u>\$ 16.557</u>	<u>\$ 23.739</u>

- (2) Se adquirió préstamo en 2021 con Bancolombia Panamá para posteriormente otorgarle crédito a Ceramicorp INC para la adquisición de la nueva de la compañía Blackwood, comercializadora en EEUU. En el 2022 se canceló este crédito.

15. OBLIGACIONES FINANCIERAS LEASING

	2022	2021
Bancos nacionales	<u>\$ 111</u>	<u>\$ 241</u>
Total	<u>\$ 111</u>	<u>\$ 241</u>
Total porción corriente	\$ 56	\$ 112
Total porción no corriente	<u>55</u>	<u>129</u>
Total	<u>\$ 111</u>	<u>\$ 241</u>

Entidad	2022	2021	Tasa de Interés	Menor a 1 año	Entre 1 a 5 años
Banco de Bogotá	\$ 49	\$ 96	IBR+4.33	\$ 32	\$ 8
Bancolombia	-	41	0,75%	-	-
Bancolombia	60	73	0,44%	14	46
HP Financial Service	4	14	0,87%	4	-
HP Financial Service	<u>6</u>	<u>17</u>	0,85%	<u>6</u>	<u>-</u>
Total	<u>\$ 111</u>	<u>\$ 241</u>		<u>\$ 56</u>	<u>\$ 55</u>



16. PASIVOS POR ARRENDAMIENTO

	Enero 1 2022	Adiciones	Amortización	Intereses	Retiros	Saldo 2022
Inmuebles	\$ 40	\$ 47	\$ (49)	\$ 2	\$ -	\$ 40
Total	<u>\$ 40</u>	<u>\$ 47</u>	<u>\$ (49)</u>	<u>\$ 2</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 40</u>
Total porción corriente						\$ 40
Total porción no corriente						-
Total						<u>\$ 40</u>

	Enero 1 2021	Adiciones	Amortización	Intereses	Retiros	Saldo 2021
Inmuebles	\$ 82	\$ 1	\$ (48)	\$ 5	\$ -	\$ 40
Total	<u>\$ 82</u>	<u>\$ 1</u>	<u>\$ (48)</u>	<u>\$ 5</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 40</u>
Total porción corriente						\$ 40
Total porción no corriente						-
Total						<u>\$ 40</u>

Pagos mínimos de arrendamientos 2022 2021

Análisis de madurez

Año 1	\$ 41	\$ 41
Año 2	-	-
Menos: intereses no devengados	<u>(1)</u>	<u>(1)</u>
Analizados como:		
Corrientes	<u>\$ 40</u>	<u>\$ 40</u>
No corrientes	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>

La Compañía no enfrenta un riesgo de liquidez significativo con respecto a sus pasivos por arrendamiento. Los pasivos por arrendamiento se controlan dentro de la función de tesorería de la Compañía.

En la nota 15 de Obligaciones financieras Leasing se detallan pasivos por arrendamiento por valor de \$109 para 2022 y \$ 241 para 2021.

17. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

	2022	2021
Proveedores nacionales	\$ 4.666	\$ 5.549
Proveedores con partes relacionadas (Nota 29) (1)	3.625	1.842
Proveedores del exterior	3.618	5.072
Otras cuentas por pagar a partes relacionadas (Nota 29) (2)	2.785	1.646



	2022	2021
Retenciones y aportes de nómina	1.010	742
Acreedores varios	692	249
Proveedores con partes relacionadas-Mandato (Nota 29)	8	-
Otras cuentas por pagar (3)	<u>15.678</u>	<u>14.105</u>
Total corriente	<u>\$ 32.082</u>	<u>\$ 29.205</u>

El plazo promedio de pago para proveedores es de 30 a 60 días.

- (1) Incremento en cuentas por pagar materias primas con Suministros de Colombia.
- (2) Cuentas por pagar concepto de regalías a Corona Industrial por \$716mm. Incremento en servicios de fletes y operaciones logísticas con la despachadora Internacional.

18. OTROS PASIVOS NO FINANCIEROS

Anticipos clientes nacionales	\$ 712	\$ 1.557
Anticipos clientes del exterior	392	155
Otros	<u>35</u>	<u>13</u>
Total	<u>\$ 1.139</u>	<u>\$ 1.725</u>

Corresponde principalmente anticipos clientes de ventas por internet.

19. BENEFICIOS A EMPLEADOS

Beneficios corto plazo (1)	\$ 5.740	\$ 5.267
Beneficios largo plazo (2)	559	546
Beneficios post – empleo (3)	<u>138</u>	<u>44</u>
Total porción corto plazo	6.437	5.857
Beneficios largo plazo (2)	3.355	3.830
Beneficios post – empleo (3)	<u>502</u>	<u>524</u>
Total porción largo plazo	<u>3.857</u>	<u>4.354</u>
Total	<u>\$ 10.294</u>	<u>\$ 10.211</u>

- (1) Los beneficios de corto plazo, corresponde a las primas de servicios, prima extralegal de vacaciones, cesantías de personal en Ley 50 de 1990, intereses a las cesantías y bonificación por resultados y provisión obligaciones laborales.
- (2) El beneficio largo plazo corresponde a la prima de antigüedad, la cual se otorga una vez cumplido el quinto (5) año de servicio en la Compañía y por los siguientes quinquenios, un número de días de salario entre 10 y 120 días de salario. El valor de la obligación se determina por cálculo actuarial. Adicional se incluye bonificación variable a empleados.
- (3) La Compañía cuenta con un beneficio post- empleo por prima de jubilación el cual debe ajustarse cada año según cálculo actuarial. La prima de jubilación consiste en una bonificación de 2 salarios básicos del trabajador devengado al momento de la desvinculación con la Compañía para disfrutar de la pensión de vejez



Los parámetros del cálculo actuarial de beneficios post empleo son los siguientes:

Prima de jubilación:

	2022	2021
Número de beneficiarios - Prima jubilación	270	668
Tasa de descuento promedio utilizada (interés técnico)	13,08%	7,89%
Tasas esperadas promedio de incrementos salariales	12,55%*	5,50%*

Los cambios en el valor presente de las obligaciones por prima de jubilación son las siguientes:

Saldo inicial	\$ 568	\$ 716
Costos por intereses	57	39
Costos del servicio	24	21
Beneficios pagados	(133)	(85)
Ganancias (pérdidas) actuariales sobre la obligación	<u>124</u>	<u>(123)</u>
Obligación por beneficio definido - prima de jubilación	<u>\$ 640</u>	<u>\$ 568</u>
Pasivo corriente	\$ 138	\$ 44
Pasivo no corriente	<u>504</u>	<u>524</u>
Total prima de jubilación	<u>\$ 640</u>	<u>\$ 568</u>

*5,50% para el primer año; 3,50% a partir del segundo año.

20. PASIVOS ESTIMADOS

Litigios	\$ 2.360	\$ 769
Total porción corto plazo	<u>1.919</u>	<u>328</u>
Total porción largo plazo	<u>441</u>	<u>441</u>
Total	<u>\$ 2.360</u>	<u>\$ 769</u>

Movimiento del deterioro

Saldo al inicio del año	\$ 769	\$ 143
Aumentos (1)	1.631	659
Usos	<u>(40)</u>	<u>(33)</u>
Saldo al final del año	<u>\$ 2.360</u>	<u>\$ 769</u>

(1) Corresponde a provisión por reconocimiento de producto con cliente del exterior por \$1.380mm.

Contingencias - Al 31 de diciembre de 2022 la Compañía con el apoyo de sus asesores legales han calificado las reclamaciones y/o contingencias en probables, posibles y remotas, según corresponda. En relación con las probables, las mismas han sido provisionadas en los estados financieros.

La Administración estima que el resultado de los eventos contingentes correspondientes a la parte no provisionada será favorable para los intereses de la Compañía y no causarán pasivos de importancia que deban ser contabilizados o que, si resultaren, éstos no afectarán de manera significativa la posición financiera de la Compañía.



21. IMPUESTOS CORRIENTES Y DIFERIDOS

	2022	2021
Activos por impuestos corrientes (a)	\$ 2.558	\$ -
Pasivos por impuestos corrientes (b)	<u>(11.867)</u>	<u>(7.102)</u>
Total pasivo por impuestos corrientes, neto	<u>\$ (9.309)</u>	<u>\$ (7.102)</u>

El saldo de cuentas por cobrar por impuestos es como sigue:

(a) Activos del impuesto corriente

Saldo a favor impuesto sobre la renta año corriente	\$ -	\$ -
Otros anticipos	<u>2.558</u>	<u>-</u>
Total activos impuestos corrientes	<u>\$ 2.558</u>	<u>\$ -</u>

El saldo de cuentas por pagar por impuestos es como sigue:

(b) Pasivos del impuesto corriente

IVA	\$ 1.165	\$ 1.791
Impuesto sobre la renta por pagar	8.945	3.874
Retención en la fuente por renta	833	678
Retención industria y comercio	24	
Industria y comercio	931	759
Otros impuestos	<u>-</u>	<u>-</u>
Total pasivo	<u>\$ 11.898</u>	<u>\$ 7.102</u>
Total pasivo por impuestos, neto	<u>\$ (9.309)</u>	<u>\$ (7.102)</u>

Impuesto sobre la renta reconocido en resultados – Las disposiciones fiscales aplicables a la Compañía establecen la tarifa general del 35% y del 31% para el impuesto de renta por los años gravables 2022 y 2021, respectivamente. Asimismo, la renta presuntiva no es reconocida como una metodología para establecer el impuesto a la renta para los años gravables 2022 y 2021, por lo tanto, su tarifa es del 0%¹.

En cuanto a las pérdidas fiscales determinadas a partir del año gravable 2017, estas podrán ser compensadas con rentas líquidas obtenidas dentro de los doce (12) años siguientes. Mientras que el término para compensar los excesos de renta presuntiva continuará siendo de cinco (5) años. Estos créditos fiscales no podrán ser reajustados fiscalmente.

Por su parte las pérdidas fiscales determinadas en el impuesto de renta y en el impuesto de renta para la equidad - CREE hasta el 2016, podrán ser compensadas sin límite en el tiempo de manera proporcional anualmente, de acuerdo con lo dispuesto en el régimen de transición de la ley 1819 de 2016.

¹ Inciso 2 del artículo 188 del Estatuto Tributario



Para los años 2022 y 2021, la Compañía calculó la provisión para el impuesto sobre la renta tomando como base la renta ordinaria, siendo ésta superior a la renta presuntiva

Impuesto sobre la renta reconocida en resultados

	2022	2021
Impuesto corriente:		
Ajuste de periodos anteriores	\$ 111	\$ 141
Impuesto sobre la renta año corriente	<u>11.624</u>	<u>7.558</u>
	11.735	7.699
Impuesto diferido:		
Del periodo actual	<u>(1.184)</u>	<u>(670)</u>
Total impuesto sobre la renta reconocido en el período	<u>\$ 12.919</u>	<u>\$ 7.029</u>
La conciliación entre la utilidad antes de impuestos y la renta líquida gravable por el año 2022 y 2021 es la siguiente:		
Impuesto sobre la renta:		
Utilidad antes de impuesto	<u>\$ 38.842</u>	<u>\$ 23.353</u>
Utilidad base de cálculo impuesto sobre la renta	38.842	23.353
Partidas que aumentan la utilidad		
Gastos no deducibles	2.118	306
Diferencia en cambio	1.498	549
Provisiones	219	374
Impuestos	1.303	1.062
Excesos de depreciación y amortización	2.028	1.895
Gastos del exterior	52	-
Otras partidas	2.903	4.417
Partidas que disminuyen la utilidad		
Recuperación de provisiones	(1.537)	(1.161)
Diferencia en cambio	(6.383)	(1.529)
Ingreso método participación patrimonial	(757)	(1.210)
Excesos de depreciación y amortización	(3)	(1)
Otras partidas	(5.705)	(2.448)
Renta líquida	34.578	25.607
Impuesto de renta calculado al 35% (2021 al 31%)	12.102	7.938
Descuentos Tributarios	<u>479</u>	<u>(380)</u>
Total impuesto de renta	11.624	7.558
Tasa efectiva corriente	30%	32%
Ajuste de periodos anteriores	111	141
Efecto impuesto diferido		
Impuesto diferido débito	(377)	(882)



	2022	2021
Impuesto diferido crédito	<u>1.561</u>	<u>212</u>
Total – Gasto por impuesto corriente y diferido	<u>\$ 12.919</u>	<u>\$ 7.029</u>
Tasa efectiva total	33%	30%

Impuesto a las ganancias reconocido en otro resultado integral

Impuesto diferido		
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos	<u>43</u>	<u>(56)</u>

Las declaraciones de renta correspondientes a los años 2021 y 2020 están sujetas a revisión y aceptación por parte de las autoridades fiscales.

Conciliación patrimonial - Las principales diferencias entre el patrimonio contable y fiscal son:

Patrimonio contable	\$ 102.010	\$ 81.206
Mas:		
Disponible diferencia en cambio	1.007	-
Inversiones	399	-
Cuentas por cobrar diferencia en cambio	679	1.623
Provisión de Inventarios	1.611	735
Propiedades y equipo	27.062	-
Activos intangibles netos	629	-
Obligaciones financieras	79	1
Obligaciones Laborales	3.821	3.895
Cuentas por pagar diferencia en cambio	91	-
Provisiones y pasivos estimados	10.145	11.016
Impuesto diferido pasivo	1.007	-
Otros Pasivos	-	46
Menos:		
Disponible diferencia en cambio	(1.767)	(1.182)
Inversiones	(5.782)	(3.382)
Cuentas por cobrar diferencia en cambio	(4.849)	-
Inventario	(237)	-
Propiedades y equipo	(48.262)	(22.649)
Activos intangibles netos	(1.136)	-
Otros activos corrientes	-	(1.002)
Cuentas por pagar diferencia en cambio	(5.169)	(7.524)
Impuesto diferido activo	<u>(2.415)</u>	<u>(2.607)</u>
Patrimonio fiscal	<u>\$ 85.119</u>	<u>\$ 65.817</u>

El impuesto diferido activo y pasivo se compensa cuando hay un derecho legal aplicable para compensar el Impuesto corriente activo contra el impuesto corriente pasivo y cuando se relacionan a los impuestos a la utilidad gravados a la misma tasa que la autoridad. El siguiente es el análisis del impuesto diferido para el periodo de reporte:



Impuesto diferido - La composición es la siguiente:

	2022	2021
Impuesto diferido activo	\$ 2.415	\$ 2.607
Impuesto diferido pasivo	<u>(7.202)</u>	<u>(5.641)</u>
Total pasivo por impuesto diferido, neto	<u>\$ (4.787)</u>	<u>\$ (3.034)</u>

2022	Saldo de Cierre	Reconocido en los resultados	Reconocido en otro resultado integral	Reconocido en Patrimonio - Nueva Tarifa ID	Saldo de Cierre
Impuesto diferido activo relacionado con:					
Cuentas por cobrar	\$ 284	\$ (223)	\$ -	\$ -	\$ 62
Propiedades, planta y equipos	-	613	-	(613)	-
Activos intangibles y diferidos		68			68
Obligaciones laborales largo plazo	1.363	(69)	43	-	1.337
Provisiones	920	(4)	-	-	916
Cuentas por pagar	<u>40</u>	<u>(8)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>32</u>
Total impuesto diferido activo	2.607	377	43	(613)	2.415
Impuesto diferido pasivo relacionado con:					
Efectivo y equivalente	(414)	148	-	-	(266)
Cuentas por cobrar		(1.695)			(1.695)
Propiedades, planta y equipos	(4.862)	(106)	-	-	(4.968)
Activos intangibles y diferidos	(365)	103	-	-	(262)
Cuentas por pagar	<u>-</u>	<u>(11)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(11)</u>
Total impuesto diferido pasivo	<u>(5.641)</u>	<u>(1.561)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(7.202)</u>
Total Impuesto Diferido Neto	<u>\$ (3.034)</u>	<u>\$ (1.184)</u>	<u>\$ 43</u>	<u>\$ (613)</u>	<u>\$ (4.787)</u>
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos					
	<u>\$ 132</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ (43)</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 89</u>

2021	Saldo de apertura	Reconocido en los resultados	Reconocido en otro resultado integral	Reconocido en Patrimonio - Nueva Tarifa ID	Saldo de Cierre
Impuesto diferido activo relacionado con:					
Cuentas por cobrar	\$ 98	\$ 186	\$ -	\$ -	\$ 284
Obligaciones laborales largo plazo	1.354	65	(56)	-	1.363
Provisiones	329	591	-	-	920
Cuentas por pagar	<u>-</u>	<u>40</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>40</u>
Total impuesto diferido activo	1.781	882	(56)	-	<u>2.607</u>
Impuesto diferido pasivo relacionado con:					
Efectivo y equivalente	(210)	(204)	-	-	(414)



2021	Saldo de apertura	Reconocido en los resultados	Reconocido en otro resultado integral	Reconocido en Patrimonio - Nueva Tarifa ID	Saldo de Cierre
Propiedades, planta y equipos	(4.759)	(103)	-	-	(4.862)
Activos intangibles y diferidos	(444)	79	-	-	(365)
Cuentas por pagar	(16)	16	-	-	-
Total impuesto diferido pasivo	(5.429)	(212)	-	-	(5.641)
Total Impuesto Diferido Neto	<u>\$ (3.648)</u>	<u>\$ 670</u>	<u>\$ (56)</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ (3.034)</u>
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos	<u>\$ 76</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 56</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 132</u>

La Ley 2277 de 2022 aplicable a Colombia, establece una tarifa por el impuesto de ganancia ocasional del 10% para el 2022 y del 15% para el año 2023 y siguientes. Mediante el Decreto 2617 del 29 de diciembre, se permite el reconocimiento del impuesto diferido originado por el cambio de tarifa dentro del Patrimonio de la Entidad.

Por lo anterior, para el año 2022, la Compañía registró el cálculo del impuesto diferido por el cambio de tarifa dentro del Patrimonio en Reservas de arranque.

Precios de transferencia - En la medida en que la Compañía realiza operaciones con compañías vinculadas al exterior, se encuentra sujeta a las regulaciones, que, con respecto a precios de transferencia, fueron introducidas en Colombia con las leyes 788 de 2002 y 863 de 2003. Por tal razón, la Compañía realizó un estudio técnico sobre las operaciones efectuadas durante el 2021 concluyendo que no existen condiciones para afectar el impuesto de renta de ese año.

A la fecha, la Compañía no ha completado el estudio técnico por las operaciones realizadas con vinculados del exterior durante el período 2022; sin embargo, la administración ha revisado y considera que las operaciones tuvieron un comportamiento similar a las realizadas durante el año 2021, por lo cual se considera que no existirá un impacto de importancia en la declaración de renta del periodo 2022.

Ley 2277 de 2022 - El Gobierno Nacional expidió el 13 de diciembre la Ley 2277 de 2022 Por medio de la cual se adopta una reforma tributaria para la igualdad y la justicia social, que incorpora, entre otras, las siguientes disposiciones tributarias desde el 1 de enero de 2022:

Impuesto sobre la Renta y Complementarios – La tarifa sobre la renta gravable a las entidades en Colombia obligadas a presentar declaración de renta será del 35% para el año gravable 2022 y siguientes.

Adicionalmente, se elimina la posibilidad de tomar como descuento tributario del impuesto a la renta el 100% del impuesto de industria y comercio, avisos y tableros (ICA) a partir del año gravable 2023, pero podrá ser tomado como deducción.

La tarifa de renta sobre las ganancias ocasionales es del 15%.



22. PATRIMONIO

Capital social – Al 31 de diciembre de 2022 y 2021 el capital autorizado está representado en 4.157.895 acciones con valor nominal de \$1.900, de las cuales están suscritas y pagadas 3.938.634

Prima por emisión - Corresponde a la prima en colocación de acciones como resultado del mayor valor de los aportes de capital realizados por el accionista mayoritario de la Compañía, Corona Industrial S.A.S por \$7.176.

Reservas – El saldo de reservas comprende:

	2022	2021
Reservas ocasionales	\$ 36.561	\$ 25.506
Reservas legales	<u>3.124</u>	<u>3.124</u>
Total reservas	<u>\$ 39.685</u>	<u>\$ 28.630</u>

Reserva legal - De la ganancia neta del año existe la obligación de apropiar el 10% para la reserva legal hasta alcanzar como mínimo, el 50% del capital suscrito. Esta reserva se puede usar para compensar pérdidas operacionales o distribuir a la liquidación de la Compañía.

Reservas ocasionales - Son ordenadas por el máximo órgano social y quedan a disposición del mismo. Están clasificadas en grabadas y no gravadas.

Dividendos decretados - De acuerdo con la Asamblea de Accionistas No. 146 se decretaron pago de dividendos en 2022 por \$5.270.

Otro Resultado Integral acumulado

	2021	Movimiento del período	2022
Conversión de inversiones en moneda extranjera	\$ 70	\$ 844	\$ 914
Participación en otro resultado integral de subsidiarias	351	-	351
Impuesto diferido	(131)	43	(88)
Resultados actuariales	<u>375</u>	<u>(124)</u>	<u>251</u>
Total	<u>\$ 665</u>	<u>\$ 763</u>	<u>\$ 1.428</u>

23. INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS Y COSTO DE MERCANCÍA VENDIDA

Ingresos

	2022	2021
Clientes nacionales	\$ 145.368	\$ 117.453
Clientes exportaciones	72.893	54.050
Clientes vinculados	<u>20.799</u>	<u>17.860</u>
Venta de productos manufacturados	<u>\$ 239.060</u>	<u>\$ 189.363</u>



	2022	2021
Cientes nacionales	\$ 2.680	\$ 1.972
Cientes exportaciones	<u>462</u>	<u>162</u>
Comercialización de productos	<u>\$ 3.142</u>	<u>\$ 2.134</u>
Cientes nacionales	\$ (21.061)	\$ (15.961)
Cientes exportaciones	(3.263)	(4.867)
Cientes vinculados	<u>(761)</u>	<u>(107)</u>
Devoluciones, rebajas y descuentos	<u>\$ (20.085)</u>	<u>\$ (20.935)</u>
Total	<u>\$ 217.117</u>	<u>\$ 170.562</u>
Costo de mercancía vendida		
Venta de productos manufacturados	\$ 137.635	\$ 115.156
Comercialización de productos	2.021	1.306
Costos indirectos no distribuidos (1)	<u>2.141</u>	<u>-</u>
Total	<u>\$ 141.797</u>	<u>\$ 116.462</u>

(1) Los costos no distribuidos se registraron debido que la producción en el mes de diciembre se redujo al 50%.

24. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Gastos de administración		
Gastos de personal	\$ 6.362	\$ 6.462
Honorarios	2.660	2.893
Servicios	2.150	1.784
Contribuciones y afiliaciones	801	683
Impuestos	738	559
Amortizaciones	531	487
Gastos diversos	506	409
Depreciaciones	366	445
Seguros	365	320
Mantenimiento y reparaciones	199	123
Gastos de viaje	97	56
Arrendamientos	39	46
Gastos legales	17	5
Provisiones	-	343
	<u>-</u>	<u>-</u>
Total	<u>\$ 14.831</u>	<u>\$ 14.615</u>
Gastos de ventas		
Servicios (1)	\$ 13.249	\$ 9.605
Gastos de personal	5.814	5.225
Gastos diversos (2)	5.302	2.286
Gastos aduaneros	1.477	1.036
Impuestos	933	766



	2022	2021
Honorarios	519	495
Arrendamientos	455	455
Gastos de viaje	407	204
Amortizaciones	321	192
Provisiones	301	5
Mantenimiento y reparaciones	245	114
Seguros	139	101
Depreciaciones	89	41
Adecuación e instalación	37	1
Gastos legales	<u>16</u>	<u>14</u>
Total	<u>\$ 29.304</u>	<u>\$ 20.540</u>

(1) En el año 2022 se incrementan los servicios de fletes y publicidad.

(2) En el 2022 se reactiva el gasto regalías marca Corona por \$3.221.

25. OTROS INGRESOS (GASTOS), NETO

Ingresos		
Ventas materiales varios	\$ 716	\$ 346
Reintegros	450	109
Otros	307	218
Recuperación provisiones	<u>38</u>	<u>1.149</u>
Total ingresos	<u>\$ 1.511</u>	<u>\$ 1.822</u>
Gastos		
Impuestos asumidos (1)	\$ (271)	\$ (162)
Otros	(251)	(40)
Devoluciones, rebajas descuentos otras ventas	<u>(3)</u>	<u>-</u>
Total gastos	<u>\$ (525)</u>	<u>\$ (202)</u>
Total otros ingresos, netos	<u>\$ 986</u>	<u>\$ 1.620</u>

(1) Corresponde a impuesto sobre las ventas de facturas que por llegar fuera del periodo fiscal no fue posible descontarse.

26. INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS

Ingresos financieros		
Ingresos por intereses (1)	\$ 1.133	\$ 82
Descuentos pronto pago	<u>1</u>	<u>1</u>
Total	<u>\$ 1.134</u>	<u>\$ 83</u>
Gastos financieros		
Gasto por intereses (2)	\$ (1.380)	\$ (662)
Gastos bancarios	<u>(188)</u>	<u>(166)</u>
Total	<u>\$ (1.568)</u>	<u>\$ (828)</u>



(1) Intereses financieros por ingresos del préstamo a Ceramicorp por \$1.028

(2) Intereses financieros gastos con Bancolombia por \$1.193

27. INGRESOS (GASTO) POR DIFERENCIA EN CAMBIO, NETA

	2022	2021
Ingresos		
Ingreso por diferencia en cambio realizada	\$ 9.383	\$ 3.981
Ingreso por diferencia en cambio no realizada	<u>6.409</u>	<u>1.528</u>
	15.792	5.509
Gasto		
Gastos por diferencia en cambio realizada	(7.957)	(2.637)
Gastos por diferencia en cambio no realizada	<u>(1.498)</u>	<u>(549)</u>
	<u>(9.455)</u>	<u>(3.186)</u>
Ingreso (gasto) por diferencia en cambio, neto	<u>\$ 6.337</u>	<u>\$ 2.323</u>

28. SALDOS Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

El resumen de las transacciones con compañías relacionadas al 31 de diciembre de 2022 se detalla a continuación:

Transacciones con personal clave

Beneficios a los empleados a corto plazo (1)	\$ 2.203	\$ 1.632
Beneficios por terminación (2)	-	-
Beneficios a los empleados a largo plazo (3)	<u>608</u>	<u>109</u>
	<u>\$ 2.811</u>	<u>\$ 1.741</u>

(1) Se tienen en cuenta los pagos por bonificación variable corto plazo y salarios.

(2) Se tienen en cuenta los pagos realizados por Indemnizaciones y bonificaciones por retiro.

(3) Se tienen en cuenta los pagos por bonificación variable largo plazo.

Se tienen reconocidos pasivos por provisiones de \$674.

La naturaleza de las transacciones se detalla a continuación:



Compañía	Relación
Cerámicas y Materiales Corona S.A.	Comercializan productos fabricados por Locería Honorarios por coordinación y elaboración de estrategias comerciales
Sanitarios Azteca S.A.	Comercializan productos fabricados por Locería Honorarios por coordinación y elaboración de estrategias comerciales
Corona Hotelware Corporation	Comercializan productos fabricados por Locería
Ceramicorp INC.	Préstamos e intereses
Almacenes Corona S.A.S.	Comercializan productos fabricados por Locería
Colceramica S.A.S.	Paga honorarios por asesoría financiera y por préstamo entre compañías.
Despachadora Internacional de Colombia S.A.S.	Servicio de transporte, almacenamiento, bodegaje y otros servicios relacionados con el transporte.
Suministros de Colombia S.A.S.	Compra de materias primas
Porcelana Corona de México, S.A. de C. V	Comercializan productos fabricados por Locería
Electroporcelana Gamma S.A.S.	Venta de materias primas y mercancía producida por Locería
Materiales Industriales S.A.S.	Prestamos, intereses
Corona Industrial S.A.S	Regalías, honorarios por asesoría financiera, jurídica, gestión integral entre otros
Corlanc S.A.S	Compra de insumos y suministros
Sodimac Colombia S.A.	Comercializan productos fabricados por Locería
Empresa Colombiana de Cementos S.A.S	Compra de productos fabricados por Locería
Insumos y Agregados de Colombia S.A.S	Compra de productos fabricados por Locería

ESPACIO EN BLANCO



El resumen de las transacciones con compañías relacionadas al 31 de diciembre de 2022 se detalla a continuación:

	Activo			Pasivo		Ingresos		Gastos	
	Compras	Cuentas por cobrar comerciales	Otras cuentas por cobrar	Cuentas por pagar comerciales	Otras cuentas por pagar	Actividades ordinarias	Operacionales	Financieros	Otros
Cerámicas y Materiales									
Corona	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ceramicorp Inc. (1)	-	-	24.979	-	-	-	-	-	301
Corona Hotelware Corporation	-	893	-	-	-	4.992	-	-	106
Almacenes Corona S.A.S	-	445	-	677	117	686	214	-	-
Colcerámica S.A.S.	16	83	-	213	-	195	1.937	-	1
Despachadora Internacional S.A.S	-	26	4	-	1.902	19	7.211	-	-
Suministros de Colombia S.A.S.	15.684	1	114	2.257	4	214	-	-	-
Porcelana Corona de México, S.A. de C. V	-	7.232	-	-	-	14.091	-	-	200
Electroporcelana Gamma S.A.S	2.161	-	24	470	43	431	1	-	404
Minerales Industriales S.A.S	27	-	-	-	-	-	-	-	-
Corona Industrial S.A.S (1)	-	-	-	2	719	1	3.249	-	9
Insumos y agregados de Colombia S.A.S	-	23	-	-	-	35	-	-	-
Empresa Colombiana de Cementos S.A.S	-	-	-	-	-	1	-	-	-
Corlanc S.A.S	38	-	-	-	-	1	-	-	-
Sanitario Azteca S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	20
Sodimac Colombia S.A.	34	1.483	-	14	-	15.258	276	-	-
Total	\$ 17.960	\$ 10.186	\$ 25.121	\$ 3.633	\$ 2.785	\$ 35.924	\$ 12.888	\$ -	\$ 1.041

(1) En el 2022 se reanuda el cobro por parte de Corona Industrial de regalías marca Corona por \$3.221.



El resumen de las transacciones con compañías relacionadas al 31 de diciembre de 2021 se detalla a continuación:

	Activo			Pasivo		Ingresos		Gastos	
	Compras	Cuentas por cobrar comerciales	Otras cuentas por cobrar	Cuentas por pagar comerciales	Otras cuentas por pagar	Actividades ordinarias	Operacionales	Financieros	Otros
Cerámicas y Materiales									
Corona	\$ -	\$ 1	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 348
Ceramicorp Inc. (1)	-		30.675	-	-	-	-	.	80
Corona Hotelware Corporation	-	1.695	-	-	-	6.673	-	-	175
Almacenes Corona S.A.S	-	190	-	29	-	1.482	186	-	-
Colcerámica S.A.S.	13	197	-	8	583	230	2.044	14	-
Despachadora Internacional S.A.S	1.370	7	-	-	1.031	4	6.002	-	-
Suministros de Colombia S.A.S.	11.176	17	3	1.521	1	27	-	24	-
Porcelana Corona de México, S.A. de C. V	-	3.786	-	-	-	9.278	4	-	101
Electroporcelana Gamma S.A.S	1.577	-	15	267	1	9	-	-	-
Minerales Industriales S.A.S	17		-	-	-	-	-	-	
Corona Industrial S.A.S	-	2	-	-	30	2	13	-	8
Empresa Colombiana de Cementos S.A.S	-	-	-	-	-	3	-	-	-
Corlanc S.A.S	16	-		6	-	7	-	-	-
Sanitario Azteca S.A.		859	559	-	-	-	-	-	19
Sodimac Colombia S.A.	<u>42</u>	<u>1.371</u>	<u>-</u>	<u>11</u>	<u>-</u>	<u>13.307</u>	<u>396</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Total	<u>\$ 14.211</u>	<u>\$ 8.125</u>	<u>\$ 31.252</u>	<u>\$ 1.842</u>	<u>\$ 1.646</u>	<u>\$ 31.022</u>	<u>\$ 8.645</u>	<u>\$ 38</u>	<u>\$ 731</u>

- (1) Crédito otorgado a Ceramicorp INC para la adquisición la nueva compañía comercializadora Blackwood en EEUU por una tasa del 3,25% EA – Semestre Vencido.



29. EVENTOS SUBSECUENTES

No se presentaron hechos relevantes después del cierre de los estados financieros que puedan afectar de manera significativa la situación financiera de la Compañía reflejada en los estados financieros con corte al 31 de diciembre de 2022.

30. APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros han sido autorizados por la Administración el 24 de febrero de 2022 para ser presentados a la Asamblea General de Accionistas quien puede aprobar o improbar estos estados financieros.



LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S.
Certificación de los estados financieros

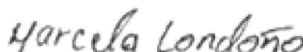
Declaramos que hemos verificado previamente las afirmaciones contenidas en los estados financieros de Locería Colombiana S.A.S. finalizados al 31 de diciembre de 2022 y 2021, los cuales se han tomado fielmente de los libros oficiales contabilidad de Locería Colombiana S.A.S. según se explica en la Nota 1. Por lo tanto:

- Los activos y pasivos de la Compañía existen en la fecha de corte y las transacciones registradas se han realizado durante el periodo.
- Los activos representan probables beneficios económicos futuros (derechos) y los pasivos representan probables sacrificios económicos futuros (obligaciones), obtenidos o a cargo de "la Compañía" en la fecha de corte.
- Todos los elementos han sido reconocidos como importes apropiados.
- Los hechos económicos han sido correctamente clasificados, descritos y revelados.

Asimismo, los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2022 han sido autorizados para su divulgación por el representante legal el 24 de febrero de 2023. Estos estados financieros van a ser puestos a consideración del máximo órgano social, quien puede aprobar o improbar estos Estados Financieros.



DANIEL RESTREPO ARANGO
Representante Legal



DIANA MARCELA LONDOÑO PUERTA.
Contadora Pública



Locería Colombiana S. A. S.
(Subsidiaria de Corona Industrial S. A. S.)
Estados Financieros

31 de diciembre de 2023



Informe del Revisor Fiscal sobre los estados financieros

A los señores Accionistas de
Locería Colombiana S. A. S.

Opinión

He auditado los estados financieros adjuntos de Locería Colombiana S. A. S., los cuales comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2023 y los estados de resultados, de otros resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros que incluyen un resumen de las políticas contables significativas.

En mi opinión, los estados financieros adjuntos, fielmente tomados de los libros, presentan razonablemente, en todos los aspectos significativos, la situación financiera de Locería Colombia S.A.S., al 31 de diciembre de 2023 y los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia.

Bases para la opinión

Efectué mi auditoría de acuerdo con las Normas de Auditoría de Información Financiera Aceptadas en Colombia. Mis responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección de Responsabilidades del Revisor Fiscal en relación con la auditoría de los estados financieros de este informe.

Soy independiente de Locería Colombiana S. A. S., de conformidad con el Código de Ética para Profesionales de la Contaduría del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores (IESBA – por su sigla en inglés) junto con los requerimientos de ética que son aplicables a mi auditoría de los estados financieros en Colombia y he cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos y con el Código de Ética del IESBA.

Considero que la evidencia de auditoría que obtuve es suficiente y apropiada para proporcionar una base para mi opinión de auditoría.

Responsabilidades de la administración y de los encargados de la dirección de la Entidad sobre los estados financieros

La administración es responsable por la adecuada preparación y presentación razonable de los estados financieros adjuntos, de acuerdo con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia, y por el control interno que la administración considere necesario para que la preparación de estos estados financieros esté libre de error material debido a fraude o error.

PwC Contadores y Auditores S.A.S., Calle 100 No. 11A-35, Bogotá, Colombia Tel: (60-1) 7431111,
www.pwc.com/co

© 2024 PricewaterhouseCoopers. PwC se refiere a las Firmas colombianas que hacen parte de la red global de PricewaterhouseCoopers International Limited, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Todos los derechos reservados.



**A los señores Accionistas de
Locería Colombiana S. A. S.**

En la preparación de los estados financieros, la administración es responsable de la evaluación de la capacidad de la Entidad de continuar como negocio en marcha, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con el principio de negocio en marcha y utilizando el principio contable de negocio en marcha, excepto si la administración tiene la intención de liquidar la Entidad o de cesar sus operaciones, o bien que no exista otra alternativa más realista que hacerlo.

Los encargados de la dirección de la Entidad son responsables por la supervisión del proceso de reporte de información financiera de la Entidad.

Responsabilidades del Revisor Fiscal en relación con la auditoría de los estados financieros

Mi objetivo es obtener una seguridad razonable de si los estados financieros en su conjunto están libres de error material, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene mi opinión.

Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas de Auditoría de Información Financiera Aceptadas en Colombia siempre detecte un error material cuando éste exista. Los errores pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría de Información Financiera Aceptadas en Colombia, aplico mi juicio profesional y mantengo una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identifico y valoro los riesgos de error material en los estados financieros, debido a fraude o error; diseño y aplico procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos; y obtengo evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para mi opinión. El riesgo de no detectar un error material debido a fraude es más elevado que en el caso de un error material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas o la elusión del control interno.
- Obtengo un entendimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean apropiados en las circunstancias.
- Evalúo lo adecuado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y las correspondientes revelaciones efectuadas por la administración.



**A los señores Accionistas de
Locería Colombiana S. A. S.**

- Concluyo sobre lo adecuado de la utilización, por la administración, del principio contable de negocio en marcha y, basándome en la evidencia de auditoría obtenida, concluyo sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que puedan generar dudas significativas sobre la capacidad de la Entidad para continuar como negocio en marcha. Si concluyera que existe una incertidumbre material, se requiere que llame la atención en mi informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que exprese una opinión modificada. Mis conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de mi informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden causar que la Entidad deje de ser un negocio en marcha.
- Evalúo la presentación global, la estructura y el contenido de los estados financieros, incluida la información revelada, y si los estados financieros representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran la presentación razonable.

Comunico a los encargados de la dirección de la Entidad, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identifique en el transcurso de la auditoría.

Informe sobre otros requerimientos legales y reglamentarios

La administración también es responsable por el cumplimiento de aspectos regulatorios en Colombia relacionados con la gestión documental contable, la preparación de informes de gestión, el pago oportuno y adecuado de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y la implementación del programa de transparencia y ética empresarial. Mi responsabilidad como Revisor Fiscal en estos temas es efectuar procedimientos de revisión para emitir una conclusión sobre su adecuado cumplimiento.

De acuerdo con lo anterior, concluyo que:

- a) La contabilidad de la Entidad durante el año terminado el 31 de diciembre de 2023 ha sido llevada conforme a las normas legales y a la técnica contable y las operaciones registradas se ajustan a los estatutos y a las decisiones de la Asamblea de Accionistas y de la Junta Directiva.
- b) La correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de Acciones se llevan y se conservan debidamente.
- c) Existe concordancia entre los estados financieros que se acompañan y el informe de gestión preparado por los administradores. Los administradores dejaron constancia en dicho informe de gestión, que no entorpecieron la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores.
- d) La información contenida en las declaraciones de autoliquidación de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, en particular la relativa a los afiliados y a sus ingresos base de cotización, ha sido tomada de los registros y soportes contables. Al 31 de diciembre de 2023 la Entidad no se encuentra en mora por concepto de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.



**A los señores Accionistas de
Locería Colombiana S. A. S.**

- e) La Entidad ha implementado el programa de transparencia y ética empresarial en cumplimiento de la Circular Externa 100-000011 de 2021 emitida por la Superintendencia de Sociedades.

En cumplimiento de las responsabilidades del Revisor Fiscal contenidas en los Numerales 1 y 3 del Artículo 209 del Código de Comercio, relacionadas con la evaluación de si los actos de los administradores de Locería Colombiana S. A. S., se ajustan a los estatutos y a las órdenes y a las instrucciones de la Asamblea, si hay y son adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la Sociedad o de terceros que estén en su poder, emití un informe separado de fecha 20 de marzo de 2024.

Otros asuntos

Los estados financieros de la Entidad por el año terminado el 31 de diciembre de 2022 fueron auditados por otro revisor fiscal, quien en informe de fecha 23 de marzo de 2023 emitió una opinión sin salvedades sobre los mismos.


Estefanía Henao García

Revisor Fiscal

Tarjeta Profesional No. 312999-T

Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.

20 de marzo de 2024

Certificación del representante legal y contador de Locería Colombiana S. A. S.

A los señores accionistas de
Locería Colombiana S. A. S.

20 de marzo de 2024

Los suscritos representante legal y contador de Locería Colombiana S. A. S., declaramos que hemos verificado previamente las afirmaciones contenidas en los estados financieros de Locería Colombiana S. A. S., finalizados al 31 de diciembre de 2023 y 2022, los cuales se han tomado fielmente de los libros oficiales contabilidad de Locería Colombiana S. A. S., Según se explica en la Nota 1.

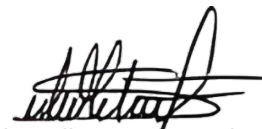
Por lo tanto:

- Los activos y pasivos de Locería Colombiana S. A. S., existen en la fecha de corte y las transacciones registradas se han realizado durante el periodo.
- Los activos representan probables beneficios económicos futuros (derechos) y los pasivos representan probables sacrificios económicos futuros (obligaciones), obtenidos o a cargo de Locería Colombiana S. A. S., en la fecha de corte.
- Todos los elementos han sido reconocidos como importes apropiados.
- Los hechos económicos han sido correctamente clasificados, descritos y revelados.

Así mismo, los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2023 han sido autorizados para su divulgación por el Representante Legal el 28 de febrero de 2024. Estos estados financieros van a ser puestos a consideración del máximo órgano social, quien puede aprobar o improbar estos Estados Financieros.



Daniel Restrepo Arango
Representante Legal



Sandra Milena Fofero Sierra
Contador Público
Tarjeta Profesional No. 243048-T

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022

(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

		31 de diciembre	
	Nota	2023	2022
ACTIVO			
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	7	6,511	9,921
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	8	35,019	39,367
Inventarios	9	34,455	43,796
Otros activos		732	723
		76,717	93,807
Activo no corriente			
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	8	16,751	22,140
Inversiones	10	3,447	5,406
Propiedades, planta y equipo	11	62,627	55,697
Activos por derecho de uso	13	133	39
Activos intangibles	12	953	1,600
		83,911	84,882
Total activo		160,628	178,689
PASIVO			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	14	3,652	9,757
Obligaciones financieras leasing	15	22	56
Pasivos por arrendamiento	16	43	40
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	17	29,552	32,082
Beneficios a empleados	19	6,092	6,437
Pasivos por impuestos corrientes	21	516	9,309
Pasivos estimados	20	562	1,919
Otros pasivos no financieros	18	470	1,139
		40,909	60,739
Pasivo no corriente			
Obligaciones financieras	14	6,800	6,800
Obligaciones financieras leasing	15	32	55
Pasivos por arrendamiento	16	92	-
Beneficios a empleados	19	3,971	3,857
Pasivos estimados	20	435	441
Pasivo por impuestos diferidos	21	1,344	4,787
		12,674	15,940
Total pasivo		53,583	76,679
PATRIMONIO			
Capital emitido	22	7,484	7,484
Prima de emisión	22	7,176	7,176
Reservas	22	59,976	39,685
Resultados acumulados		20,727	20,314
Otro resultado integral acumulado	22	397	1,428
Utilidad neta del período		11,285	25,923
Total del patrimonio		107,045	102,010
Total del pasivo y del patrimonio		160,628	178,689

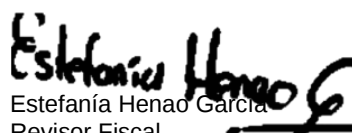
Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.



Daniel Restrepo Arango
Representante Legal
(Ver certificación adjunta)



Sandra Milena Forero Sierra
Contador Público
Tarjeta Profesional No. 243048-T
(Ver certificación adjunta)



Estefanía Henao García
Revisor Fiscal
Tarjeta Profesional No. 312999 -T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
(Ver informe adjunto)

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)

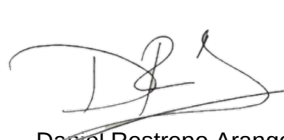
ESTADO DE RESULTADOS

AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022

(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

	Nota	Año terminado el 31 de diciembre	
		2023	2022
Ingresos de actividades ordinarias	23	216,222	217,117
Costo de mercancía vendida	23	(149,761)	(141,797)
Utilidad bruta		66,461	75,320
Gastos de administración	24	(15,883)	(14,831)
Gastos de ventas	24	(29,501)	(29,304)
Otros ingresos (gastos), neto	25	587	986
Método de participación patrimonial	10	2,071	757
Utilidad operacional		23,735	32,928
Gasto (ingreso) por diferencia en cambio, neta	27	(8,822)	6,337
Pérdida por venta y retiro de bienes, neta		-	11
Ingresos financieros	26	1,640	1,134
Gastos financieros	26	(2,041)	(1,568)
Utilidad antes de la provisión para impuesto sobre la renta		14,512	38,842
Impuesto de renta corriente y diferido	21	(3,227)	(12,919)
Utilidad neta		11,285	25,923

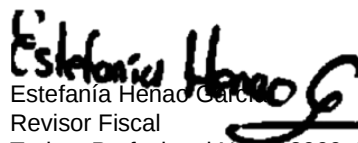
Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.



Daniel Restrepo Arango
Representante Legal
(Ver certificación adjunta)



Sandra Milena Forero Sierra
Contador Público
Tarjeta Profesional No. 243048-T
(Ver certificación adjunta)



Estefanía Henao García
Revisor Fiscal
Tarjeta Profesional No. 312999 -T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S
(Ver informe adjunto)

LOCERIA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
ESTADO DE OTROS RESULTADOS INTEGRALES
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

	Año terminado el	
	31 de diciembre	
	2023	2022
Utilidad neta	11,285	25,923
Otro resultado integral		
Efecto de diferencia en cambio en subsidiarias en el extranjero	(69)	58
Participación de otro resultado integral de subsidiarias	(946)	786
Impuesto diferido a través de otro resultado integral	8	43
Medición de planes de beneficios a empleados	(24)	(124)
Total otro resultado integral del periodo, neto de impuestos	(1,031)	763
Resultado integral total	10,254	26,686

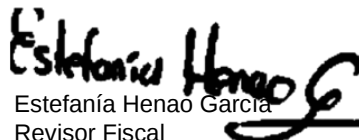
Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.



Daniel Restrepo Arango
Representante Legal
(Ver certificación adjunta)



Sandra Milena Forero Sierra
Contador Público
Tarjeta Profesional No. 243048-T
(Ver certificación adjunta)



Estefanía Henao García
Revisor Fiscal
Tarjeta Profesional No. 312999 -T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S
(Ver informe adjunto)

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

	Capital emitido	Prima de emisión	Reservas	Resultados acumulados	Otro resultado integral acumulado	Utilidad neta del período	Total Patrimonio
Saldo al 1 de enero de 2022	7,484	7,176	28,630	20,927	665	16,324	81,206
Apropiación de resultados	-	-	16,324	-	-	(16,324)	-
Decreto de dividendos	-	-	(5,269)	-	-	-	(5,269)
Otro resultado integral	-	-	-	(613)	763	-	150
Utilidad neta del período	-	-	-	-	-	25,923	25,923
Saldo al 31 de diciembre de 2022	7,484	7,176	39,685	20,314	1,428	25,923	102,010
Apropiación de resultados	-	-	25,923	-	-	(25,923)	0
Decreto de dividendos	-	-	(5,632)	-	-	-	(5,632)
Otro resultado integral	-	-	-	413	(1,031)	-	(618)
Utilidad neta del período	-	-	-	-	-	11,285	11,285
Saldo al 31 de diciembre de 2023	7,484	7,176	59,976	20,727	397	11,285	107,045

Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.


Daniel Restrepo Arango
Representante Legal
(Ver certificación adjunta)


Sandra Milena Foreiro Sierra
Contador Público
Tarjeta Profesional No. 243048-T
(Ver certificación adjunta)

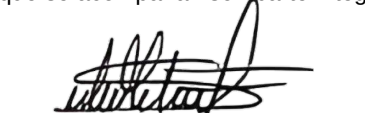

Estefanía Henao García
Revisor Fiscal
Tarjeta Profesional No. 312999 -T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S
(Ver informe adjunto)

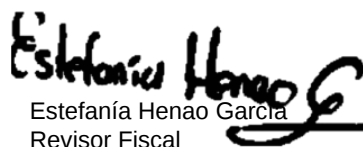
LOCERIA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

	Año terminado el 31 de diciembre	
	2023	2022
Flujos de efectivo de las actividades de operación		
Utilidad neta del año	11,285	25,923
Ajustadas por:		
Deterioro de cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	909	129
Deterioro de inventario	165	229
Recuperación deterioro inventarios	-	(56)
Depreciación de propiedad, planta y equipo	3,760	3,846
Pérdida por retiro propiedad, planta y equipo e intangible	511	66
Amortización de intangibles	740	646
Amortización activos por derecho de uso	47	26
Intereses pasivos por derecho de uso	4	2
Método de participación patrimonial	1,357	(757)
Beneficios a empleados	-	(72)
Intereses causados y no pagados	-	88
Impuesto de renta corriente	6,662	11,735
Impuesto diferido	(3,435)	(1,184)
	22,005	40,621
Cambios en el capital de trabajo:		
Disminución (aumento) de cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	8,828	(2,180)
Disminución (aumento) de inventarios	9,176	(14,425)
Aumento de otros activos	(9)	(45)
Disminución (aumento) de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(2,530)	2,865
Disminución (aumento) de beneficios a empleados	(255)	31
Disminución de otros pasivos	(669)	(586)
Disminución (aumento) de pasivos estimados y provisiones	(1,363)	1,591
Aumentos activos derecho de uso	-	(49)
Aumento (disminución) reservas	-	(613)
Impuestos pagados	(15,455)	(6,548)
Efectivo neto generado en las operaciones	19,728	20,662
Flujos de efectivo de las actividades de inversión		
Adquisición de intangibles	(93)	(272)
Adquisición de propiedad, planta y equipo	(11,201)	(7,345)
Efectivo neto utilizado en las actividades de inversión	(11,294)	(7,617)
Flujos de efectivo de las actividades de financiación		
Adquisición de préstamos	-	9,670
Pago de préstamos	(6,162)	(17,058)
Pago de dividendos	(5,632)	(5,269)
Pagos pasivos por arrendamiento	(50)	-
Efectivo neto utilizado en las actividades de financiación	(11,844)	(12,657)
Decremento (Incremento) neto del efectivo y equivalentes de efectivo	(3,410)	388
Efectivo y equivalentes de efectivo al comienzo del año	9,921	9,533
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	6,511	9,921

Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.


Daniel Restrepo Arango
Representante Legal
(Ver certificación adjunta)


Sandra Milena Forero Sierra
Contador Público
Tarjeta Profesional No. 243048-T
(Ver certificación adjunta)


Estefanía Henao García
Revisor Fiscal
Tarjeta Profesional No. 312999 -T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S
(Ver informe adjunto)

1. ENTIDAD REPORTANTE

Locería Colombiana S.A.S. es una sociedad por acciones simplificadas fue constituida según las leyes colombianas inscritas en Cámara de Comercio el 3 de noviembre de 1992 bajo el número 00001649. Su objeto social principal es la producción, distribución y venta de toda clase de vajillas, la transformación, fabricación, compra y venta de materias primas y materiales inherentes a los procesos productivos; la obtención de licencias de exploración, explotación y contratación de concesiones mineras de sustancias minerales; y la compra y transformación de minerales como oro y plata y la transformación para involucrarlos en sus productos.

La Compañía Locería Colombia S.A.S. forma parte de la Organización Corona S.A.S., a través de Corona Industrial S.A.S., quien posee el 100% de participación de su capital, registrado en Cámara y Comercio de Bogotá con el número 01801238 del 5 de febrero de 2014.

Negocio en Marcha

Estos estados financieros han sido preparados sobre una base de negocio en marcha y no incluyen ningún ajuste a los valores en libros y clasificación de activos, pasivos y gastos reportados que de otra manera podrían ser requeridos si la base de negocio en marcha no fuera apropiada.

2. BASES DE PRESENTACIÓN

Los estados financieros de la Compañía se han preparado de acuerdo con las Normas de Contabilidad e Información Financiera Aceptadas en Colombia, fundamentadas en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), junto con sus interpretaciones, marco de referencia conceptual, los fundamentos de conclusión y las guías de aplicación autorizadas y emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés) publicadas en español (hasta el año 2018), sin incluir la NIIF 17 de Contratos de Seguros; y otras disposiciones legales definidas por las entidades de vigilancia que pueden diferir en algunos aspectos de los establecidos por otros organismos de control del Estado.

Los estados financieros fueron autorizados para su emisión por el Representante Legal el 28 de febrero de 2024, los mismos pueden ser modificados y deben ser aprobados por los Accionistas

2.1 Leyes aplicables

2.1.1 Decreto 2131 de 2016 – Mediante el cual el Gobierno Nacional Colombiano determina revelar el cálculo de los pasivos pensionales de acuerdo con los parámetros establecidos en el Decreto 1625 de 2016 y en el caso de conmutaciones pensionales parciales de conformidad con el Decreto 1833 de 2016 y las diferencias con el cálculo realizado de acuerdo con la NIC 19 – Beneficios a Empleados.

2.2 Período contable

La Compañía tiene definido por estatutos efectuar un corte de sus cuentas, preparar y difundir estados financieros de propósito general una vez al año, el 31 de diciembre.

2.3 Moneda funcional y de presentación

La moneda funcional y moneda de presentación de los estados financieros es el peso colombiano. La determinación de la moneda funcional se fundamentó en el entorno económico principal en que la Compañía opera. Para este informe los pesos colombianos son redondeados a millones.

2.4 Bases de medición

Estos estados financieros han sido preparados sobre la base del costo histórico. El costo histórico esta generalmente basado sobre el valor razonable de la contraprestación entregada en el intercambio de bienes y servicios.

2.5 Excepción de preparar estados financieros consolidados

De acuerdo con las excepciones presentadas en la NIIF 10, párrafo 4, literal (a), la Compañía se acoge a dichas excepciones para no presentar estados financieros consolidados considerando: i. Los accionistas fueron notificados de que no se presentará estados financieros consolidados y no manifestaron objeciones a ello, ii. La Compañía no tiene instrumentos de deuda o de patrimonio que se negocien en un mercado público, ni está en proceso de hacerlo, y iii. Su controladora última Organización Corona S.A. en Colombia, elabora estados financieros consolidados que se encuentran disponibles para uso público y cumplen con las NIIF. El proceso para la obtención de dichos estados financieros se puede obtener a través de la Superintendencia de Sociedades a través de una solicitud formal mediante el correo electrónico webmaster@supersociedades.gov.co.

3. POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

3.1. Presentación de estados financieros

La presentación de los estados financieros, diferencia entre activos corrientes y no corrientes. Los activos y pasivos corrientes son clasificados como tal, cuando se espera que sean realizados o pagados dentro del año siguiente a su reconocimiento, o a lo largo del tiempo del ciclo operativo normal de la Compañía.

3.2. Transacciones en moneda extranjera

Las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la Compañía (moneda extranjera) son registradas utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones. Al final de cada período que se informa, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera son reconvertidas a los tipos de cambio vigentes a esa fecha.

Las tasas de cambio utilizadas para ajustar el saldo resultante en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2023 y 2022, fue de \$3.822,05 (pesos) y de \$4.810,20 (pesos) por US\$1 (dólar), respectivamente.

3.3 Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo y equivalente de efectivo incluyen el efectivo disponible, depósitos de libre disponibilidad en bancos, otras inversiones altamente líquidas a corto plazo con vencimientos de tres meses o menos contados a partir de la adquisición del instrumento financiero.

3.4. Inventarios

Los inventarios son presentados al costo o a su valor neto de realización, el menor. El costo es determinado a través del método de promedio ponderado. El valor neto de realización representa el precio de venta estimado menos todos los costos estimados de terminación y los costos necesarios para su venta.

El costo de adquisición de los inventarios comprende el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (no recuperables), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducen del costo de adquisición. El costo de materia prima, así como producto en proceso y terminado incluye el precio de compra más los costos adicionales necesarios para darles su condición y ubicación actual.

Cada planta y/o centro de distribución realiza recuentos independientes de inventarios físicos para controlar que las cantidades reflejadas en el rubro de inventarios en los estados financieros están expresadas correctamente.

El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento.

La cantidad del costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Las variaciones anormales de los costos (variaciones al costo estándar) no podrán incorporarse como mayor valor del inventario, estas deberán ser registradas como gastos en el estado de resultados (costo de ventas). Se consideran cantidades anormales cuando los volúmenes de producción en cantidades se reducen más de un 20% durante un mes, con respecto a la capacidad utilizada para el cálculo de los costos estándar o con el promedio de los periodos normales de fabricación. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán en el resultado del periodo en el que han sido incurridos.

Deterioro

La Compañía registra las estimaciones necesarias para reconocer disminuciones en el valor de sus inventarios por deterioro, obsolescencia, lento movimiento y otras causas que indiquen que el aprovechamiento o realización de los artículos que forman parte del inventario resultará inferior al valor registrado.

3.5. Inversiones en subordinadas

Una subordinada o controlada es una sociedad donde su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual se denominará filial o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria. El control está dado por el cumplimiento de uno o más de los siguientes casos:

- a) Cuando más del 50% del capital pertenezca a la matriz, directamente o por intermedio o con concurso de sus subordinadas o las subordinadas de estas.
- b) Cuando la matriz y las subordinadas tengan conjunta o separadamente el derecho de emitir los votos constitutivos de la mayoría mínima decisoria en la junta de socios o en la asamblea, o tengan el número de votos necesario para elegir la mayoría de los miembros de la junta directiva, si la hubiere.
- c) Cuando la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de las subordinadas, en razón de un acto o negocio con la sociedad controlada o con sus socios, ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de la sociedad.

Las inversiones en subordinadas son incorporadas a los estados financieros utilizando el método contable de participación, excepto si la inversión o una porción de la misma, es clasificada como mantenida para la venta, en cuyo caso se contabiliza conforme a la NIIF 5. Conforme al método de participación, las inversiones en subsidiarias se contabilizan inicialmente en el estado de situación financiera al costo, y se ajustan posteriormente para contabilizar la participación de la Compañía en ganancias o pérdidas y en otro resultado integral de la subsidiaria.

3.6. Arrendamientos

La Compañía evalúa si un contrato contiene un arrendamiento en su origen. La Compañía reconoce un activo por derechos de uso y un pasivo por arrendamiento correspondiente respecto a todos los contratos de arrendamiento en los que sea arrendatario, exceptuando los arrendamientos de corto plazo (plazo de 12 meses o menos) y los de activos de bajo valor (activos con valor inferior a US\$5.000); para estos arrendamientos, la Compañía reconoce los pagos de renta como un gasto operativo bajo el método de línea recta a través del periodo de vigencia del arrendamiento.

3.6.1. Activos por derecho de uso

Los activos por derechos de uso consisten en la medición inicial del pasivo por arrendamiento correspondiente, los pagos de renta realizados en o antes de la fecha de inicio, menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido y cualquier costo inicial directo. La medición posterior es el costo menos la depreciación acumulada y pérdidas por deterioro.

Si la Compañía incurre en una obligación surgida de costos de desmantelar y remover un activo arrendado, restaurar el lugar en el cual está localizado o restaurar el activo subyacente a la condición requerida por los términos y condiciones del arrendamiento, se debe reconocer una provisión medida conforme a la política de Provisiones, pasivos y activos contingentes. En la medida en que los costos se relacionen a un activo por derechos de uso, los costos son incluidos en el activo por derechos de uso relacionado.

Los activos por derechos de uso se deprecian sobre el periodo que resulte más corto entre el periodo del arrendamiento y la vida útil del activo subyacente. Si un arrendamiento transfiere la propiedad del activo subyacente o el costo del activo por derechos de uso refleja que la Compañía planea ejercer una opción de compra, el activo por derechos de uso se depreciará sobre la vida útil. La depreciación comienza en la fecha de inicio del arrendamiento.

Los activos por derechos de uso son presentados como un concepto separado en el estado de situación financiera. La Compañía aplica la política de Deterioro del valor de los activos tangibles para determinar si un activo por derechos de uso está deteriorado y contabiliza cualquier pérdida por deterioro identificada.

Los arrendamientos con rentas variables que no dependen de un índice o tasa no son incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento y del activo por derechos de uso. Los pagos relacionados son reconocidos como un gasto en el periodo en el que sucede el evento o condición que desencadena los pagos y son incluidos en el concepto de gastos de arrendamiento en el estado de resultados.

3.6.2. Pasivo por derecho de uso

El pasivo por arrendamiento es medido inicialmente al valor presente de los pagos de renta que no sean pagados en la fecha de inicio, descontado por la tasa implícita en el contrato. Si esta tasa no puede ser fácilmente determinada, la Compañía utiliza como tasa el costo promedio de la deuda del año anterior consolidada por país o región.

Los pagos de renta incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento consisten en:

- Pagos de renta fijos menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido;
- El monto esperado a pagarse por el arrendatario bajo garantías de valor residual;
- El precio de ejercicio de opciones de compra, si el arrendatario está razonablemente certero de ejercitar las opciones; y
- Pagos por penalizaciones resultantes de la terminación del arrendamiento, si el periodo del arrendamiento refleja el ejercicio de una opción de terminación del arrendamiento.

El pasivo por arrendamiento se presenta como un concepto separado en el estado de situación financiera.

El pasivo por arrendamiento es medido subsecuentemente con el aumento del valor en libros para reflejar los intereses devengados por el pasivo por arrendamiento (usando el método de interés efectivo) y reduciendo el valor en libros para reflejar los pagos de renta realizados.

La Compañía revalúa el pasivo por arrendamiento (y realiza el ajuste correspondiente al activo por derechos de uso relacionado) siempre que:

- El plazo del arrendamiento es modificado o hay un evento o cambio significativo en las circunstancias del arrendamiento resultando en un cambio en la evaluación del ejercicio de opción de compra, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento es medido descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada.
- Los pagos de renta se modifican como consecuencia de cambios en tasa o un cambio en el pago esperado bajo un valor residual garantizado, en cuyos casos el pasivo por arrendamiento se revalúa descontando los pagos de renta actualizados utilizando la misma tasa de descuento (a menos que el cambio se deba al cambio de la tasa de descuento o de interés variable, en cuyo caso se usa una tasa de descuento actualizada).
- Un contrato de arrendamiento se modifique y la modificación del arrendamiento no se contabilice como un arrendamiento separado, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento se revalúa basándose en el plazo del arrendamiento del arrendamiento modificado, descontando los pagos de renta actualizados usando una tasa de descuento actualizada a la fecha de entrada en vigor de la modificación, solo en el caso que se dé un cambio significativo en la tasa, de lo contrario, se utilizará la misma tasa de cálculo inicial.

En 2023 y 2022, la Compañía realizó los ajustes correspondientes a la actualización del IPC para el incremento del canon de arrendamiento.

La simplificación practica fue aplicada de forma consistente a todos los contratos que tuvieron afectación en la contraprestación.

3.7. Propiedades, planta y equipo

Son activos tangibles que posee la Compañía para su uso en la producción o para propósitos administrativos, los cuales espera usar durante más de un periodo.

Reconocimiento y valoración - Las propiedades, planta y equipo, se registran al costo, siendo su valor razonable, el valor de adquisición o construcción del activo, menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro.

Los costos de adquisición o de construcción incluyen los costos directos necesarios para colocar el activo disponible para su uso y los costos directos de desmantelamiento y remoción, para aquellos activos calificados. Tales como:

- Los costos de beneficios a los empleados que procedan directamente de la construcción o adquisición de un elemento de propiedades, planta y equipo.
- Los costos de adecuación de terrenos;
- Los costos de instalación y montaje;
- Los costos de comprobación de que el activo funciona adecuadamente.
- Honorarios profesionales.
- Costos de permisos, licencias y autorizaciones.
- Otros costos directamente atribuibles a la construcción.

La depreciación comienza cuando el activo está disponible para su uso. Las principales categorías de propiedades, planta y equipo son depreciadas por el método lineal y sus vidas útiles se muestran a continuación:

	Vida útil
Terrenos, construcciones en curso y maquinaria y equipo en montaje	No se deprecian
Construcciones y edificaciones	30 a 60 años
Maquinaria y equipo	20 a 50 años
Equipo de oficina	10 años
Equipo de cómputo	3 a 7 años
Flota y equipo de transporte	7 años
Mejoras a propiedades ajenas	Según contrato

Como mínimo al término de cada período anual se revisan las vidas útiles estimadas por categorías y el método de depreciación y se ajusta si es necesario.

Se dará de baja una partida de propiedad, planta y equipo al momento de su disposición o cuando ya no se espera que surjan beneficios económicos futuros del uso continuado del activo. La utilidad o pérdida que surja del retiro o desincorporación de un activo de propiedad, planta y equipo es calculada como la diferencia entre las utilidades por ventas y el importe en libros neto del activo, y reconocida en utilidades o pérdidas.

3.8 Activos intangibles

Licencias y Software

Corresponden a licencias adquiridas y a software adquirido y desarrollado. Los costos asociados a desarrollo de software se capitalizan cuando se considera posible completar su desarrollo, cuando la administración tiene la intención y posee la capacidad de usarlo o venderlo y cuando se ha determinado que el activo va a generar beneficios económicos en el futuro. Con posterioridad a su reconocimiento inicial se contabilizará por su costo menos la amortización acumulada y cualquier pérdida por deterioro.

Para determinar la vida útil se deben tener en cuenta los siguientes aspectos: la utilización prevista, la obsolescencia técnica comercial y las restricciones sobre el uso del mismo. La vida útil de software varía entre 1 y 10 años, el método de amortización es línea recta.

Los gastos que se generen por actualizaciones, mantenimiento y soportes de los sistemas informáticos, se registran con cargo a resultados en el momento en que se incurran.

Las vidas útiles económicas estimadas para los activos intangibles expresadas en las políticas corporativas son las siguientes:

Activo Intangible	Vida Útil
Derecho de uso licencias de software	1 a 5 años
Software generado internamente	1 a 10 años
Licencias	Según contrato
Desarrollo o mejoramiento sustancial de nuevos productos, sistemas o procesos	1 a 5 años

Baja de activos intangibles

Un activo intangible se da de baja al momento de su disposición, o cuando no se esperan beneficios económicos futuros de su uso o disposición. Las ganancias o pérdidas que surjan de la baja en libros de un activo intangible, medidos como la diferencia entre los ingresos netos provenientes de la venta y el importe en libros del activo se reconocen en ganancias o pérdidas al momento en que el activo es dado de baja.

3.9 Deterioro del valor de los activos tangible e intangibles con vida útil finita

La Compañía evalúa los importes en libros de sus activos tangibles e intangibles a fin de determinar si existe algún indicio de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. En tal caso, se calcula el monto recuperable del activo a fin de determinar el alcance de la pérdida por deterioro. Cuando no es posible estimar el monto recuperable de un activo individual, la Compañía calcula el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece dicho activo. Cuando se identifica una base razonable y consistente de distribución, los activos comunes son también asignados a las unidades generadoras de efectivo individuales, o distribuidas al grupo más pequeño de unidades generadoras de efectivo para los cuales se puede identificar una base de distribución razonable y consistente.

Los activos intangibles con una vida útil indefinida son sometidos a una prueba de deterioro anualmente, o con una mayor frecuencia si existe algún indicio que podrían estar deteriorados.

El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de disposición y el valor en uso. Al estimar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados son descontados del valor actual utilizando una tasa de descuento antes de impuesto que refleja las valoraciones actuales del mercado respecto al valor temporal del dinero y los riesgos específicos para el activo para los cuales no se han ajustado los estimados de flujo de efectivo futuros.

Si el monto recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) calculado es menor que su importe en libros, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su monto recuperable. Las pérdidas por deterioro se reconocen inmediatamente en ganancias o pérdidas.

Cuando una pérdida por deterioro es revertida posteriormente, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) aumenta al valor estimado revisado de su monto recuperable, de tal manera que el importe en libros incrementado no excede el importe en libros que se habría calculado si no se hubiera reconocido la pérdida por deterioro para dicho activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. La reversión de una pérdida por deterioro es reconocida automáticamente en ganancias o pérdidas, salvo si el activo correspondiente se registra al monto revaluado, en cuyo caso la reversión de la pérdida por deterioro se maneja como un aumento en la revaluación.

3.10 Instrumentos financieros: Presentación, reconocimiento y medición

3.10.1. Activos Financieros

Reconocimiento inicial y medición posterior

La Compañía determina la clasificación de los activos financieros al momento del reconocimiento inicial dentro del alcance de la NIIF 9, como activos financieros al costo amortizado mantenidos para el cobro de flujo de efectivo y se espera que reflejen flujos que representen capital e intereses del principal pendiente, activos financieros al valor razonable mantenidos para fines de negociación con cambios en otro resultado integral o en resultados. Posteriormente, los activos financieros se miden al costo amortizado utilizando el método de la tasa efectiva.

Los activos financieros de la Compañía incluyen el efectivo y equivalentes de efectivo y las inversiones a corto plazo, las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar, las inversiones en títulos de patrimonio y de deuda y los instrumentos financieros derivados.

Los activos financieros que se reconocen al valor razonable, con cambios en el resultado y patrimonio, comprenden los instrumentos tomados por la Compañía para cubrirse de las fluctuaciones en las tasas de cambio.

La Compañía clasifica los activos financieros bajo el alcance de la NIIF 9, como activos financieros al costo amortizado como préstamos y cuentas por cobrar, y cuentas por cobrar comerciales según corresponda. La Compañía determina la clasificación de los activos financieros al momento del reconocimiento inicial.

- **Préstamos y cuentas por cobrar** - Los préstamos y las cuentas por cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables, que no cotizan en un mercado activo. Después del reconocimiento inicial, se miden al costo amortizado utilizando el método de tasa de interés efectiva menos cualquier deterioro del valor que corresponda. Este valor se calcula tomando en cuenta los pagos realizados a la fecha de contabilización menos las pérdidas que resulten de un deterioro del valor por impago que se reconocen en el estado de resultados como gastos operativos. La Compañía evalúa los préstamos a largo plazo de empleados a la tasa de mercado vigente, la cual es similar al valor razonable calculado.
- **Cuentas por cobrar comerciales** - Las cuentas por cobrar comerciales son medidas inicialmente a su precio de transacción de acuerdo con la NIIF 15, la cartera comercial de la Compañía no presenta un componente de financiación significativo (excepto ventas a plazos incluidas en la política de ingresos). La contraprestación por la cual el cliente paga por el bien o servicio transferido es menor a un año. Posteriormente las cuentas por cobrar comerciales son medidas al costo amortizado utilizando el método de tasa efectiva menos cualquier deterioro que corresponda.
- **Deterioro del valor de activos financieros** - Al cierre de cada período la Compañía reconoce las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida útil del activo en todos los instrumentos financieros en los cuales ha incrementado significativamente el riesgo crediticio desde el momento del reconocimiento inicial, evaluado desde una base colectiva e individual y considerando toda la información razonable y sustentable.

Situaciones que evidencian un deterioro crediticio son las siguientes:

- a) dificultad financiera significativa del emisor o del prestatario;
- b) un incumplimiento de contrato, como un incumplimiento o un evento vencido;
- c) el prestamista (s) del prestatario, por razones económicas o contractuales relacionadas con la dificultad financiera del prestatario, habiendo otorgado al prestatario una (s) concesión (es) que el prestamista (s) no consideraría de otra manera;
- d) es probable que el prestatario entre en quiebra u otra reorganización financiera; o la desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

La evidencia de un deterioro en cuentas por cobrar se determina como la probabilidad de que se materialice el riesgo de incobrabilidad de un documento. El modelo de pérdida esperada definido por la Compañía para sus cuentas por cobrar tiene en cuenta la información histórica (experiencia de pérdidas crediticias) y condiciones futuras con base en indicadores macroeconómicos.

Los criterios que se utilizan para determinar que existe un riesgo de incobrabilidad incluyen: (i) la identificación y agrupación de las cuentas por cobrar de los últimos 3 periodos y la clasificación por edades de vencimiento, (ii) Calcular la razón de pérdida esperada de acuerdo a las variaciones de los saldos entre periodos para cada uno de los grupos (iii) definir las variables macroeconómicas que se correlacionan con la razones de pérdida, siempre y cuando estas variables guarden relación con la industria a la cual pertenece la Compañía.

Los cargos por deterioro del valor de los activos financieros, neto de las recuperaciones que correspondan, se presentan en el estado de resultados en las líneas de gastos operativos de administración y ventas, según corresponda a la naturaleza del activo que los generan.

Política de castigos:

La Compañía castiga un activo financiero cuando hay información que indica que la contraparte se encuentra en una dificultad financiera grave y no existe una perspectiva realista de recuperación. Los activos financieros dados de baja aún pueden estar sujetos a actividades de cumplimiento conforme a los procedimientos de recuperación de la Compañía, teniendo en cuenta el asesoramiento legal cuando sea apropiado. Cualquier recuperación realizada se reconoce en resultados.

3.10.2. Pasivos financieros

Reconocimiento, medición y baja

Todas las obligaciones y préstamos con el público, y con instituciones financieras son inicialmente reconocidos al valor razonable. Luego del reconocimiento inicial, las obligaciones y préstamos que devengan intereses son medidos al costo amortizado, reconociendo en resultados cualquier mayor o menor valor en la colocación sobre el plazo de la respectiva deuda usando el método de tasa efectiva de interés, a menos que sean designados ítems cubiertos en una cobertura de valor razonable, los cuales son reconocidos en el patrimonio. Los pasivos financieros se dan de baja contablemente cuando las obligaciones especificadas en los contratos se pagan o expiran. Cuando un pasivo financiero existente es reemplazado por otro pasivo proveniente del mismo prestamista bajo condiciones sustancialmente diferentes, o si las condiciones de un pasivo existente se modifican de manera sustancial, tal modificación se trata como una baja del pasivo original y el reconocimiento de un nuevo pasivo.

La Compañía clasifica los pasivos financieros bajo el alcance de la NIIF 9, como pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados, cuentas por pagar, deudas y préstamos que devengan interés, según corresponda. La Compañía determina la clasificación de los pasivos financieros al momento del reconocimiento inicial.

- Cuentas por pagar, deudas y préstamos que devengan interés

Las deudas y préstamos que devengan intereses se miden al costo amortizado. Las ganancias y pérdidas se reconocen como costos financieros en el estado de resultados cuando los pasivos se dan de baja, así como a través del proceso de amortización.

Los pasivos financieros de la Compañía incluyen las cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, las obligaciones financieras, obligaciones financieras leasing, pasivos por arrendamiento y préstamos que devengan intereses y los pasivos financieros derivados.

3.10.3 Instrumentos financieros derivados y coberturas

Reconocimiento inicial y medición posterior

En el curso normal de los negocios, la Compañía realiza operaciones con instrumentos financieros derivados con el único propósito de reducir su exposición a fluctuaciones en el tipo de cambio de la moneda. Estos instrumentos consisten en operaciones forward, los cuales son reconocidos inicialmente a su valor razonable en la fecha en la cual son suscritos los contratos; la medición posterior también se realiza a su valor razonable y los cambios en el valor razonable se reconocen en el estado de resultados como ingresos o costos financieros, según corresponda. Los instrumentos derivados se contabilizan como activos y pasivos financieros.

Algunos instrumentos son usados para cubrir el riesgo de variación de la tasa de cambio y son designados como coberturas de flujos de efectivo. Los cambios en el valor razonable de estas coberturas se contabilizan en la cuenta de Otros Resultados Integrales del patrimonio hasta su vencimiento, posteriormente se reclasifica como un menor o mayor valor del activo cubierto.

Las coberturas se clasifican como coberturas de flujos de efectivo debido a que cubren el riesgo a las variaciones en los flujos de efectivo atribuidas al riesgo de tasas de cambio.

- Coberturas del flujo de efectivo

La parte de los cambios en el valor razonable de los derivados que se determina que es una cobertura eficaz de los flujos de efectivo se reconocerá en Otro Resultado Integral. La parte ineficaz de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura se reconocerá inmediatamente en el resultado del periodo, en la línea de diferencia en cambio, neta.

Los montos previamente reconocidos en otro resultado integral y, acumulado en el patrimonio se reclasifican a los resultados en los periodos cuando la partida cubierta afecta los resultados, en la misma línea de la partida cubierta reconocida. Sin embargo, si la cobertura de una transacción prevista diese lugar posteriormente al reconocimiento de un activo no financiero o un pasivo no financiero, las pérdidas o ganancias previamente reconocidas en otro resultado integral y acumuladas en el patrimonio se transfieren y se incluyen en la medición inicial del costo del activo no financiero o del pasivo no financiero.

La contabilización de coberturas será interrumpida cuando la Compañía revoque la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura expira, o es vendido, resuelto o ejercido o la cobertura deja de cumplir los requisitos establecidos para la contabilidad de coberturas. La ganancia o pérdida que haya sido reconocida en otro resultado integral y acumulada en el patrimonio continuará en el patrimonio y se reconoce cuando la transacción prevista sea reconocida en los resultados. Cuando ya no se espera que la transacción prevista ocurra, cualquier ganancia o pérdida acumulada en el patrimonio se reconoce inmediatamente en ganancias o pérdidas.

- Clasificación de partidas en corrientes y no corrientes

Con base a evaluación de los hechos y las circunstancias, es decir, los flujos de efectivo contractuales subyacentes, cuando la Compañía mantiene un instrumento derivado durante un período de más de doce meses a partir de la fecha de cierre del período sobre el que se informa, el derivado se clasifica como no corriente (o dividido en porciones corrientes y no corrientes) para que se corresponda con la clasificación de la partida subyacente

3.11. Impuestos

El gasto por impuesto a las ganancias representa la suma del impuesto a las ganancias por pagar actual y el impuesto diferido.

3.11.1. Impuesto corriente

El impuesto por pagar corriente se basa en las ganancias fiscales registradas durante el año. La ganancia fiscal difiere de la ganancia reportada en el estado de resultados y otro resultado integral, debido a las partidas de ingresos o gastos impositivos o deducibles en otros años y partidas que no son gravables o deducibles. El pasivo de la Compañía por concepto del impuesto corriente se calcula utilizando las tasas fiscales promulgadas o substancialmente aprobadas al final del período sobre el cual se informa.

La Compañía determina la provisión para impuesto sobre la renta y complementarios con base en la utilidad gravable o la renta presuntiva, la mayor, estimada a tasas especificadas en la ley de impuestos.

3.11.2. Impuesto diferido

El impuesto diferido, corresponde al impuesto que se espera pagar o recuperar en el futuro por las diferencias entre el valor en libros de activos y pasivos en los estados financieros y las correspondientes bases fiscales, y son contabilizadas usando el método del pasivo basado en el balance.

Los pasivos por impuestos diferidos son reconocidos generalmente para todas las diferencias gravables temporarias y los activos de impuestos diferidos son reconocidos hasta el punto en que sea probable la existencia de utilidades gravables contra las cuales se puedan utilizar las diferencias temporarias deducibles. El valor en libros de los activos de impuestos diferidos es revisado al cierre del estado de situación financiera y disminuido si no es probable que se obtenga la suficiente renta líquida gravable para recuperar parte o el total del activo.

El impuesto diferido es calculado a la tasa(s) que se espera que estén vigentes en el período en el que el pasivo o activo por impuestos diferidos sea realizado basado en las leyes y tasas que hayan sido promulgadas o sustantivamente promulgadas a la fecha de reporte

El impuesto diferido es cargado o acreditado en el estado de resultados integrales, excepto cuando se relaciona con ítems registrados directamente a patrimonio, en cuyo caso, el impuesto diferido es también registrado con cargo en patrimonio.

3.11.3. Incertidumbres - frente a los Tratamientos del Impuesto a las Ganancias

Cuando existe incertidumbre frente a los tratamientos del impuesto a las ganancias se requiere que la Compañía determine si las posiciones fiscales inciertas se evalúan por separado o como un grupo, y evaluar si es probable que una autoridad fiscal acepte un tratamiento fiscal incierto utilizado, o propuesto para ser utilizado, por una entidad en sus declaraciones de impuestos sobre la renta. En caso afirmativo, la Compañía debe determinar su posición fiscal contable de forma coherente con el tratamiento fiscal utilizado o que se prevé utilizar en sus declaraciones de impuestos sobre la renta. En caso negativo, la Compañía debe reflejar el efecto de la incertidumbre al determinar su posición fiscal contable utilizando el monto más probable o método del valor esperado.

3.12. Provisiones, pasivos y activos contingentes

3.12.1. Reconocimiento y medición de provisiones

Las provisiones son reconocidas cuando se tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un evento pasado, es probable que se requiera una salida de recursos para liquidar la obligación y se puede hacer una estimación confiable del monto de la obligación.

3.12.2. Pasivos y activos contingentes

Las partidas tratadas como pasivos y activos contingentes son revelados y no se reconocen en los estados financieros. Los pasivos contingentes, serán reconocidos en los estados financieros en el período en que ocurra un cambio de probabilidades, esto es, cuando se determine que es probable que se produzca una salida de recursos para cubrir el mencionado pasivo. Los activos contingentes solamente serán reconocidos en los estados financieros en el período en que se determine que es seguro que se producirá un ingreso de recursos.

3.13. Beneficios a empleados

Los beneficios que reconoce la Compañía se relacionan a continuación:

3.13.1. Beneficios a corto plazo

Corresponden a todos los beneficios otorgados a empleados cuyo pago es atendido en término de doce meses siguientes al cierre del periodo, en el cual los empleados han prestado sus servicios. Estos beneficios se reconocen como gasto a medida que el empleado presta los servicios.

3.13.2. Beneficios post empleo

Planes de beneficio definido – Son beneficios derivados de acuerdos de la Compañía, con el compromiso de suministrar algún tipo de beneficio al empleado tras su vida laboral. Los pagos definidos como contribuciones por planes de retiro son registrados como un gasto cuando los servicios prestados por los empleados les dan derecho a las contribuciones. La Compañía actualmente cuenta con dos beneficios post-empleo, la pensión jubilación que consiste en una renta vitalicia mensual para el causante de la prestación y sus beneficios de ley, y la prima jubilar que consiste en una bonificación de 2 salarios básicos del trabajador devengados al momento de la desvinculación con la Compañía para disfrutar de la pensión de vejez.

Para determinar el costo por beneficios definidos se utiliza el método de la unidad de crédito proyectada con valuaciones actuariales que se llevan a cabo al final de cada fecha de reporte. La nueva medición, que incluye ganancias y pérdidas actuariales, el efecto de los cambios al tope de activos (si aplica) y el rendimiento sobre los activos del plan (excluyendo intereses), se refleja inmediatamente en el estado de situación financiera con un cargo o crédito reconocido en otro resultado integral en el período en que ocurre. El costo de servicios pasados se reconoce en resultados en el período de una modificación del plan. El interés neto se calcula al aplicar la tasa de descuento al inicio del período al beneficio definido neto pasivo o activo.

3.13.3. Beneficios a largo plazo

Son beneficios a los empleados (diferentes de los beneficios post-empleo) cuyo pago no ha de ser liquidado en el término de los doce meses siguientes al cierre del periodo en el que los empleados hayan prestado los servicios.

La Compañía otorga a sus empleados beneficios asociados a su tiempo de servicio, como son primas de antigüedad, cesantías retroactivas. Las primas por antigüedad son un beneficio que se otorga a los empleados por antigüedad a partir del quinto (5) año de servicio y por los siguientes quinquenios, se tiene derecho a un porcentaje según tabla establecida del salario del trabajador. La retroactividad de las cesantías se liquida a aquellos trabajadores pertenecientes al régimen laboral anterior a la Ley 50 de 1990 y que no se acogieron al cambio de régimen, se liquida por todo el tiempo laborado con base en el último salario devengado.

Los pasivos reconocidos, con respecto a otros beneficios a los empleados a largo plazo, se miden al valor de las futuras salidas en efectivo estimadas que realizará la Compañía con relación a los servicios prestados por los empleados hasta la fecha sobre la que se informa.

Los pasivos reconocidos por beneficios largo plazo basados en acciones liquidados en efectivo, de acuerdo con NIIF 2, se miden al valor razonable. Hasta que el pasivo se liquide, la Compañía volverá a medir el valor razonable del pasivo al final de cada período sobre el que se informa, así como en la fecha de liquidación, reconociendo cualquier cambio en el valor razonable en el resultado del período.

3.14. Reconocimiento de ingresos

Los ingresos se calculan al valor razonable de la contraprestación cobrada o por cobrar. Los ingresos se reducen por los descuentos o rebajas y otras asignaciones similares estimadas para los clientes.

Cuando existen recaudos de clientes antes de que éstos hayan tomado posesión de la mercancía o se haya prestado el servicio, la cantidad recibida se reconoce como pasivo por ingresos diferidos hasta que en la venta o prestación de servicios se hayan cumplido las obligaciones de desempeño. Los ingresos son medidos al valor razonable del pago recibido, excluyendo descuentos, rebates, rebajas y otros impuestos a la venta. La Compañía reconoce los ingresos cuando transfiere el control de un producto o servicio a un cliente.

Los ingresos se revelan por el tipo de venta y el canal por el que se realiza la venta, es decir, ventas nacionales, del exterior y a compañías vinculadas.

Los siguientes criterios específicos también deben cumplirse para reconocer los ingresos de venta de bienes y servicios:

- las partes han aprobado el contrato por escrito, se emite la respectiva factura de venta para la transferencia de bienes y servicios; y se comprometen a cumplir sus respectivas obligaciones;
- la Compañía puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir;
- la Compañía puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir;
- el contrato tiene fundamento comercial (es decir, se espera que el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la Compañía cambien como resultado del contrato); y
- es probable que la Compañía recaude la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán al cliente. Para evaluar si es probable la recaudación del importe de la contraprestación, la Compañía considerará la capacidad del cliente y la intención que tenga de pagar esa contraprestación a su vencimiento.

3.14.1. Venta de bienes

Los ingresos ordinarios procedentes de la venta de bienes son reconocidos cuando se satisfacen las obligaciones de desempeño con los clientes mediante la transferencia de los bienes, momento en el cual el cliente obtiene el control del bien, tiene la capacidad de redirigir el uso del mismo y obtiene los beneficios económicos de los bienes transferidos.

3.14.2. Ingresos por intereses

Los ingresos por rendimientos sobre instrumentos financieros se reconocen en proporción sobre el tiempo transcurrido. Los ingresos por los intereses recibidos por los préstamos a empleados son reconocidos aplicando el método del interés efectivo de acuerdo con la política de instrumentos financieros.

3.14.3. Ingresos por dividendos

El ingreso de los dividendos por inversión es reconocido una vez que se han establecido los derechos de los accionistas para recibir este pago (siempre y cuando sea probable que los beneficios económicos fluirán para la empresa y que los ingresos ordinarios puedan ser medidos confiablemente).

3.15. Estado de flujo de efectivo

El estado de flujos de efectivo recoge los movimientos de caja realizados durante el ejercicio, determinado por el método indirecto utilizando las siguientes expresiones en el sentido que figura a continuación:

Actividades de operación - Son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos ordinarios de la Compañía, así como otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión o financiación.

Actividades de inversión - Corresponden actividades de adquisición, enajenación o disposición por otros medios de activos a largo plazo y otras inversiones no incluidas en el efectivo y equivalente de efectivo.

Actividades de financiación - Actividades que producen cambios en el tamaño y composición del patrimonio neto y de los pasivos de carácter financiero.

Efectivo y equivalentes de efectivo – El efectivo y equivalente de efectivo incluyen el efectivo disponible, depósitos de libre disponibilidad en bancos, otras inversiones altamente líquidas a corto plazo con vencimientos de tres meses o menos contados a partir de la adquisición del instrumento financiero.

4. CAMBIOS NORMATIVOS

4.1. Nuevas normas y enmiendas adoptadas por la Compañía en 2023– La Compañía ha aplicado las siguientes enmiendas por primera vez en sus estados financieros anuales con corte al 31 de diciembre de 2023:

- a) Clasificación de Pasivos como Corrientes o No Corrientes – enmienda a la NIC 1. Modifica el requerimiento para clasificar un pasivo como corriente cuando no tiene el derecho al final del periodo sobre el que se informa de aplazar la liquidación del pasivo durante, al menos, los 12 meses siguientes a la fecha del periodo sobre el que se informa.

Según análisis hecha por la compañía no se presenten impactos significativos en la aplicación de ésta enmienda.

- b) Propiedades, Planta y Equipo: Productos Obtenidos antes del Uso Previsto – enmienda a la NIC 16. Modifica los costos atribuibles directamente a la adquisición de Propiedades, Planta y Equipo referente a los costos de comprobación que el activo funciona adecuadamente.

Según análisis hecha por la compañía no se presenten impactos significativos en la aplicación de ésta enmienda.

- c) Reforma a las tasas de interés de referencia del mercado – enmiendas a la NIC 39, NIIF 7 y NIIF 9. En los mercados globales se están gestando reformas al uso y métodos de cálculo de las tasas que tradicionalmente han sido usadas como de referencia para la valoración de instrumentos financieros, por ejemplo, FCA-UK tiene proyectado reemplazar la LIBOR para el 2021. El IASB anticipando los impactos que esto puede generar en la medición de instrumentos financieros, adicionó un capítulo a la NIC 39 y la NIIF 9, donde para instrumentos de cobertura que se venían comparando con la tasa de referencia anterior, no se deben afectar por las tasas reformadas, es un capítulo transitorio (exención temporal) mientras desaparece el riesgo de incertidumbre generado por el cambio y los mercados se acoplan a las nuevas tasas.

En la NIIF 7, se adicionó el requerimiento de revelar la información asociada al uso de la exención temporal anterior, así como porque se evalúa incertidumbre, que tasa se está utilizando en su lugar y la justificación de los juicios realizados.

Las obligaciones están medidas a costo amortizado, el cambio se dio de forma prospectiva por cual no genera ningún impacto en la compañía

4.2. Nueva normatividad incorporada al marco contable aceptado en Colombia cuya aplicación es obligatoria a partir del 1 de enero de 2024.

El Decreto 1611 de 2022 actualizó los marcos técnicos de las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia incorporando principalmente enmiendas a las normas que ya habían sido compiladas por los Decretos 938 de 2021, 2270 de 2021 y 1432 de 2020, que consideraban las reglamentaciones incorporadas por los Decretos 2420 y 2496 de 2015, 2131 de 2016, 2170 de 2017 y 2483 de 2019.

Revelación de políticas contables: Enmiendas a la NIC 1 y al Documento de Práctica de las NIIF 2

El IASB modificó la NIC 1 para requerir que las entidades revelen sus políticas contables materiales en lugar de sus políticas contables significativas. Las enmiendas definen qué es "información material sobre políticas contables" y explican cómo identificar cuándo la información sobre políticas contables es material. Aclaran además que no es necesario revelar información sobre políticas contables inmatrimoniales. Si se revela, no debe ocultar información contable importante.

Para respaldar esta enmienda, el IASB también modificó el Documento de práctica de las NIIF 2 Realización de juicios sobre la materialidad para brindar una guía sobre cómo aplicar el concepto de materialidad a las revelaciones de políticas contables.

Definición de estimados contables: Enmiendas a la NIC 8

La enmienda a la NIC 8 Políticas contables, cambios en los estimados contables y errores aclara cómo las compañías deben distinguir los cambios en las políticas contables de los cambios en los estimados contables. La distinción es importante porque los cambios en los estimados contables se aplican prospectivamente a transacciones futuras y otros eventos futuros, pero los cambios en las políticas contables generalmente se aplican retrospectivamente a transacciones pasadas y otros eventos pasados, así como al período actual.

Impuesto diferido relacionado con activos y pasivos provenientes de una única transacción: Enmiendas a la NIC 12

Las enmiendas a la NIC 12 Impuestos a las ganancias requieren que las compañías reconozcan impuestos diferidos sobre transacciones que, en el momento del reconocimiento inicial, den lugar a montos iguales de diferencias temporales gravables y deducibles. Por lo general, se aplicarán a transacciones tales como arrendamientos de arrendatarios y obligaciones de desmantelamiento y requerirán el reconocimiento de activos y pasivos por impuestos diferidos adicionales.

La enmienda se debe aplicar a las transacciones que se produzcan a partir del inicio del primer período comparativo presentado. Además, las entidades deben reconocer los activos por impuestos diferidos (en la medida en que sea probable que puedan utilizarse) y los pasivos por impuestos diferidos al principio del primer período comparativo para todas las diferencias temporales deducibles y gravables asociadas a:

- activos por derecho de uso y pasivos por arrendamiento, y
- pasivos por desmantelamiento, restauración y similares, y los correspondientes montos reconocidos como parte del costo de los respectivos activos.

El efecto acumulado del reconocimiento de estos ajustes se reconoce en las ganancias acumuladas o en otro componente del patrimonio neto, según corresponda.

La NIC 12 no abordaba anteriormente la manera de contabilizar los efectos tributarios de los arrendamientos dentro del balance y las transacciones similares, y se consideraban aceptables varios enfoques. Es posible que algunas entidades ya hayan contabilizado dichas transacciones de acuerdo con los nuevos requisitos. Estas entidades no se verán afectadas por las enmiendas.

Modificación a la NIC 16 Arrendamientos – Consideraciones relacionadas con el COVID 19

La modificación incluye la aplicación retroactiva por reducciones del alquiler relacionadas con el Covid-19, reconociendo el efecto acumulado inicial como un ajuste al saldo inicial de las ganancias acumuladas.

4.3. Nueva normatividad emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés) que aún no ha sido incorporada al marco contable aceptado en Colombia

Venta o aporte de activos entre un inversionista y su asociada o negocio conjunto: Enmiendas a la NIIF 10 y a la NIC 28 - El IASB ha realizado enmiendas de alcance limitado a la NIIF 10 Estados financieros consolidados y a la NIC 28 Inversiones en asociadas y negocios conjuntos.

Las enmiendas aclaran el tratamiento contable de las ventas o aportes de activos entre un inversionista y sus asociadas o negocios conjuntos. Confirman que el tratamiento contable depende de si los activos no monetarios vendidos o aportados a una asociada o a un negocio conjunto constituyen un "negocio" (tal como se define en la NIIF 3 Combinaciones de negocios).

Cuando los activos no monetarios constituyan un negocio, el inversionista reconocerá la totalidad de la ganancia o pérdida en la venta o aporte de activos. Si los activos no se ajustan a la definición de negocio, el inversionista reconoce la ganancia o pérdida solo en la medida de la participación del otro inversionista en la asociada o negocio conjunto. Estas enmiendas se aplican de manera prospectiva.

En diciembre de 2015, el IASB decidió aplazar la fecha de aplicación de esta modificación hasta que el IASB haya finalizado su proyecto de investigación sobre el método de participación.

NIC 12 - Reforma fiscal internacional - reglas modelo del segundo pilar

En mayo de 2023, el IASB realizó modificaciones de alcance limitado a la NIC 12 que proporcionan un alivio temporal del requisito de reconocer y revelar impuestos diferidos que surjan de la ley tributaria promulgada o sustancialmente promulgada que implementa las reglas modelo del Pilar Dos, incluida la ley tributaria que implementa las reglas calificadas. impuestos internos mínimos complementarios descritos en dichas normas.

Las modificaciones también exigen que las empresas afectadas revelen:

- El hecho de que han aplicado la excepción al reconocimiento y divulgación de información sobre activos y pasivos por impuestos diferidos relacionados con los impuestos sobre la renta del Pilar Dos
- Su gasto fiscal actual (si lo hubiera) relacionado con los impuestos sobre la renta del Pilar Dos, y
- Durante el período entre la promulgación o promulgación sustancial de la legislación y la entrada en vigor de la legislación, información conocida o razonablemente estimable que ayudaría a los usuarios de los estados financieros a comprender la exposición de una entidad a los impuestos sobre la renta del Pilar Dos que surgen de esa legislación. Si esta información no se conoce o no se puede estimar razonablemente, las entidades deben revelar una declaración a tal efecto e información sobre su progreso en la evaluación de la exposición.

NIC 7 y NIIF 7 Financiación de proveedores

Estas modificaciones requieren divulgaciones para mejorar la transparencia de los acuerdos de financiación de proveedores y sus efectos sobre los pasivos, los flujos de efectivo y la exposición al riesgo de liquidez de una empresa. Los requisitos de divulgación son la respuesta del IASB a las preocupaciones de los inversores de que los acuerdos de financiación de proveedores de algunas empresas no son suficientemente visibles, lo que dificulta el análisis de los inversores.

NIIF 16 – Arrendamientos en venta y arrendamiento posterior

Estas modificaciones incluyen requisitos para transacciones de venta y arrendamiento posterior en la NIIF 16 para explicar cómo una entidad contabiliza una venta y arrendamiento posterior después de la fecha de la transacción. Las transacciones de venta y arrendamiento posterior en las que algunos o todos los pagos de arrendamiento son pagos de arrendamiento variables que no dependen de un índice o tasa tienen más probabilidades de verse afectadas.

NIC 1 – Pasivos no corrientes con acuerdos

Estas modificaciones aclaran cómo las condiciones que una entidad debe cumplir dentro de los doce meses posteriores al período sobre el que se informa afectan la clasificación de un pasivo. Las modificaciones también apuntan a mejorar la información que una entidad proporciona en relación con los pasivos sujetos a estas condiciones.

NIIF S1 - Requisitos generales para la divulgación de información financiera relacionada con la sostenibilidad

Este estándar incluye el marco central para la divulgación de información material sobre riesgos y oportunidades relacionados con la sostenibilidad a lo largo de la cadena de valor de una entidad.

NIIF S2 - Divulgaciones relacionadas con el clima - Esta es la primera norma temática emitida que establece requisitos para que las entidades divulguen información sobre riesgos y oportunidades relacionados con el clima.

5. INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

Factores de Riesgos Financieros

Las actividades de la Compañía la exponen a una variedad de riesgos financieros: riesgos de mercado (incluyendo el riesgo de moneda, riesgo de tasa de interés y riesgo de precios), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. La Compañía ajusta sus estrategias de manejo de riesgos a los programas que a nivel mundial han sido establecidos por la Casa Matriz del Grupo para minimizar los efectos adversos en la posición financiera del Grupo. La Gerencia en Colombia no usa derivados para cubrir estos riesgos.

5.1 Índice de endeudamiento

La razón de endeudamiento del periodo sobre el periodo que se informa es el siguiente:

	2023		2022	
Total		0,33		0,43
Corto Plazo		0,25		0,34

	Valor en libros		Valor razonable	
	2023	2022	2023	2022
Activos financieros				
Activos financieros a valor razonable				
Efectivo y equivalentes de efectivo	6,511	9,921	6,511	9,921
Activos financieros a costo amortizado				
Cuentas por cobrar comerciales y otros por cobrar	51,770	61,507	51,770	61,507
Total activos financieros	58,281	71,428	58,281	71,428
Pasivos financieros				
Pasivos financieros a costo amortizado				
Obligaciones financieras	10,452	16,557	10,452	16,557
Cuentas por pagar comerciales y otras				
cuentas por pagar	29,552	32,082	29,552	32,082
Pasivos por arrendamiento	135	40	135	40
Obligaciones financieras leasing	54	111	54	111
Total pasivos financieros	40,193	48,790	40,193	48,790

La Compañía administra los riesgos financieros relacionados con sus operaciones a través de los informes internos de riesgo, los cuales analizan las exposiciones y la magnitud de los riesgos. Estos riesgos incluyen, riesgo de capital, riesgo de liquidez, riesgo de mercado (incluyendo el riesgo de tasas de cambio, riesgo de inflación y riesgo en las tasas de interés) y riesgo de crédito.

5.2 Riesgo de capital

La Compañía administra su capital para que garantizar pueda continuar como negocio en marcha mientras maximiza el rendimiento para los accionistas a través de la optimización del saldo de deuda y capital. La estrategia global de la Compañía se mantiene sin cambios desde 2020.

La estructura de capital de la Compañía consiste en deuda neta (obligaciones financieras y obligaciones financieras leasing reveladas en la nota 14 y 15, respectivamente después de deducir los saldos bancarios y en efectivo y equivalentes de efectivo en la nota 7) y el patrimonio de la Compañía (que incluye el capital emitido, reservas, ganancias retenidas según lo revelado en la nota 22). El nivel de apalancamiento al cierre del ejercicio es 5% (2022 – 10%).

La Compañía no está sujeta a ningún requisito de capital impuesto externamente.

5.3 Riesgo de liquidez

La Compañía se encuentra cubiertas al riesgo de liquidez, debido a que cuenta con efectivo suficiente y equivalentes para afrontar los diferentes compromisos de la operación normal del negocio.

El riesgo de liquidez se monitorea permanentemente con una proyección y revisión permanente del flujo de caja que nos permite anticiparnos a las necesidades futuras del negocio.

Con el fin de mitigar este riesgo la Compañía cuenta con un monto alto de cupos de crédito aprobados de corto y largo plazo en entidades financieras. La política corporativa solo permite invertir el exceso de liquidez en instrumentos de renta fija de emisores AAA a corto plazo, permitiendo asegurar el cumplimiento de los pasivos financieros y demás obligaciones.

La razón corriente al cierre del periodo es:

	31 de diciembre	
	2023	2022
Activos corrientes	76,717	93,807
Pasivos corrientes	40,909	60,739
Capital de trabajo	35,808	33,068
Razón corriente (veces)	1,9	1,5

5.4 Riesgo de mercado

Riesgo de tasas de cambio - El riesgo de tasas de cambio es el riesgo de que el valor razonable o los flujos futuros de efectivo de un instrumento financiero fluctúen debido a los cambios en las tasas de cambio. La exposición de la Compañía al riesgo de tasas de cambio se relaciona, en primer lugar, con las actividades operativas la Compañía (cuando los ingresos y gastos se encuentran denominados en una moneda diferente de la moneda funcional de la Compañía) y, en segundo lugar, con las actividades operativas de las subsidiarias del exterior (cuando los ingresos y gastos se encuentran denominados en una moneda diferente de la moneda funcional).

La Compañía está expuesta a riesgos de tipo de cambio por la exposición neta de activos y pasivos en monedas extranjeras, las que se originan principalmente en las cuentas comerciales por pagar y efectivo.

Los saldos en moneda extranjera en el estado de situación financiera se detallan a continuación:

Concepto	2023				Millones de COP \$
	Dólares	Euros	Libra Esterlina	Franco Suizo	
Efectivo	598,205	210	-	-	2,287
Inversiones	739,350	-	-	-	2,826
Cuentas por cobrar	5,252,658	189,176	-	-	20,875
Total activos	6,590,213	189,386	-	-	25,988
Cuentas por pagar	255,921	372,655	61,788	-	2,853
Total pasivos	255,921	372,655	61,788	-	2,853

Concepto	2022				Millones de COP \$
	Dólares	Euros	Libra Esterlina	Franco Suizo	
Efectivo	1,059,577	65	-	-	5,097
Inversiones	1,081,442	-	-	-	5,202
Cuentas por cobrar	3,960,734	462,049	-	-	21,424
Total activos	6,101,753	462,114	-	-	31,723
Cuentas por pagar	522,671	324,814	4,193	36,054	4,393
Total pasivos	522,671	324,814	4,193	36,054	4,393

5.5 Riesgo de inflación

En la medida en que la inflación afecta la demanda agregada, los ingresos de actividades ordinarias se pueden ver afectados. No obstante, el modelo de negocio de precios bajos y la diversificación de productos de la Compañía mitiga este posible impacto. Al 31 de diciembre de 2022 la Compañía no tiene contratos para cubrir el riesgo de inflación.

5.6 Riesgo de tasa de interés

La Compañía está expuesta a cambios en las tasas de interés dado que la mayor parte de sus fuentes de financiación se encuentran a tasas de interés variable lo que podría causar incrementos en los gastos financieros. Al 31 de diciembre de 2023 y 2022 no se tiene contratada ninguna operación de cobertura de tasa de interés.

5.7 Riesgo de crédito

La Compañía controlan su exposición al riesgo de crédito estableciendo límites en su exposición a clientes individuales y estos son diseminados a Compañías operativas; el cumplimiento es controlado por el departamento de cartera, como parte del proceso de establecer límites de crédito a clientes, se usan diferentes agencias referenciales de crédito externo según el país del cliente. La Compañía ha adoptado una política de liderar solo con la solvencia de las contrapartes. No hay concentraciones significativas de riesgo de crédito.

6. JUICIOS, ESTIMACIONES Y SUPUESTOS CONTABLES SIGNIFICATIVOS

En la aplicación de las políticas contables de la Compañía, las cuales se describen en la Nota 3, la Administración debe hacer juicios, estimaciones y supuestos sobre los valores en libros de los activos y pasivos de los estados financieros. Las estimaciones y supuestos relativos se basan en la experiencia y otros factores que se consideran pertinentes. Los resultados reales podrían diferir de estas estimaciones.

Las estimaciones y supuestos se revisan periódicamente. Las modificaciones a las estimaciones contables se reconocen en el periodo en que se realiza la modificación y periodos futuros si la modificación afecta tanto al periodo actual como a periodos subsecuentes.

Juicios críticos en la aplicación de políticas contables

A continuación, se presentan juicios esenciales, aparte de aquellos que involucran las estimaciones, realizados por la administración durante el proceso de aplicación de las políticas contables de la Compañía y que tienen un efecto significativo en los estados financieros.

6.1 Vidas útiles y valores residuales de propiedades planta u equipo

La determinación de la vida útil económica y los valores residuales de las propiedades, planta y equipo está sujeta a la estimación de la administración de la Compañía respecto del nivel de utilización de los activos, así como de la evolución tecnológica esperada. La Compañía revisa regularmente la totalidad de sus tasas de depreciación y los valores residuales para tener en cuenta cualquier cambio respecto del nivel de utilización, marco tecnológico y su desarrollo futuro, que son eventos difíciles de prever, y cualquier cambio podría afectar los futuros cargos de depreciación y los montos en libros de los activos.

6.2 Deterioro de cuentas por cobrar

Las cuentas comerciales por cobrar se deterioran con base en los porcentajes de riesgo definidos para cada rango de edades por vencimiento, los cuales se revisan al final de cada periodo. Adicional los juicios para utilizados para dicho calculo son:

- Determinar los criterios para un aumento significativo en el riesgo crediticio;
- Elegir apropiadamente los modelos y suposiciones para la medición de la pérdida crediticia esperada;
- Establecer el número y las ponderaciones relativas de los escenarios prospectivos para cada tipo de producto/mercado y la pérdida crediticia esperada asociada; y
- Establecer grupos de activos financieros similares con el fin de medir la pérdida crediticia esperada.

Provisiones - La Compañía realiza estimaciones de los importes a liquidar en el futuro, incluyendo las correspondientes obligaciones contractuales, litigios pendientes u otros pasivos.

Dichas estimaciones están sujetas a interpretaciones de los hechos y circunstancias actuales, proyecciones de acontecimientos futuros y estimaciones de los efectos financieros de dichos acontecimientos

6.3 Contingencias

La Compañía ha provisionado impactos estimados de pérdidas relacionadas con las diversas reclamaciones, situaciones o circunstancias relacionadas con resultados inciertos. La Compañía registra una pérdida si un evento ocurrió en o antes de la fecha del estado de situación financiera y (i) La información está disponible en la fecha que los estados financieros son emitidos que indica que es probable que la pérdida ocurrirá, dada la probabilidad de eventos futuros inciertos; y (ii) El importe de la pérdida puede ser estimada razonablemente. La Compañía evalúa continuamente contingencias por diferentes juicios y otros eventos.

6.4 Impuestos diferidos

Se requiere un juicio para determinar si los activos por impuestos diferidos se reconocen en el estado de situación financiera. Los impuestos diferidos activos, requieren que la Administración evalúe la probabilidad de que la Compañía va a generar suficientes utilidades gravables en los ejercicios futuros, a fin de utilizar los activos por impuestos diferidos registrados. Las suposiciones sobre la generación de beneficios fiscales futuros dependen de las expectativas de los flujos de efectivo futuros. Las estimaciones de ganancias impositivas futuras se basan en los flujos de efectivo previstos de las operaciones y el juicio sobre la aplicación de las leyes fiscales vigentes en cada jurisdicción. En la medida en que los futuros flujos de caja y los ingresos fiscales difieren significativamente de las estimaciones, la capacidad de la Compañía para realizar los activos por impuestos diferidos netos registrados a la fecha de presentación podría verse afectada.

6.5 Beneficios a empleados

El costo de los beneficios definidos, como lo son las cotizaciones de pensiones, quinquenios, y retroactividad de las cesantías se determinan mediante valoraciones actuariales. Una valoración actuarial implica hacer varias suposiciones que pueden diferir de los acontecimientos reales en el futuro. Estos incluyen la determinación de la tasa de descuento, los futuros aumentos salariales, las tasas de mortalidad y los incrementos de pensiones. Debido a la complejidad del proceso de valoración y de su naturaleza a largo plazo, las obligaciones son sensibles a los cambios en estos supuestos. Todos los supuestos son revisados en cada fecha de presentación.

6.6 Arrendamientos

La Compañía analiza cada contrato que contenga un activo subyacente, con el fin de determinar si están dentro del alcance de la NIIF 16. Los cuales, requieren un juicio para determinar la tasa aplicable, importe de pagos y el término del arrendamiento.

- Tasa aplicable arrendamientos- Las compañías del grupo Corona Industrial manejan una tesorería centralizada desde la cual se analizan todas las operaciones como grupo y la deuda se determina con el análisis consolidado y no de manera individual por ente jurídico. Para efectos de la aplicación de la norma, la tasa utilizada es el costo promedio de deuda con entidades financieras con plazos y riesgos similares a las de los contratos de arrendamientos.
- Término del arrendamiento: Considerando las características propias de las empresas del Grupo de Corona Industrial, el plazo de vencimiento que se tomará para la activación del derecho de uso, corresponderá al plazo contractual del arriendo. Para cada contrato de arrendamiento se determina el periodo por el que el contrato es exigible, es decir, cuando el arrendador o arrendatario tienen, cada uno por separado, el derecho de terminar el arrendamiento sin permiso de la otra parte con una penalización insignificante.

Esta definición se realiza basados en la dinámica de negocio y el destino de los bienes arrendados.

6.7 Causas de incertidumbre en las estimaciones

La determinación del importe en libros de algunos activos y pasivos puede requerir la estimación, al final del período sobre el que se informa, de los efectos de sucesos futuros inciertos sobre dichos activos y pasivos. Algunos supuestos y otras fuentes de incertidumbre se pueden usar en estimaciones que representan para la Administración una mayor dificultad, subjetividad o complejidad en el juicio.

La Administración revela en estas notas a los estados financieros, la información sobre los supuestos realizados acerca del futuro y otras causas de incertidumbre en la estimación al final del período sobre el que se informa, que tengan un riesgo significativo de ocasionar ajustes significativos en el valor en libros de los activos o pasivos dentro del período contable siguiente.

Al 31 de diciembre de 2023 y 2022, la gerencia considera que no tiene un riesgo de que se presenten ajustes significativos, en el valor en libros de los activos o pasivos dentro del período contable siguiente, debido a diferencias materiales en los supuestos u otras fuentes de incertidumbre.

7. EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

	31 de diciembre	
	2023	2022
Bancos (1)	5,541	8,180
Carteras colectivas (2)	794	875
Caja	176	866
Total	6,511	9,921

- (1) Los bancos devengan intereses a las tasas variables diarias de depósitos bancarios. Para ambos periodos, corresponde a saldos en cuentas bancarias de recaudo ventas nacionales, recaudos ventas del exterior, recaudos salas de venta, cuentas de ahorro.
- (2) Corresponde a carteras colectivas a corto plazo que se realizan por períodos variables según las necesidades del efectivo inmediatas y devengan intereses a las tasas variables de colocación de corto plazo respectivas.

No existen restricciones sobre los saldos de efectivo y equivalentes de efectivo

8. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

	31 de diciembre	
	2023	2022
Cuentas por cobrar comerciales		
Clientes nacionales	12,070	13,558
Clientes del exterior	7,032	12,519
Deterioro	(1,144)	(293)
	17,958	25,784
Clientes nacionales partes relacionadas (Nota 28)	2,432	4,432
Clientes nacionales partes relacionadas - Mandato (Nota 28)	188	445
Clientes del exterior partes relacionadas (Nota 28)	13,667	8,124
Total cuentas por cobrar comerciales a partes relacionadas (Nota 28)	16,287	13,001
Total cuentas por cobrar comerciales	34,245	38,785
Otras cuentas por cobrar		
Deudores varios	201	212
Cuentas por cobrar a trabajadores	13	41
Ingresos por cobrar	7	68
Anticipos	28	124
Deterioro	-	(29)
	249	416
Otras cuentas por cobrar a partes relacionadas (Nota 28)	525	166
Total otras cuentas por cobrar	774	582
Total cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	35,019	39,367
Total porción corriente	35,019	39,367
Otras cuentas por cobrar a partes relacionadas (Nota 28)	16,218	22,140
Depósitos	533	-
Cuentas por cobrar a trabajadores	-	-
Total porción no corriente	16,751	22,140
Total	51,770	61,507

Cuentas comerciales por cobrar - El período de crédito promedio en ventas de bienes y servicios es entre 45 y 60 días. No se cobran intereses en las cuentas por cobrar comerciales. La Compañía ha reconocido una provisión para deudas dudosas comerciales basados en la segmentación de clientes y la definición de un porcentaje de pérdida esperada de las mismas, basado en la información histórica (experiencia de pérdidas crediticias) y condiciones futuras con base en indicadores macroeconómicos. Para el caso de las otras cuentas por cobrar se ha reconocido una provisión para deudas dudosas del 100% para aquellas consideradas como no recuperables realizando un análisis individual. Las cuentas por cobrar comerciales y no comerciales con partes relacionadas no son objeto de provisión, toda vez que no existe evidencia objetiva ni riesgo de pérdida.

La Compañía castiga una cuenta por cobrar comercial cuando se han agotado todas las instancias de cobro y no existe una perspectiva realista de recuperación.

La siguiente tabla detalla el perfil de riesgo de las cuentas por cobrar comerciales según la matriz de provisiones de la Compañía. Como la experiencia histórica de pérdida crediticia de la Compañía tiene diferentes tasas de pérdidas definidas para sus diferentes segmentos de clientes, se revela la tasa promedio esperada de pérdida.

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022

(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

31 de diciembre de 2023	Corriente	Menor a 30 días	Entre 31-60 días	Entre 61 – 90 días	Entre 91 – 180 días	Mayor 180 días	Total
Tasa de pérdida esperada de crédito promedio	0%	3%	0%	2%	0%	66%	-
Valor en libros bruto	11,287	3,765	1,122	1,210	28	1,690	19,102
Pérdidas crediticias esperadas	-	(1)	(1)	(22)	(2)	(1,118)	(1,144)
	<u>11,287</u>	<u>3,764</u>	<u>1,121</u>	<u>1,188</u>	<u>26</u>	<u>572</u>	<u>17,958</u>

31 de diciembre de 2022	Corriente	Menor a 30 días	Entre 31-60 días	Entre 61 – 90 días	Entre 91 – 120 días	Mayor 120 días	Total
Tasa de pérdida esperada de crédito promedio	0%	0%	0%	1%	8%	41%	-
Valor en libros bruto	18,633	5,085	974	394	373	618	26,077
Pérdidas crediticias esperadas	(2)	(2)	(2)	(5)	(28)	(254)	(293)
	<u>18,631</u>	<u>5,083</u>	<u>972</u>	<u>389</u>	<u>345</u>	<u>364</u>	<u>25,784</u>

Para cierre de 2023 el modelo de provisión de cartera cambia basado en la exposición de los clientes teniendo en cuenta Tasa de riesgo y Tasa de pérdida, a mayor riesgo, mayor tasa teniendo en cuenta el cupo crédito con aseguradora, valor asegurado y calificación, así como las edades y porcentaje de provisión.

Movimiento del deterioro - Algunos de los valores en libros de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se provisionaron. El movimiento del deterioro comprende:

	31 de diciembre	
	2023	2022
Saldo al inicio del año	322	214
Aumentos	909	129
Usos	(87)	(21)
Saldo al final del año	<u>1,144</u>	<u>322</u>

9. INVENTARIOS

	31 de diciembre	
	2023	2023
Producto terminado	14,762	16,431
Producto en proceso	11,109	14,440
Materiales, repuestos y accesorios	3,613	3,187
Materias primas	3,563	7,962
Inventario en tránsito	1,302	963
Mercancía no fabricada por la empresa	916	1,941
Envases y empaques	550	483
Deterioro	(1,360)	(1,611)
Total	<u>34,455</u>	<u>43,796</u>

No existe pignoración ni restricciones sobre los inventarios al 31 de diciembre de 2023 y 2022.

Los inventarios que se han reconocido como costos de ventas durante los años 2023 y 2022 equivalen a \$149.761 y \$141.797, respectivamente. Los inventarios que se han reconocido como gastos durante los años 2023 y 2022 equivalen a \$1.959 y \$642, respectivamente.

Movimiento del deterioro

	31 de diciembre	
	2023	2022
Saldo al inicio del año	1,611	1,920
Aumentos	165	229
Usos	(416)	(482)
Recuperaciones	-	(56)
Saldo al final del año	1,360	1,611

10. INVERSIONES

	31 de diciembre	
	2023	2022
Inversión en subsidiaria: (1)		
Corona Hotelware Corporation	2,826	5,202
Otras inversiones: (2)		
Minerales Industriales S.A.	621	204
Total	3,447	5,406

(1) Inversiones en subsidiarias.

Compañía	Actividad principal	Lugar de constitución y operaciones	Participación	
			2023	2022
Corona Hotelware Corporation	Comercial Vajillas	Estados Unidos	100%	100%

El movimiento de las inversiones en subsidiarias al 31 diciembre de 2023 es el siguiente:

Compañía	Valor de la inversión 2022	Método de participación patrimonial por resultados	Dividendos decretados	Diferencia en Cambio	Valor de la Inversión 2023
Corona Hotelware Corporation	5,202	1,908	(3,268)	(1,016)	2,826

El movimiento de las inversiones al 31 diciembre de 2022 es el siguiente:

Compañía	Valor de la inversión 2021	Método de participación patrimonial por resultados	Método de participación patrimonial variación patrimonial	Diferencia en Cambio	Valor de la Inversión 2022
Corona Hotelware Corporation	3,601	757	-	844	5,202

La información financiera resumida en pesos con respecto a las subsidiarias se presenta a continuación:

	31 de diciembre	
	2023	2023
Total activos	4,270	6,942
Total pasivos	(1,444)	(1,740)
Total patrimonio	2,826	5,202
	2023	2022
Total ingresos	16,441	10,906
Total utilidad neta del período	1,908	757

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

- (2) La inversión en la subsidiaria Minerales industriales S.A. S. es una compañía del grupo Organización Corona sobre la cual Locería Colombiana S.A.S posee una participación del 4% sobre sus acciones y el porcentaje restante lo posee Electroporcelana Gamma S.A.S., Compañía Colombiana de Cerámicas S.A.S., Suministros de Colombia S.A.S. y Grupo Orbis. En el 2023 Obtuvo resultados por el Método de participación de \$163.

11. PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

	31 de diciembre	
	2023	2022
Maquinaria y equipo	53,898	50,910
Construcciones y edificaciones	9,735	9,342
Equipo de cómputo	2,060	1,908
Equipo de oficina	343	539
Bienes en arrendamiento financiero Leasing	1,101	1,058
Mejoras en propiedades ajenas	423	423
Flota y equipo de transporte	15	15
Subtotal	67,575	64,195
Depreciación acumulada	(35,131)	(31,791)
Total activos depreciables	32,444	32,404
Terrenos	16,345	16,345
Construcciones en curso	2,834	1,284
Maquinaria y equipo en montaje	11,004	5,664
Total activos no depreciables	30,183	23,293
Total	62,627	55,697

El importe neto por cada clase de activos reconocido bajo arrendamiento financiero se detalla a continuación:

	31 de diciembre	
	2023	2022
Flota y equipo de transporte, neto	51	90
Equipo de cómputo, neto	-	7
Total	51	97

Al 31 de diciembre de 2023 no se presentaron indicios de deterioro del valor de las propiedades, planta y equipo por lo que no se han reconocido pérdidas por este concepto.

Las propiedades, planta y equipo se clasifican según sus componentes, así mismo se realiza el proceso de depreciación y deterioro.

La Compañía no presenta restricciones de titularidad para las propiedades, planta y equipo puesto que los mismos no están respaldando ninguna deuda o garantía.

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

El movimiento las propiedades, planta y equipo al 31 de diciembre de 2023 se detalla a continuación:

	Costo					31 Dic 2023	Depreciación				31 Dic 2023	Costo Neto	
	1 Ene 2023	Compras	Reclasificaciones	Traslados	Retiros		1 Ene 2023	Gasto	Reclasificaciones	Retiro		31 Dic 2023	31 Dic 2023
Terrenos	16,345	-	-	-	-	16,345	-	-	-	-	-	-	16,345
Construcciones en curso	1,284	1,943	(393)	-	-	2,834	-	-	-	-	-	-	2,834
Maquinaria y equipo en montaje	5,664	3,679	1,661	-	-	11,004	-	-	-	-	-	-	11,004
Construcciones y edificaciones	9,342	-	393	-	-	9,735	(3,850)	(549)	-	-	(4,399)	-	5,336
Maquinaria y equipo	50,910	21	3,748	-	(781)	53,898	(25,381)	(2,807)	-	271	(27,917)	-	25,981
Equipo de oficina	1,058	43	-	-	-	1,101	(644)	(102)	(56)	-	(746)	-	355
Equipo de cómputo	1,908	27	135	-	(10)	2,060	(1,036)	(257)	-	10	(1,339)	-	721
Flota y equipo de transporte	15	-	-	-	-	15	(15)	-	-	-	(15)	-	-
Mejora en propiedades ajenas	423	-	-	-	-	423	(423)	-	-	-	(423)	-	-
Equipos en tránsito	-	5,488	(5,488)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bienes en arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Leasing	539	-	(56)	-	(140)	343	(442)	(45)	56	139	(292)	-	51
Total	87,488	11,201	-	-	(931)	97,758	(31,791)	(3,760)	-	420	(35,131)	-	62,627

El costo de los activos totalmente depreciados y que se encuentran en uso con corte al año 2023 son de \$10.865.

El valor de los activos fijos no operacionales corresponde a \$2.078 para el año 2023.

Los gastos por depreciación del año 2023 por valor de \$3,760 (2022: \$3,846) fueron cargados en los costos de venta y gastos de administración y ventas.

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

El movimiento las propiedades, planta y equipo al 31 de diciembre de 2022 se detalla a continuación:

	Costo					Depreciación				Costo Neto	
	1 Ene 2022	Compras	Reclasificaciones	Traslados	Retiros	31 Dic 2022	1 Ene 2022	Gasto	Retiro	31 Dic 2022	31 Dic2022
Terrenos	16,345	-	-	-	-	16,345	-	-	-	-	16,345
Construcciones en curso	20	1,467	(203)	-	-	1,284	-	-	-	-	1,284
Maquinaria y equipo en montaje	1,912	5,520	(1,768)	-	-	5,664	-	-	-	-	5,664
Construcciones y edificaciones	9,304	-	38	-	-	9,342	(3,314)	(536)	-	(3,850)	5,492
Maquinaria y equipo	50,470	72	1,246	-	(878)	50,910	(23,502)	(2,756)	877	(25,381)	25,529
Equipo de oficina	835	122	121	-	(20)	1,058	(516)	(148)	20	(644)	414
Equipo de cómputo	1,178	150	580	-	-	1,908	(826)	(210)	-	(1,036)	872
Flota y equipo de transporte	41	-	-	-	(26)	15	(15)	(2)	2	(15)	-
Mejora en propiedades ajenas	423	-	-	-	-	423	(305)	(118)	-	(423)	-
Equipos en transito	-	14	(14)	-	-	-	-	-	-	-	-
Bienes en arrendamiento financiero Leasing	732	-	-	-	(193)	539	(518)	(76)	152	(442)	97
Total	81,260	7,345	-	-	(1,117)	87,488	(28,996)	(3,846)	1,051	(31,791)	55,697

El costo de los activos totalmente depreciados y que se encuentran en uso con corte al año 2022 son de \$9.135.

El valor de los activos fijos no operacionales corresponde a \$1.907 para el año 2022.

12. ACTIVOS INTANGIBLES

	31 de diciembre	
	2023	2022
ERP – SAP	3,989	3,989
Software	1,693	1,636
Actividades intangibles en desarrollo	60	24
Amortización acumulada	(4,789)	(4,049)
Total	953	1,600

El movimiento del costo y amortización de los intangibles se detalla a continuación:

	Costo				Amortización				Neto 31 Dic 2023
	1 Ene 2023	Compras	Reclasific aciones	Traslados	31 Dic 2023	1 Ene 2023	Gasto	31 Dic 2023	
Software	1,636	-	57	-	1,693	(809)	(366)	(1,175)	518
Actividades intangibles en desarrollo	24	93	57)	-	60	-	-	-	60
ERP-SAP	3,989	-	-	-	3,989	(3,240)	(374)	(3,614)	375
Total	5,649	93	-	-	5,742	(4,049)	(740)	(4,789)	953

	Costo				Amortización				Neto 31 Dic 2022
	1 Ene 2022	Compras	Reclasific aciones	Traslados	31 Dic 2022	1 Ene 2022	Gasto	31 Dic 2022	
Software	1,309	3	324	-	1,636	(538)	(271)	(809)	828
Actividades intangibles en desarrollo	79	269	(324)	-	24	-	-	-	24
ERP-SAP	3,989	-	-	-	3,989	(2,865)	(375)	(3,240)	749
Total	5,377	272	-	-	5,649	(3,403)	(646)	(4,049)	1,600

La Compañía no presenta restricciones de titularidad para los activos intangibles, puesto que los mismos no están respaldando ninguna deuda o garantía.

Los gastos por amortización del año 2023 por valor de \$740 (2022: \$646) fueron cargados en los costos de venta y gastos de administración y ventas.

13. ACTIVOS POR DERECHO DE USO

	31 de diciembre	
	2023	2022
Inmuebles	133	39
Total	133	39

La Compañía arrienda inmuebles y vehículos. El plazo promedio de arrendamiento es de 2 años para inmuebles.

El análisis de vencimientos de los pasivos por arrendamiento se presenta en la nota 16

	31 de diciembre	
	2023	2022
Saldos reconocidos en utilidades y pérdidas		
Gasto por depreciación sobre los activos por derecho de uso	47	26
Gasto por intereses en arrendamientos pasivos	4	2
Gastos relacionados con arrendamientos de corto plazo	462	493
Gastos relacionados con arrendamientos de activos de bajo valor	1,618	1,464

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

Al 31 de diciembre de 2023, la Compañía está comprometido con \$1.574 (2022: \$3.788) para arrendamientos a corto plazo.

Existen cláusulas de prorrogas automáticas y terminaciones anticipadas en los contratos de arrendamiento.

El movimiento del costo y amortización de los activos por derecho de uso se detallan a continuación:

	Costo			Amortización			Neto 31 Dic 2023
	1 Ene 2023	Adiciones	31 Dic 2023	1 Ene 2023	Gasto	31 Dic 2023	
Inmueble	123	141	264	(84)	(47)	(131)	133
Total	123	141	264	(84)	(47)	(131)	133

El movimiento del costo y amortización de los activos por derecho de uso se detallan a continuación:

	Costo			Amortización			Neto 31 Dic 2022
	1 Ene 2022	Adiciones	31 Dic 2022	1 Ene 2022	Gasto	31 Dic 2022	
Inmueble	76	47	123	(58)	(26)	(84)	39
Total	76	47	123	(58)	(26)	(84)	39

En la nota 11 de propiedad, planta y equipo se detalla los bienes en arrendamiento financiero leasing por valor de \$51 para 2023 y \$97 para 2022.

14. OBLIGACIONES FINANCIERAS

	31 de diciembre	
	2023	2022
Bancos nacionales (1)	6,843	8,407
Bancos exterior (2)	3,609	8,150
Total	10,452	16,557
Total porción corriente	3,652	9,757
Total porción no corriente	6,800	6,800
Total	10,452	16,557

(1) Los vencimientos están a valor descontado. Sobre los préstamos no existen garantías ni covenants asociados al 31 de diciembre de 2023 y 2022

(1) Bancos nacionales - Clasificación por entidad financiera - El saldo de bancos nacionales incluye la cuenta por pagar por intereses financieros correspondientes a los años 2023 y 2022 por valores de \$ 43 y \$ 88 millones respectivamente.

Entidad	Fecha Inicial	Fecha Final	Tasa de Interés	2023	2022
Bancolombia (11000036)	23/12/2021	23/12/2031	IBR N + 2.50%	6,800	6,800
Banco de Bogotá (11000040)	10/02/2022	10/02/2023	IBR N + 1.60%	-	1,520
Banco de Bogotá (11000041)	14/12/2022	14/12/2023	FIJA N + 2.73%	3,609	8,150
Subtotal				10,409	16,470
Interés por pagar				43	87
Total				10,452	16,557

15. OBLIGACIONES FINANCIERAS LEASING

	31 de diciembre	
	2023	2022
Bancos nacionales	54	111
Total	54	111
Total porción corriente	22	56
Total porción no corriente	32	55
Total	54	111

Entidad	2023	2022	Tasa de Interés	Menor a 1 año	Entre 1 a 5 años
Banco de Bogotá	8	41	IBR+4.33	7	-
Bancolombia	46	60	0,44%	15	-
HP Financial Service	-	4	0,87%	-	-
HP Financial Service	-	6	0,85%	-	-
Total	54	111		22	32

16. PASIVOS POR ARRENDAMIENTO

	Enero 1 2023	Adiciones	Pagos	Intereses	Retiros	Saldo 2023
Inmuebles	40	141	(50)	4	-	135
Total	40	141	(50)	4	-	135
Total porción corriente						43
Total porción no corriente						92
Total						135

	Enero 1 2022	Adiciones	Pagos	Intereses	Retiros	Saldo 2022
Inmuebles	40	47	(49)	2	-	40
Total	40	47	(49)	2	-	40
Total porción corriente						40
Total porción no corriente						-
Total						40

	Pagos mínimos de arrendamientos	
	2023	2022
Análisis de madurez		
Año 1	56	41
Año 2	56	-
Año #	46	-
Menos: intereses no devengados	(23)	(1)
Analizados como:		
Corrientes	43	40
No corrientes	92	-

La Compañía no enfrenta un riesgo de liquidez significativo con respecto a sus pasivos por arrendamiento. Los pasivos por arrendamiento se controlan dentro de la función de tesorería de la Compañía.

En la nota 15 de Obligaciones financieras Leasing se detallan pasivos por arrendamiento por valor de \$54 para 2023 y \$ 111 para 2022.

17. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

	31 de diciembre	
	2023	2022
Proveedores nacionales	4,476	4,666
Proveedores del exterior	2,513	3,618
Proveedores con partes relacionadas (Nota 28) (1)	2,191	3,625
Otras cuentas por pagar a partes relacionadas (Nota 28) (1)	7,217	2,785
Retenciones y aportes de nómina	1,183	1,010
Acreedores varios	235	692
Proveedores con partes relacionadas-Mandato (Nota 28)	1	8
Otras cuentas por pagar (2)	11,736	15,678
Total corriente	29,552	32,082

El plazo promedio de pago para proveedores es de 30 a 60 días.

- (1) Aumento en cuentas por pagar materias primas con Suministros de Colombia.
- (2) Incluye cuentas por pagar concepto de regalías a Corona Industrial. Incremento en servicios de fletes y operaciones logísticas con la despachadora Internacional, adicionalmente, el rubro comprende otras cuentas por pagar

18. OTROS PASIVOS NO FINANCIEROS

	31 de diciembre	
	2023	2022
Anticipos clientes nacionales	241	712
Anticipos clientes del exterior	229	392
Otros	-	35
Total	470	1.139

Corresponde principalmente anticipos clientes de ventas por internet.

19. BENEFICIOS A EMPLEADOS

	31 de diciembre	
	2023	2022
Beneficios corto plazo (1)	5,473	5,740
Beneficios largo plazo (2)	509	559
Beneficios post – empleo (3)	110	138
Total porción corto plazo	6,092	6,437
Beneficios largo plazo (2)	3,448	3,355
Beneficios post – empleo (3)	523	502
Total porción largo plazo	3,971	3,857
Total	10,063	10,294

- (1) Los beneficios de corto plazo, corresponde a las primas de servicios, prima extralegal de vacaciones, cesantías de personal en Ley 50 de 1990, intereses a las cesantías y bonificación por resultados y provisión obligaciones laborales.
- (2) El beneficio largo plazo corresponde a la prima de antigüedad, la cual se otorga una vez cumplido el quinto (5) año de servicio en la Compañía y por los siguientes quinquenios, un número de días de salario entre 10 y 120 días de salario. El valor de la obligación se determina por cálculo actuarial. Adicional se incluye bonificación variable a empleados.
- (3) La Compañía cuenta con un beneficio post- empleo por prima de jubilación el cual debe ajustarse cada año según cálculo actuarial. La prima de jubilación consiste en una bonificación de 2 salarios básicos del trabajador devengado al momento de la desvinculación con la Compañía para disfrutar de la pensión de vejez

Los parámetros del cálculo actuarial de beneficios post empleo son los siguientes:

Prima de jubilación:

	31 de diciembre	
	2023	2022
Número de beneficiarios - Prima jubilación	737	270
Tasa de descuento promedio utilizada (interés técnico)	11,08%	13,08%
Tasas esperadas promedio de incrementos salariales	10%*	12,55%*

Los cambios en el valor presente de las obligaciones por prima de jubilación son las siguientes:

	31 de diciembre	
	2023	2022
Saldo inicial	640	568
Costos por intereses	67	57
Costos del servicio	26	24
Beneficios pagados	(124)	(133)
Ganancias (pérdidas) actuariales sobre la obligación	24	124
Obligación por beneficio definido - prima de jubilación	633	640
Pasivo corriente	110	138
Pasivo no corriente	523	502
Total prima de jubilación	633	640

20. PASIVOS ESTIMADOS

	31 de diciembre	
	2023	2022
Litigios	997	2.360
Total porción corto plazo	562	1.919
Total porción largo plazo	435	441
Total	997	2.360

Movimiento del deterioro

	31 de diciembre	
	2023	2022
Saldo al inicio del año	2.360	769
Aumentos	39	1.631
Usos (1)	(1.402)	(40)
Saldo al final del año	997	2.360

(1) Corresponde al cruce de provisión por reconocimiento de producto con cliente del exterior por \$1.380mm.

Contingencias - Al 31 de diciembre de 2023 la Compañía con el apoyo de sus asesores legales han calificado las reclamaciones y/o contingencias en probables, posibles y remotas, según corresponda. En relación con las probables, las mismas han sido provisionadas en los estados financieros.

La Administración estima que el resultado de los eventos contingentes correspondientes a la parte no provisionada será favorable para los intereses de la Compañía y no causarán pasivos de importancia que deban ser contabilizados o que, si resultaren, éstos no afectarán de manera significativa la posición financiera de la Compañía.

21. IMPUESTOS CORRIENTES Y DIFERIDOS

	31 de diciembre	
	2023	2022
Activos por impuestos corrientes (a)	3,152	2,558
Pasivos por impuestos corrientes (b)	(3,668)	(11,867)
Total pasivo por impuestos corrientes, neto	(516)	(9,309)

El saldo de cuentas por cobrar por impuestos es como sigue:

(a) Activos del impuesto corriente

	31 de diciembre	
	2023	2022
Otros anticipos	3,152	2,558
Total activos impuestos corrientes	3,152	2,558

El saldo de cuentas por pagar por impuestos es como sigue:

(b) Pasivos del impuesto corriente

	31 de diciembre	
	2023	2022
IVA	2,032	1,165
Impuesto sobre la renta por pagar	-	8,945
Retención en la fuente por renta	710	833
Industria y comercio	19	-
Retención industria y comercio	907	924
Total pasivo	3,668	11,867
Total pasivo por impuestos, neto	(516)	(9,309)

Impuesto sobre la renta reconocido en resultados – La tasa de impuesto de renta aplicable de acuerdo con la legislación colombiana fue de 35% para el 2023 y 2022.

Durante el año 2023, como consecuencia del aumento de la tarifa de impuesto de renta, aprobado el 13 de diciembre de 2022 y con efecto desde el 1 de enero de 2023, la Compañía ajustó los saldos por impuestos diferidos correspondientes. Los impuestos diferidos que se espera que reviertan del año 2024 en adelante se han calculado usando las tarifas de impuesto sobre la renta promulgadas en la ley 2277 de 2022

El impuesto sobre la renta de la Compañía difiere del importe teórico que se habría obtenido empleando la tarifa de impuestos aplicable a la utilidad antes de impuestos como se describe a continuación:

Impuesto sobre la renta reconocida en resultados

	31 de diciembre	
	2023	2022
Impuesto corriente:		
Ajuste de periodos anteriores	(331)	111
Impuesto sobre la renta año corriente	6,993	11,624
	6,662	11,735
Impuesto diferido:		
Del periodo actual	(3,435)	1,184
Total impuesto sobre la renta reconocido en el período	3,227	12,919

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

La conciliación entre la utilidad antes de impuestos y la renta líquida gravable por el año 2023 y 2022 es la siguiente:

	31 de diciembre	
	2023	2022
Impuesto sobre la renta:		
Utilidad antes de impuesto	14,512	38,842
Utilidad base de cálculo impuesto sobre la renta	14,512	38,842
Partidas que aumentan la utilidad		
Gastos no deducibles	66	2,118
Diferencia en cambio	6,937	1,498
Provisiones	917	219
Impuestos	409	1,303
Otros	538	2,903
Excesos de depreciación y amortización	1,778	2,028
Gastos del exterior	960	52
Partidas que disminuyen la utilidad		
Recuperación de provisiones	(1,192)	(1,537)
Diferencia en cambio	-	(6,383)
Ingreso método participación patrimonial	-	(757)
Excesos de depreciación y amortización	(96)	(3)
Otras partidas	(4,849)	(5,705)
Renta líquida	19,980	34,578
Impuesto de renta calculado al 35%	6,993	12,103
Descuentos Tributarios	-	(479)
Total impuesto de renta	6,993	11,624
Tasa efectiva corriente	48%	30%
Ajuste de periodos anteriores	(331)	111
Efecto impuesto diferido		
Impuesto diferido débito	(1,238)	(377)
Impuesto diferido crédito	(2,197)	1,561
Total – Gasto por impuesto corriente y diferido	3,227	12,919
Tasa efectiva total	22%	34%
Impuesto a las ganancias reconocido en otro resultado integral		
	2023	2022
Impuesto diferido		
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos	(8)	43

Las declaraciones de renta correspondientes a los años 2022 y 2021 están sujetas a revisión y aceptación por parte de las autoridades fiscales.

Conciliación patrimonial - Las principales diferencias entre el patrimonio contable y fiscal son:

	31 de diciembre	
	2023	2022
Patrimonio contable	107,045	102,010
Más:		
Disponible diferencia en cambio	1,329	1,007
Inversiones	-	399
Obligaciones Laborales	3,701	3,821
Cuentas por cobrar diferencia en cambio	3,573	679
Provisión de Inventarios	1,360	1,611
Propiedades y equipo	-	27,062
Activos intangibles netos	50	629
Obligaciones financieras	-	79
Cuentas por pagar diferencia en cambio	-	92
Provisiones y pasivos estimados	7,714	10,145
Impuesto diferido pasivo	5,005	7,202
Otros Pasivos	-	-
Menos:		
Disponible diferencia en cambio	-	(1,767)
Inversiones	(1,486)	(5,782)
Cuentas por cobrar diferencia en cambio	-	(4,849)
Inventario	-	(237)
Propiedades y equipo	(19,931)	(48,262)
Activos intangibles netos	(239)	(1,136)
Obligaciones financiera	(780)	-
Cuentas por pagar diferencia en cambio	(5,022)	(5,169)
Impuesto diferido activo	(3,661)	(2,415)
Patrimonio fiscal	98,658	85,119

Los activos por impuestos diferidos activos pendientes de compensación se reconocen en la medida en que es probable la realización del correspondiente beneficio fiscal a través de beneficios fiscales futuros. La Compañía ha reconocido todos los activos y pasivos por impuestos diferidos.

Impuesto diferido - La composición es la siguiente:

	31 de diciembre	
	2023	2023
Impuesto diferido activo	3,661	2,415
Impuesto diferido pasivo	(5,005)	(7,202)
Total pasivo por impuesto diferido, neto	(1,344)	(4,787)

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

Los movimientos de los impuestos diferidos activos y pasivos durante el período, sin tener en cuenta la compensación de saldos referidos a la misma autoridad fiscal, han sido los siguientes:

2023	Saldo de Cierre	Reconocido en los resultados	Reconocido en otro resultado integral	Reconocido en Patrimonio - Nueva Tarifa ID	Saldo de Cierre
Impuesto diferido activo relacionado con:					
Efectivo y equivalentes	-	465	-	-	465
Cuentas por cobrar	62	1,191	-	-	1,253
Propiedades, planta y equipos	-	-	-	-	-
Activos intangibles y diferidos	68	28			96
Obligaciones laborales largo plazo	1,337	(50)	8	-	1,295
Provisiones	916	(364)	-	-	552
Cuentas por pagar	32	(32)	-	-	-
Total impuesto diferido activo	2,415	1,238	8	-	3,661
Impuesto diferido pasivo relacionado con:					
Efectivo y equivalente	(266)	266	-	-	-
Cuentas por cobrar	(1,695)	1,695			-
Propiedades, planta y equipos	(4,968)	444	-	-	(4,524)
Activos intangibles y diferidos	(262)	131	-	-	(131)
Cuentas por pagar	(11)	(339)	-	-	(350)
Total impuesto diferido pasivo	(7,202)	2,197	-	-	(5,005)
Total Impuesto Diferido Neto	(4,787)	3,435	8	-	(1,344)
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos	(2,945)	-	8	-	(2,937)

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

2022	Saldo de apertura	Reconocido en los resultados	Reconocido en otro resultado integral	Reconocido en Patrimonio - Nueva Tarifa ID	Saldo de Cierre
Impuesto diferido activo relacionado con:					
Cuentas por cobrar	284	(223)	-	-	62
Propiedades, planta y equipos	-	613	-	(613)	-
Activos intangibles y diferidos		68			68
Obligaciones laborales largo plazo	1,363	(69)	43	-	1,337
Provisiones	920	(4)	-	-	916
Cuentas por pagar	40	(8)	-	-	32
Total impuesto diferido activo	2,607	377	43	(613)	2,415
Impuesto diferido pasivo relacionado con:					
Efectivo y equivalente	(414)	148	-	-	(266)
Cuentas por cobrar		(1,695)			(1,695)
Propiedades, planta y equipos	(4,862)	(106)	-	-	(4,968)
Activos intangibles y diferidos	(365)	103	-	-	(262)
Cuentas por pagar	-	(11)	-	-	(11)
Total impuesto diferido pasivo	(5,641)	(1,561)	-	-	(7,202)
Total Impuesto Diferido Neto	(3,034)	(1,184)	43	(613)	(4,787)
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos	132	-	(43)	-	89

Precios de transferencia - Las Normas de impuesto sobre la renta establecen la normativa aplicable por concepto de precios de transferencia. De acuerdo con esta normativa, los contribuyentes sujetos al impuesto sobre la renta, que celebren operaciones con partes vinculadas domiciliadas en el exterior, están obligados a determinar sus ingresos, costos, deducciones, activos y pasivos, aplicando la metodología establecida en la referida Ley. La gerencia de la Compañía efectuó los estudios de precios de transferencia para el año finalizado el 31 de diciembre de 2022. A la fecha, no hemos concluido el estudio de precios de transferencia del 2023 de acuerdo con lo requerido por las normas tributarias vigentes. Sin embargo, con base en los estudios preliminares realizados a la fecha y los resultados satisfactorios obtenidos del estudio efectuado para el año 2022, se ha concluido que no se generarán efectos significativos sobre la provisión de impuestos al 31 de diciembre de 2023.

Reforma tributaria – El Gobierno Nacional expidió el 13 de diciembre la Ley 2277 de 2022 Por medio de la cual se adopta una reforma tributaria para la igualdad y la justicia social, que incorpora, entre otras, las siguientes disposiciones tributarias desde el 1 de enero de 2022:

Impuesto sobre la Renta y Complementarios – La tarifa sobre la renta gravable a las entidades en Colombia obligadas a presentar declaración de renta será del 35% para el año gravable 2022 y siguientes.

Adicionalmente, se elimina la posibilidad de tomar como descuento tributario del impuesto a la renta el 100% del impuesto de industria y comercio, avisos y tableros (ICA) a partir del año gravable 2023, pero podrá ser tomado como deducción. La tarifa de renta sobre las ganancias ocasionales es del 15%.

Impuesto mínimo de tributación - Con la entrada en vigencia de la Ley 2277 de 2022, la cual en su artículo 10 adiciona el parágrafo 6 al artículo 240 del Estatuto Tributario, se incluye el régimen de la tasa mínima de tributación en Colombia, es importante precisar que este impuesto mínimo de tributación en Colombia presenta diferencias sustanciales respecto de la propuesta de tributación mínima de la OCDE en el marco del Pilar II.

De acuerdo con lo anterior, la Compañía ha realizado el procedimiento establecido en el numeral 2 del parágrafo 6 del artículo 240 del Estatuto Tributario considerando que es una Compañía cuyos estados financieros son objeto de consolidación y ha obtenido la tasa de tributación depurada obteniendo así un resultado mayor al 15% por lo que no se realizan ajustes conciliatorios para lograr el mínimo requerido.

Para el cálculo de la Tasa de Tributación Depurada del Grupo se divide la sumatoria de los Impuestos depurados de cada Compañía por la sumatoria de la Utilidad Depurada de cada Compañía. El Impuesto Depurado se determina tomando el impuesto neto de renta más los descuentos tributarios por impuestos pagados en el exterior establecidos en el artículo 254 del Estatuto Tributario restando el Impuesto sobre la renta por rentas pasivas provenientes de entidades controladas del exterior. Así mismo, para la determinación de la Utilidad Depurada su cálculo se realiza considerando lo señalado en el artículo 240 así:

UC + DPABL - INCRNGO - VIMPP - VNGO - RE - C, donde:

UC: Utilidad contable o financiera antes de impuestos.

DPABL: Diferencias permanentes consagradas en la ley y que aumentan la renta líquida. En este rubro se consideran conceptos tales como; impuestos asumidos, 50% del GMF, provisiones no deducibles, entre otros.

INCRNGO: Ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional tales como los dividendos recibidos en calidad de no gravados.

VIMPP: Valor ingreso método de participación patrimonial del respectivo año gravable.

VNGO: Valor neto de ingresos por ganancia ocasional que afectan la utilidad contable

RE: Rentas exentas

C: Compensación de pérdidas fiscales o excesos de renta presuntiva tomados en el año gravable.

22. PATRIMONIO

Capital social – Al 31 de diciembre de 2023 y 2022 el capital autorizado está representado en 4.157.895 acciones con valor nominal de \$1.900, de las cuales están suscritas y pagadas 3.938.634

Prima por emisión - Corresponde a la prima en colocación de acciones como resultado del mayor valor de los aportes de capital realizados por el accionista mayoritario de la Compañía, Corona Industrial S.A.S por \$7.176.

Reservas – El saldo de reservas comprende:

	31 de diciembre	
	2023	2022
Reservas ocasionales	56,852	36,561
Reservas legales	3,124	3,124
Total reservas	59,976	39,685

Reserva legal - De la ganancia neta del año existe la obligación de apropiar el 10% para la reserva legal hasta alcanzar como mínimo, el 50% del capital suscrito. Esta reserva se puede usar para compensar pérdidas operacionales o distribuir a la liquidación de la Compañía.

Reservas ocasionales - Son ordenadas por el máximo órgano social y quedan a disposición del mismo. Están clasificadas en grabadas y no grabadas.

Dividendos decretados - De acuerdo con la Asamblea de Accionistas No. 146 se decretaron pago de dividendos en 2023 por \$5.632.

Otro Resultado Integral acumulado

	2022	Movimiento del período	2023
Conversión de inversiones en moneda extranjera	914	(69)	845
Participación en otro resultado integral de subsidiarias	351	(946)	(595)
Impuesto diferido	(88)	8	(80)
Resultados actuariales	251	(24)	227
Total	1.428	(1.031)	397

23. INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS Y COSTO DE MERCANCÍA VENDIDA

	Año terminado el 31 de diciembre	
	2023	2022
Ingresos de actividades ordinarias		
Clientes nacionales	151,807	145,368
Clientes exportaciones	62,999	72,893
Clientes vinculados	28,333	20,799
Venta de productos manufacturados	243,139	239,060
Clientes nacionales	3,606	2,680
Clientes exportaciones	582	462
Comercialización de productos	4,188	3,142
Clientes nacionales	(30,334)	(21,061)
Clientes exportaciones	(678)	(3,263)
Clientes vinculados	(93)	(761)
Devoluciones, rebajas y descuentos	(31,105)	(25,085)
Total	216,222	217,117
Costo de mercancía vendida		
Venta de productos manufacturados	142,750	137,635
Comercialización de productos	2,498	2,021
Costos indirectos no distribuidos (1)	4,513	2,141
Total	149,761	141,797

- (1) Los costos no distribuidos se registraron debido que la producción en el mes de noviembre y diciembre se redujo al 34% y 35% respectivamente.

24. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

	Año terminado el 31 de diciembre	
	2023	2022
Gastos de administración		
Gastos de personal	6,581	6,362
Honorarios (1)	3,157	2,660
Servicios	2,542	2,150
Amortizaciones	604	531
Contribuciones y afiliaciones	826	801
Impuestos	721	738
Seguros	460	365
Depreciaciones	413	366
Gastos diversos	356	506
Mantenimiento y reparaciones	129	199
Gastos de viaje	57	97
Arrendamientos	29	39
Gastos legales	8	17
Total	15,883	14,831

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

Gastos de ventas

Servicios (1)	13,094	13,249
Gastos de personal	6,055	5,814
Gastos diversos (2)	4,711	5,302
Gastos aduaneros	1,659	1,477
Provisiones (3)	1,073	301
Impuestos	939	933
Honorarios	566	519
Arrendamientos	434	455
Gastos de viaje	367	407
Amortizaciones	222	321
Seguros	165	139
Mantenimiento y reparaciones	125	245
Depreciaciones	77	89
Adecuación e instalación	14	37
Gastos legales	-	16

Total	29,501	29,304
--------------	---------------	---------------

- (1) En el año 2023 incrementos honorarios con la USC.
- (2) En el 2023 disminuye el gasto regalías marca Corona.
- (3) Incluye provisión de cartera de clientes del exterior (909) y provisión de obsolescencia y pérdida de inventario (164)

25. OTROS INGRESOS (GASTOS), NETO

	Año terminado el 31 de diciembre	
	2023	2022
Ingresos		
Ventas materiales varios	526	716
Reintegros	233	450
Otros	388	307
Recuperación provisiones	-	38
Total ingresos	1,147	1,511
Gastos		
Impuestos asumidos (1)	(223)	(271)
Otros	(337)	(251)
Devoluciones, rebajas descuentos otras ventas	-	(3)
Total gastos	(560)	(525)
Total otros ingresos, netos	587	986

- (1) Corresponde a impuesto sobre las ventas de facturas que por llegar fuera del periodo fiscal no fue posible descontarse.

26. INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS

	Año terminado el 31 de diciembre	
	2023	2022
Ingresos financieros		
Ingresos por intereses (1)	1,639	1,133
Descuentos pronto pago	1	1
Total	1,640	1,134
Gastos financieros		
Gasto por intereses (2)	(1,843)	(1,380)
Gastos bancarios	(198)	(188)
Total	(2,041)	(1,568)

(1) Intereses financieros por ingresos del préstamo a Ceramicorp por \$1.422.

(2) Incluye Intereses financieros gastos con Bancolombia por \$1.020.

27. GASTO (INGRESO) POR DIFERENCIA EN CAMBIO, NETA

	Año terminado el 31 de diciembre	
	2023	2022
Ingresos		
Ingreso por diferencia en cambio realizada	7,778	9,383
Ingreso por diferencia en cambio no realizada	-	6,409
	7,778	15,792
Gasto		
Gastos por diferencia en cambio realizada	(9,663)	(7,957)
Gastos por diferencia en cambio no realizada	(6,937)	(1,498)
	(16,600)	(9,455)
Ingreso (gasto) por diferencia en cambio, neto	(8,822)	6,337

28. SALDOS Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

El resumen de las transacciones con compañías relacionadas al 31 de diciembre de 2023 se detalla a continuación:

Transacciones con personal clave

	Año terminado el 31 de diciembre	
	2023	2022
Beneficios a los empleados a corto plazo (1)	1,939	2,203
Beneficios a los empleados a largo plazo (3)	70	608
	2,009	2,811

(1) Se tienen en cuenta los pagos por bonificación variable corto plazo y salarios.

(2) Se tienen en cuenta los pagos por bonificación variable largo plazo.

Se tienen reconocidos pasivos por provisiones de \$826.

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

La naturaleza de las transacciones se detalla a continuación:

Compañía	Relación
Cerámicas y Materiales Corona S.A.	Comercializan productos fabricados por Locería Honorarios por coordinación y elaboración de estrategias comerciales
Sanitarios Azteca S.A.	Comercializan productos fabricados por Locería Honorarios por coordinación y elaboración de estrategias comerciales
Corona Hotelware Corporation	Comercializan productos fabricados por Locería
Ceramicorp INC.	Préstamos e intereses
Almacenes Corona S.A.S.	Comercializan productos fabricados por Locería
Colceramica S.A.S.	Paga honorarios por asesoría financiera y por préstamo entre compañías.
Despachadora Internacional de Colombia S.A.S.	Servicio de transporte, almacenamiento, bodegaje y otros servicios relacionados con el transporte.
Suministros de Colombia S.A.S.	Compra de materias primas
Porcelana Corona de México, S.A. de C. V	Comercializan productos fabricados por Locería
Electroporcelana Gamma S.A.S.	Venta de materias primas y mercancía producida por Locería
Materiales Industriales S.A.S.	Prestamos, intereses
Corona Industrial S.A.S	Regalías, honorarios por asesoría financiera, jurídica, gestión integral entre otros
Corlanc S.A.S	Compra de insumos y suministros
Sodimac Colombia S.A.	Comercializan productos fabricados por Locería
Empresa Colombiana de Cementos S.A.S	Compra de productos fabricados por Locería
Insumos y Agregados de Colombia S.A.S	Compra de productos fabricados por Locería

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

El resumen de las transacciones con compañías relacionadas al 31 de diciembre de 2023 se detalla a continuación:

	Activo			Pasivo		Ingresos	Gastos		
	Compras	Cuentas por cobrar comerciales	Otras cuentas por cobrar	Cuentas por pagar comerciales	Otras cuentas por pagar	Actividades ordinarias	Operacionales	Financieros	Otros
Incesa Guatemala	-	13	-	-	-	13	-	-	1
Incesa Cista Rica	-	4	-	-	-	4	-	-	-
Incesa Honduras	-	2	-	-	-	2	-	-	-
Incesa Nicaragua	-	9	-	-	-	9	-	-	-
Ceramicorp Inc. (1)	-	(211)	16,181	-	-	-	-	-	766
Corona Hotelware Corporation	-	759	-	-	-	9.468	7	-	666
Almacenes Corona S.A.S	17	221	-	13	24	1.122	151	-	-
Colcerámica S.A.S.	51	11	4	287	895	71	2.125	1	1
Despachadora Internacional S.A.S	-	41	-	-	243	34	7.348	-	-
Suministros de Colombia S.A.S.	17.199	25	10	1.254	-	18	-	-	2
Porcelana Corona de México, S.A. de C. V	-	13.091	-	-	-	17.436	-	-	3.404
Electroporcelana Gamma S.A.S	2.300	-	548	633	4.762	14	-	203	393
Minerales Industriales S.A.S	22	-	-	-	-	-	-	-	-
Organización Corona	-	3	-	-	-	3	-	-	-
Corona Industrial S.A.S (1)	-	-	-	4	1.293	11	2.826	-	1
Insumos y agregados de Colombia S.A.S	-	7	-	-	-	5	-	-	-
Empresa Colombiana de Cementos S.A.S	-	3	-	-	-	7	-	-	-
Corlanc S.A.S	-	6	-	-	-	23	-	-	-
Sodimac Colombia S.A.	31	2.303	-	1	-	15.941	263	-	-
Total	19.620	16.287	16.743	2.192	7.217	44.181	12.720	204	5.234

(1) Incluye en el 2023 cobro por parte de Corona Industrial de regalías marca Corona por \$2.815 y \$12 por concepto de otros gastos.

LOCERÍA COLOMBIANA S. A. S. (SUBSIDIARIA DE CORONA INDUSTRIAL S. A. S.)
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en millones de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

El resumen de las transacciones con compañías relacionadas al 31 de diciembre de 2022 se detalla a continuación:

	Activo			Pasivo		Ingresos	Gastos		
	Compras	Cuentas por cobrar comerciales	Otras cuentas por cobrar	Cuentas por pagar comerciales	Otras cuentas por pagar	Actividades ordinarias	Operacionales	Financieros	Otros
Cerámicas y Materiales Corona	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ceramicorp Inc. (1)	-	-	24,979	-	-	-	-	-	301
Corona Hotelware Corporation	-	893	-	-	-	4,992	-	-	106
Almacenes Corona S.A.S	-	445	-	677	117	686	214	-	-
Colcerámica S.A.S.	16	83	-	213	-	195	1,937	-	1
Despachadora Internacional S.A.S	-	26	4	-	1,902	19	7,211	-	-
Suministros de Colombia S.A.S.	15,684	1	114	2,257	4	214	-	-	-
Porcelana Corona de México, S.A. de C. V	-	7,232	-	-	-	14,091	-	-	200
Electroporcelana Gamma S.A.S	2,161	-	24	470	43	431	1	-	404
Minerales Industriales S.A.S	27	-	-	-	-	-	-	-	-
Corona Industrial S.A.S (1)	-	-	-	2	719	1	3,249	-	9
Insumos y agregados de Colombia S.A.S	-	23	-	-	-	35	-	-	-
Empresa Colombiana de Cementos S.A.S	-	-	-	-	-	1	-	-	-
Corlanc S.A.S	38	-	-	-	-	1	-	-	-
Sanitario Azteca S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	20
Sodimac Colombia S.A.	34	1,483	-	14	-	15,258	276	-	-
Total	17,960	10,186	25,121	3,633	2,785	35,924	12,888	-	1,041

(1) En el 2022 se reanuda el cobro por parte de Corona Industrial de regalías marca Corona por \$3,221.

29. EVENTOS SUBSECUENTES

No se presentaron hechos relevantes después del cierre de los estados financieros que puedan afectar de manera significativa la situación financiera de la Compañía reflejada en los estados financieros con corte al 31 de diciembre de 2023.



Informe del Revisor Fiscal sobre el cumplimiento por parte de los administradores de las disposiciones estatutarias y de las órdenes e instrucciones de la Asamblea y sobre la existencia de adecuadas medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la sociedad o de terceros que estén en poder de la Entidad

A los señores Accionistas de
Locería Colombiana S. A. S.

Descripción del Asunto Principal

En desarrollo de mis funciones de Revisor Fiscal de Locería Colombiana S. A. S. y en atención a lo establecido en los numerales 1 y 3 del artículo 209 del Código de Comercio, me es requerido informar a la Asamblea si durante el año terminado el 31 de diciembre de 2023 en la Compañía hubo y fueron adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de sus bienes o de terceros en su poder y sobre el adecuado cumplimiento por parte de los administradores de la Entidad de ciertos aspectos regulatorios establecidos en diferentes normas legales y estatutarias.

Los criterios considerados para la evaluación de los asuntos mencionados en el párrafo anterior comprenden: a) los estatutos de la Entidad, las actas de Asamblea y las disposiciones legales y reglamentarias bajo la competencia de mis funciones como Revisor Fiscal; y b) los componentes del sistema de control interno que la dirección y los responsables del gobierno de la Entidad consideran necesarios para la preparación adecuada y oportuna de su información financiera.

Responsabilidad de la Administración

La Administración de la Entidad es responsable por establecer y mantener un adecuado sistema de control interno que permita salvaguardar sus activos o los de terceros en su poder y dar un adecuado cumplimiento a los estatutos y a las decisiones de la Asamblea.

Para dar cumplimiento a estas responsabilidades, la Administración debe aplicar juicios con el fin de evaluar los beneficios esperados y los costos conexos de los procedimientos de control que buscan suministrarle a la Administración seguridad razonable, pero no absoluta, de la salvaguarda de los activos contra pérdida por el uso o disposición no autorizado, que las operaciones de la Entidad se ejecutan y se registran adecuadamente y para permitir que la preparación de los estados financieros esté libre de incorrección material debido a fraude o error y de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia.



A los señores Accionistas de
Locería Colombiana S. A. S.

Responsabilidad del Revisor Fiscal

Mi responsabilidad como Revisor Fiscal es realizar un trabajo de aseguramiento para expresar una conclusión, basado en los procedimientos ejecutados y en la evidencia obtenida, sobre si los actos de los administradores de la Entidad se ajustan a los estatutos y a las órdenes o instrucciones de la Asamblea y sobre si hay y son adecuadas las medidas de control interno establecidas por la administración de la Entidad para salvaguardar sus activos o los de terceros en su poder.

Llevé a cabo mis funciones de conformidad con las normas de aseguramiento de la información aceptadas en Colombia. Estas normas requieren que cumpla con requerimientos éticos y de independencia establecidos en el Decreto 2420 de 2015, los cuales están fundados en los principios de integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado, confidencialidad y comportamiento profesional, y que planifique y realice los procedimientos que considere necesarios con el objeto de obtener una seguridad sobre el cumplimiento por parte de los Administradores de la Entidad de los estatutos y las órdenes o instrucciones de la Asamblea, y sobre si hay y son adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la Entidad o de terceros que estén en poder de la Entidad al 31 de diciembre de 2023 y por el año terminado en esa fecha, en todos los aspectos importantes de evaluación, y de conformidad con la descripción de los criterios del asunto principal.

La Firma de contadores a la cual pertenezco y de la cual soy designado como Revisor Fiscal de la Entidad, aplica el Estándar Internacional de Control de Calidad No. 1 y, en consecuencia, mantiene un sistema comprensivo de control de calidad que incluye políticas y procedimientos documentados sobre el cumplimiento de los requisitos éticos, las normas profesionales y los requisitos legales y reglamentarios aplicables.

Procedimientos de aseguramiento realizados

Las mencionadas disposiciones de auditoría requieren que planee y ejecute procedimientos de aseguramiento para obtener una seguridad razonable de que los controles internos implementados por la Entidad son diseñados y operan efectivamente. Los procedimientos de aseguramiento seleccionados dependen del juicio del Revisor Fiscal, incluyendo la evaluación del riesgo de incorrección material en los estados financieros debido a fraude o error y que no se logre una adecuada eficiencia y eficacia de las operaciones de la Entidad. Los procedimientos ejecutados incluyeron pruebas selectivas del diseño y operación efectiva de los controles que consideré necesarias en las circunstancias para proveer una seguridad razonable que los objetivos de control determinados por la administración de la Entidad son adecuados.

Los procedimientos de aseguramiento realizados fueron los siguientes:

- Revisión de los estatutos de la Entidad, actas de Asamblea de Accionistas, y otros órganos de supervisión, con el fin de verificar el adecuado cumplimiento por parte de los administradores de la Entidad de dichos estatutos y de las decisiones tomadas por la Asamblea de Accionistas.
- Indagaciones con la administración sobre cambios o proyectos de reformas a los estatutos de la Entidad durante el período cubierto y validación de su implementación.



A los señores Accionistas de
Locería Colombiana S. A. S.

- Comprensión y evaluación de los componentes de control interno sobre el reporte financiero de la Entidad, tales como: ambiente de control, valoración de riesgos, información y comunicación, monitoreo de controles y actividades de control.
- Comprensión sobre cómo la Entidad ha respondido a los riesgos emergentes de los sistemas de información.
- Comprensión y evaluación del diseño de las actividades de control relevantes y su validación para establecer que las mismas fueron implementadas por la Entidad y operan de manera efectiva.

Considero que la evidencia de auditoría que obtuve es suficiente y apropiada para proporcionar una base para la conclusión que expreso más adelante.

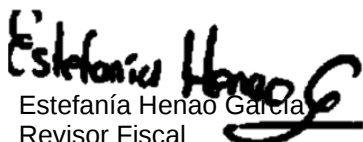
Limitaciones inherentes

Debido a sus limitaciones inherentes, el control interno sobre información financiera puede no prevenir o detectar incorrecciones materiales debido a fraude o error. Así mismo, es posible que los resultados de mis procedimientos puedan ser diferentes o cambien de condición durante el periodo evaluado, debido a que mi informe se basa en pruebas selectivas ejecutadas durante el período. Adicionalmente, las proyecciones de cualquier evaluación de la efectividad del control interno a periodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles se vuelvan inadecuados debido a cambios en las condiciones, o que el grado de cumplimiento de las políticas o procedimientos pueda deteriorarse.

Conclusión

Con base en la evidencia obtenida del trabajo efectuado y descrito anteriormente, y sujeto a las limitaciones inherentes planteadas, concluyo que, durante el año terminado el 31 de diciembre de 2023, los actos de los administradores de la Entidad se ajustan a los estatutos y a las órdenes o instrucciones de la Asamblea, y existen y son adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la Entidad o de terceros que están en su poder.

Este informe se emite con destino a los señores Accionistas de Locería Colombiana S. A. S., para dar cumplimiento a los requerimientos establecidos en los numerales 1 y 3 del artículo 209 del Código de Comercio, y no debe ser utilizado para ningún otro propósito.


Estefanía Henao García
Revisor Fiscal

Tarjeta Profesional No. 312999 -T
Designado por PwC Contadores y Auditores S. A. S.
20 de marzo de 2024



Proyecciones vajillas y piezas sueltas de Porcelana

- **Metodología**

A continuación, se presenta la información y las premisas que sustentan el análisis prospectivo para el presente examen. En ese sentido, dicho análisis recoge las cifras reales del período de aplicación de la medida, que comprenden el primer semestre de 2022 y hasta el primer semestre de 2024.

Adicionalmente, recoge información actualizada de proyecciones del crecimiento de la industria y del sector de las actividades artísticas y de entrenamiento en Colombia, así como de otras variables macroeconómicas, tales como la tasa representativa del mercado (TRM) y el índice de precios al consumidor.

Este análisis también parte de la estimación del comportamiento que tendrá el mercado de las vajillas y piezas sueltas de porcelana objeto de investigación, durante el segundo semestre de 2024 y los semestres de los años 2025 y 2026.

A su vez, incluye un análisis del comportamiento de las importaciones originarias de China en términos de volúmenes y precios del producto objeto de investigación, en este caso las vajillas y piezas sueltas de porcelana.

Por último, es importante tener en cuenta que debido a los indicios de la práctica de elusión del derecho actualmente vigente a través de Taiwán y Singapur identificada a lo largo del examen quinquenal iniciado el 30 de noviembre de 2020. Se hará especial énfasis en estos dos orígenes y se analizará su comportamiento también en los dos escenarios analizados.

9.2.1. Proyecciones de los precios de las importaciones de las vajillas y piezas sueltas de porcelana

Escenario en el caso de no prorrogar el derecho:

A continuación, se presenta la metodología de la estimación de los precios de las importaciones investigadas, en el escenario de no prorrogarse la medida actualmente vigente para las vajillas y piezas sueltas de porcelana objeto de investigación.

Para el segundo semestre de 2024, se estima que las importaciones originarias de China tendrán el mismo comportamiento al registrado en el primer semestre de ese mismo año, es decir, alcanzarán un nivel de 2,75 USD/kg.

Posteriormente, bajo el supuesto de que ya no estarán vigentes los derechos antidumping impuestos mediante la Resolución 054/22, se estima que dichos precios volverán a las cotizaciones registradas en el periodo anterior a que se impusiera la medida por primera vez.

En ese sentido, para proyectar los precios del primero y segundo semestre de 2025 se calcula el promedio de los precios registrados por las importaciones originarias de China entre 2001 y 2004, por tanto, el precio que tendrán las importaciones investigadas en 2025 será de 0,44 USD/Kg.

Por último, para estimar el precio de las importaciones investigadas en 2026, se toma el precio estimado para 2025 y se le aplica la variación del IPC mundial proyectado por el Fondo Monetario Internacional – FMI para ese mismo año. El precio que se estima alcanzará las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana objeto de investigación en 2026 será de 0,46 USD/Kg.

Tabla 24. Precios importaciones originarias de China Proyectados Vajillas y Piezas Seltas de Porcelana – USD/Kg

China	IISEM 24	ISEM25	IISEM 25	ISEM26	IISEM 26
FOB USD/Kg	2,75	0,44	0,44	0,46	0,46

Fuente: Cálculos propios. DIAN-FMI

- **Estimación de los precios de importación de las importaciones de vajillas y piezas sueltas de Porcelana originarias de los demás orígenes**

Para proyectar los precios de las importaciones de los demás orígenes de importación en este escenario, se estimó que estos precios en el segundo semestre de 2024 registrarían el mismo comportamiento al registrado en el primer semestre de ese mismo año.

En tal sentido, el precio estimado de las importaciones originarias de los demás proveedores internacionales para el segundo semestre de 2024 se mantendrá el nivel de 1,53 USD/Kg.

Posteriormente, se estima que las importaciones originarias de los demás proveedores internacionales en 2025 seguirán el comportamiento de la inflación mundial, proyectada por el Fondo monetario Internacional - FMI sobre el precio promedio registrado en 2024.

Dicho esto, para 2025 se estima que el precio de las importaciones originarias de los demás países alcance un nivel de 1,59 USD/Kg.

Así mismo, para 2026 se aplica la variación esperada de la inflación mundial sobre el precio registrado en 2025, por tanto se estima que las importaciones tendrán un precio de 1,65 USD/Kg

Tabla 25. Precios Demás Orígenes Proyectados Vajillas y Piezas Seltas de Porcelana – USD/Kg

Demás Países	IISEM 24	ISEM25	IISEM 25	ISEM26	IISEM 26
FOB USD/Kg	1,53	1,59	1,59	1,65	1,65

Fuente: Cálculos propios. DIAN-FMI

- **Estimación de los precios de importación de las importaciones de vajillas y piezas sueltas de Porcelana originarias de Taiwán y Singapur.**

Para proyectar los precios de las importaciones originarias de Taiwán y Singapur en este escenario, se estimó que estos precios en el segundo semestre de 2024 registrarían el mismo comportamiento al registrado en el primer semestre de ese mismo año.



En tal sentido, el precio estimado de las importaciones originarias de los demás proveedores internacionales para el segundo semestre de 2024 se mantendrá el nivel de 0,41 USD/Kg.

Posteriormente, se estima que las importaciones originarias de Taiwán y Singapur en 2025 seguirán el comportamiento de la inflación mundial, proyectada por el Fondo monetario Internacional - FMI sobre el precio promedio registrado en 2024.

Dicho esto, para 2025 se estima que el precio de las importaciones originarias de Taiwán y Singapur alcance un nivel de 0,43 USD/Kg.

Así mismo, para 2026 se aplica la variación esperada de la inflación mundial sobre el precio registrado en 2025, por tanto se estima que las importaciones tendrán un precio de 0,44 USD/Kg

Tabla 26. Precios Taiwán y Singapur Proyectados Vajillas y Piezas Sueltas de Porcelana – USD/Kg

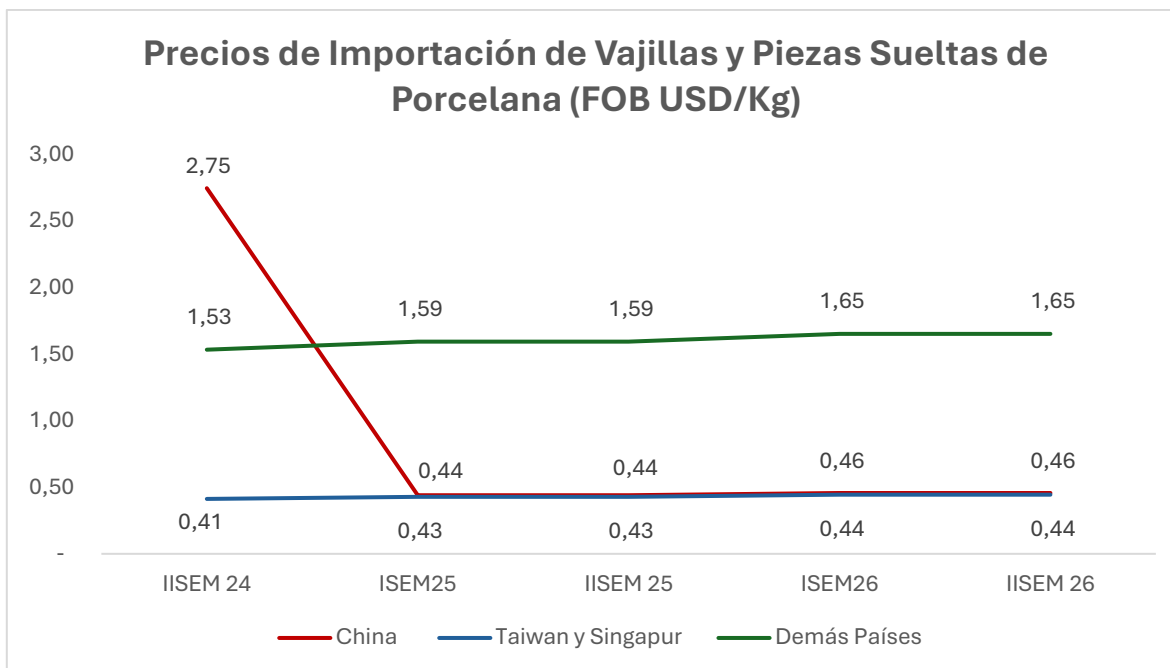
Taiwán y Singapur	IISEM 24	ISEM25	IISEM 25	ISEM26	IISEM 26
FOB USD/Kg	0,41	0,43	0,43	0,44	0,44

Fuente: Cálculos propios. DIAN-FMI

Como se observa en el siguiente gráfico, la tendencia proyectada a partir de las distintas premisas muestra que en el escenario de no prorrogarse la medida, el producto originario de China se mantendrá en niveles inferiores, a los precios del conjunto de las demás importaciones que ingresan al país durante todo el período proyectado.

A su vez se observa como el precio de las importaciones originarias de Taiwán y Singapur mantiene la menor cotización dentro de los proveedores internacionales de vajillas y piezas sueltas de porcelana, por lo cual es importante destacar que el fenómeno de elusión de la medida antes mencionado ha persistido a lo largo del periodo de aplicación de la medida.

Gráfico 21. Proyección precios importaciones de Vajillas y Piezas Sueltas de Porcelana originarias de China vs. Los demás orígenes escenario sin medida – US\$FOB/Kg



Fuente: Peticionario

En ese sentido, es importante señalar que China sigue siendo una gran amenaza para la industria nacional, ya que como se argumentó en secciones anteriores de la presente solicitud, la capacidad de producción de China de vajillas y piezas sueltas de porcelana a lo largo de los años ha venido incrementando, además la desaceleración de la demanda interna propicia el escenario perfecto que impulsa la política tradicional China de exportaciones a los mercados globales a precios de dumping.

En consecuencia, China a través de sus políticas agresivas de exportaciones a precios de dumping, lleva a todas las regiones del planeta sus excedentes. Por consiguiente, la industria colombiana corre riesgo de agudizar su desplazamiento del mercado, ante una eventual supresión del derecho impuesto a las vajillas y piezas sueltas de porcelana provenientes de este origen, dada la necesidad de este país de exportar a precios de dumping, ante la desaceleración de su demanda interna.

En ese sentido, las políticas económicas y comerciales implementadas por el Gobierno demuestran que el mercado de China sigue teniendo fuertes distorsiones que afectan la producción y comercialización de productos claves en todo tipo de industrias, incluida la producción de vajillas y piezas sueltas de porcelana.

Sumado a esto, el conflicto entre Rusia y Ucrania sigue planteando algunos interrogantes relacionados sobre los efectos negativos de este conflicto en el abastecimiento de materias primas y los mercados internacionales.

Por tanto, es importante reiterar la tendencia de China de recurrir a la práctica del dumping en las exportaciones del producto investigado, por lo que ha continuado siendo una amenaza, ya que de no prorrogarse la medida actualmente vigente tal y como lo han hecho otros productores de vajillas y piezas sueltas de porcelana en el mundo, estas importaciones

ingresarán nuevamente al mercado colombiano a precios de dumping, que se mantendrán en niveles muy por debajo de los precios de los demás proveedores internacionales.

Adicionalmente, se continúan observando indicios de elusión de la medida, desde las importaciones originarias de Taiwán y Singapur, dichas importaciones se estiman ingresen a precios cercanos al precio de las importaciones originarias de China en el escenario sin medida, por lo que reiteramos que se prorrogue la medida actualmente vigente establecida mediante la Resolución 054 de 2022 y los mecanismos que permitan el cumplimiento de reglas de origen no preferenciales frente a las importaciones originarias de China.

Escenario en el caso de prorrogar el derecho:

- **Estimación de los precios de importación de las importaciones vajillas y piezas sueltas de Porcelana originarias de China**

A continuación, se presenta la metodología de la estimación de los precios de las importaciones investigadas en el escenario de prorrogarse la medida actualmente vigente, para el segundo semestre de 2024 se estima que el precio de las importaciones originarias de China mantendrá el mismo nivel registrado durante el primer semestre (2,75 USD/Kg).

Por su parte, para los años 2025 y 2026 se estima que las importaciones originarias de China seguirán el comportamiento de la inflación del mundo, proyectada por el fondo Monetario Internacional – FMI.

Dicho esto, para 2025 se estima que el precio de las importaciones investigadas alcance un nivel de 2,86 USD/Kg.

Así mismo, para 2026 se aplica la variación esperada de la inflación mundial sobre el precio registrado en 2025, por tanto se estima que las importaciones tendrán un precio de 2,96 USD/Kg.

Tabla 27. Precios importaciones originarias de China Proyectados Vajillas y Piezas Seltas de Porcelana – USD/Kg

China	IISEM 24	ISEM25	IISEM 25	ISEM26	IISEM 26
FOB USD/Kg	2,75	2,86	2,86	2,96	2,96

Fuente: Cálculos propios. DIAN-FMI

- **Estimación de los precios de importación de las importaciones de vajillas y piezas sueltas de Porcelana originarias de los demás orígenes**

Para la estimación de los precios de las importaciones de los demás proveedores internacionales para el segundo semestre de 2024 y los semestres de los años 2025 y 2026, en el escenario en que se mantengan los derechos antidumping vigentes, se tomó como premisa que las importaciones provenientes de los demás países mantendrán el mismo nivel de precios que en el escenario sin medida. Lo anterior, en el entendido de que estos precios no se ven afectados por las distorsiones de China e ingresan al país a precios de mercado.

Tabla 28. Precios Demás Orígenes Proyectados Vajillas y Piezas Sueltas de Porcelana – USD/Kg

Demás Países	IISEM 24	ISEM25	IISEM 25	ISEM26	IISEM 26
FOB USD/Kg	1,53	1,59	1,59	1,65	1,65

Fuente: Cálculos propios. DIAN-FMI

- **Estimación de los precios de importación de las importaciones de vajillas y piezas sueltas de Porcelana originarias de Taiwán y Singapur.**

Para la estimación de los precios de las importaciones originarias de Taiwán y Singapur para el segundo semestre de 2024 y los semestres de los años 2025 y 2026, en el escenario en que se mantengan los derechos antidumping vigentes, se tomó como premisa que las importaciones provenientes de los demás países mantendrán el mismo nivel de precios que en el escenario sin medida.

Tabla 29. Precios Taiwán y Singapur Proyectados Vajillas y Piezas Sueltas de Porcelana – USD/Kg

Taiwán y Singapur	IISEM 24	ISEM25	IISEM 25	ISEM26	IISEM 26
FOB USD/Kg	0,41	0,43	0,43	0,44	0,44

Fuente: Cálculos propios. DIAN-FMI

9.2.2. Estimación del Precio Proyectado Implícito de la Rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de Porcelana.

Escenario en el caso de no prorrogar el derecho:

A continuación, se presenta la metodología de la estimación de los precios del productor nacional y el impacto que tendrán en el escenario de no prorrogarse la medida actualmente vigente para las vajillas y piezas sueltas de Porcelana:

IISEM 2024:

Para el segundo semestre de 2024, se estima que los precios de productor nacional tendrán el mismo comportamiento al registrado en el primer semestre de ese mismo año, **CONFIDENCIAL** COP/kg.

Para proyectar el precio del productor nacional para los semestres de los años 2025 y 2026 se tienen en cuenta dos efectos, el efecto sobre los precios y el efecto sobre el volumen de ventas. Ya que el cálculo del precio se entiende como un precio promedio ponderado entre dos variables: el volumen de ventas y el precio de cada uno de los subsegmentos. Por lo tanto, la combinación entre el mix de ventas y el precio de cada subsegmento, determina al final el precio promedio ponderado del peticionario en cada semestre proyectado (Ver Anexo 17. Soportes Metodologías Consumo Nacional Aparente y Anexos de Daño Escenario con y Sin Medida – Supuestos Macroeconómicos Corporativo Corona.).



Para el caso de la porcelana, los productos van dirigidos principalmente al segmento HORECA (Hoteles, Restaurantes y Casinos), que está compuesto por tres subsegmentos: Precio, Servicio y Tendencia.

ISEM 2025:

En este orden de ideas, para el primer semestre de 2025, para proyectar el precio del productor nacional se estima, en primer lugar que el productor nacional deberá reducir su precio en el subsegmento precio en un **CONFIDENCIAL** % sobre los precios del 2024 (**CONFIDENCIAL** /kg) y aplicando luego la variación estimada del IPC para el año 2025 (5,8%¹⁸) arrojando una proyección del precio para este segmento de \$ **CONFIDENCIAL** /kg.

Unido a esto el productor nacional deberá reducir los precios del subsegmento servicio un **CONFIDENCIAL** % frente a los precios del 2024 (\$**CONFIDENCIAL** /kg). Posteriormente, se aplica la variación del IPC proyectado para el 2025 (5,8%) arrojando una proyección del precio para este segmento de \$ **CONFIDENCIAL** kg.

Finalmente, en cuanto al sug-segmento tendencia el productor nacional para el primer semestre de 2025 estima que dicho segmento crecerá con el comportamiento de la inflación proyectado para 2025 (5,8%) sobre los precios de 2024 (\$**CONFIDENCIAL** /Kg), arrojando una proyección del precio para este segmento de \$ **CONFIDENCIAL** /kg.

Ahora bien en cuanto al efecto del volumen de ventas, se parte del volumen de ventas proyectadas para este periodo, **CONFIDENCIAL** kg. Teniendo en cuenta que el precio del Productor Nacional depende de la composición de su mix de ventas y del precio de cada uno de los subsegmentos explicados previamente, se procedió a distribuir ese volumen por subsegmento de acuerdo con los siguientes criterios:

- El subsegmento tendencia para el primer semestre de 2025 se estima se vea afectado en diferentes proporciones. El **CONFIDENCIAL** % de las ventas crecerá con respecto al PIB Industrial (1,6%) tomando como base las ventas del primer semestre del 2024 (**CONFIDENCIAL** kg). Mientras que el **CONFIDENCIAL** % restante de las ventas del Sub-Segmento disminuirá un **CONFIDENCIAL** % con respecto al mismo periodo del año anterior (**CONFIDENCIAL** kg), teniendo como resultado un volumen de ventas total de **CONFIDENCIAL** kg para el subsegmento tendencia.
- Para el volumen restante **CONFIDENCIAL** kg (**CONFIDENCIAL** kg – **CONFIDENCIAL** kg = **CONFIDENCIAL** kg), se hace una distribución entre los subsegmentos precio y servicio de acuerdo con la proporción que tenían en el primer semestre de 2023, **CONFIDENCIAL** % y **CONFIDENCIAL** %, dando como resultado un volumen de ventas para cada segmento de **CONFIDENCIAL** kg y **CONFIDENCIAL** kg respectivamente.

Finalmente considerando los efectos sobre el precio y el volumen para cada uno de los subsegmentos, se calculó entonces el precio promedio ponderado, dando como resultado un precio para el ISEM25 de \$ **CONFIDENCIAL** /kg, como se observa a continuación:

¹⁸ Fuente: Supuestos Macroeconómicos Corporativo Corona.



Sub-Segmento	Venta KG ISEM 2025	Precio ISEM 2025	Venta ISEM 2025 \$
PRECIO			
SERVICIO			
TENDENCIA			
Total general			

Tabla. Resumen KG, Precio y Valor ISEM25 Porcelana

$$\text{Precio Ponderado} = \frac{\text{Venta \$}}{\text{Venta KG}} = \frac{\text{CONFIDENCIAL}}{\text{CONFIDENCIAL}} = \$\text{CONFIDENCIAL} / \text{kg}$$

IISEM 25:

En cuanto al segundo semestre de 2025 se estima que para el efecto de los precios para los subsegmentos precio y servicios esto se mantendrán en el mismo nivel de precios observados para el primer semestre del año.

Por su parte, para el subsegmento tendencia se estima que el precio de dicho subsegmento registrará una contracción del 5% sobre el precio registrado en el primer semestre de 2025 (\$CONFIDENCIAL /kg) arrojando una proyección del precio para este segmento de \$CONFIDENCIAL /kg.

Ahora bien en cuanto al efecto del volumen de ventas, se parte del volumen de ventas proyectadas para este periodo, CONFIDENCIAL kg. Teniendo en cuenta que el precio del Productor Nacional depende de la composición de su mix de ventas y del precio de cada uno de los subsegmentos explicados previamente, se procedió a distribuir ese volumen por subsegmento de acuerdo con los siguientes criterios:

- El subsegmento tendencia para el segundo semestre de 2025 se estima se vea afectado en diferentes proporciones. El CONFIDENCIAL % de las ventas crecerá con respecto al PIB Industrial (1,6%) tomando como base las ventas del segundo semestre del 2024 (CONFIDENCIAL kg). Mientras que el CONFIDENCIAL % restante de las ventas del Sub-Segmento disminuirá un CONFIDENCIAL % con respecto al mismo periodo del año anterior (CONFIDENCIAL kg), teniendo como resultado un volumen de ventas total de CONFIDENCIAL kg para el subsegmento tendencia.
- Para el volumen restante CONFIDENCIAL kg (CONFIDENCIAL kg – CONFIDENCIAL kg = CONFIDENCIAL kg), se hace una distribución entre los subsegmentos precio y servicio de acuerdo con la proporción que tenían en el primer semestre de 2023, CONFIDENCIAL % y CONFIDENCIAL %, dando como resultado un volumen de ventas para cada segmento de CONFIDENCIAL kg y CONFIDENCIAL kg respectivamente.

Finalmente considerando los efectos sobre el precio y el volumen para cada uno de los subsegmentos, se calculó entonces el precio promedio ponderado, dando como resultado un precio para el IISEM25 de \$CONFIDENCIAL /kg, como se observa a continuación:



Sub-Segmento	Venta KG IISEM 2025	Precio IISEM 2025	Venta IISEM 2025 \$
PRECIO			
SERVICIO			
TENDENCIA			
Total general			

Tabla. Resumen KG, Precio y Valor IISEM25 Porcelana

$$\text{Precio Ponderado} = \frac{\text{Venta \$}}{\text{Venta KG}} = \frac{\text{CONFIDENCIAL}}{\text{CONFIDENCIAL}} \\ = \$\text{CONFIDENCIAL} / \text{kg}$$

ISEM26:

En cuanto al primer semestre de 2026, para proyectar el precio del productor nacional se estima, en primer lugar que el precio del subsegmento precio seguirá el comportamiento de la variación estimada del IPC para el año 2026 (4%¹⁹) arrojando una proyección del precio para este segmento de \$ **CONFIDENCIAL** /kg.

Así mismo, el precio del subsegmento servicio seguirá el comportamiento de la variación del IPC proyectado para el 2026 (4%) arrojando una proyección del precio para este segmento de \$ **CONFIDENCIAL** /kg.

Por su parte, para el subsegmento tendencia se estima que el precio de dicho subsegmento registrará una contracción del 7% sobre el precio registrado en el segundo semestre de 2025 (\$**CONFIDENCIAL** /kg) Posteriormente, se aplica la variación del IPC proyectado para el 2026 (4,0%) arrojando una proyección del precio para este segmento de \$ **CONFIDENCIAL** /kg.

Ahora bien en cuanto al efecto del volumen de ventas, se parte del volumen de ventas proyectadas para este periodo, **CONFIDENCIAL** kg. Teniendo en cuenta que el precio del Productor Nacional depende de la composición de su mix de ventas y del precio de cada uno de los subsegmentos explicados previamente, se procedió a distribuir ese volumen por subsegmento de acuerdo con los siguientes criterios:

- El subsegmento tendencia para el primer semestre de 2026 se estima se vea afectado en diferentes proporciones. El **CONFIDENCIAL** % de las ventas crecerá con respecto al PIB Industrial (2%) tomando como base las ventas del primer semestre del 2025 (**CONFIDENCIAL** kg). Mientras que el **CONFIDENCIAL** % restante de las ventas del Sub-Segmento disminuirá un **CONFIDENCIAL** % con respecto al mismo periodo del año anterior (**CONFIDENCIAL** kg), teniendo como resultado un volumen de ventas total de **CONFIDENCIAL** kg para el subsegmento tendencia.
- Para el volumen restante **CONFIDENCIAL** kg (**CONFIDENCIAL** kg – **CONFIDENCIAL** kg = **CONFIDENCIAL** kg), se hace una distribución entre los subsegmentos precio y servicio de acuerdo con la proporción que tenían en el primer semestre de 2023,

¹⁹ Fuente: Supuestos Macroeconómicos Corporativo Corona.



CONFIDENCIAL % y **CONFIDENCIAL** %, dando como resultado un volumen de ventas para cada segmento de **CONFIDENCIAL** kg y **CONFIDENCIAL** kg respectivamente.

Finalmente considerando los efectos sobre el precio y el volumen para cada uno de los subsegmentos, se calculó entonces el precio promedio ponderado, dando como resultado un precio para el ISEM26 de \$ **CONFIDENCIAL** /kg, como se observa a continuación:

Sub-Segmento	Venta KG ISEM 2026	Precio ISEM 2026	Venta ISEM 2026 \$
PRECIO			
SERVICIO			
TENDENCIA			
Total general			

Tabla. Resumen KG, Precio y Valor IISEM25 Porcelana

$$\text{Precio Ponderado} = \frac{\text{Venta \$}}{\text{Venta KG}} = \frac{\text{CONFIDENCIAL}}{\text{CONFIDENCIAL}} = \$\text{CONFIDENCIAL} / \text{kg}$$

IISEM26:

En cuanto al segundo semestre de 2026 se estima que para el efecto en los precios, los subsegmentos precio, servicios y tendencia se mantendrán en el mismo nivel de precios observados para el primer semestre del año.

En este orden de ideas, los precios para cada segmento en el Isem de 2026 alcanzarían un nivel de \$ **CONFIDENCIAL** /kg para el subsegmento precio, \$3 **CONFIDENCIAL** /kg para el subsegmento servicio y \$ **CONFIDENCIAL** /kg para el subsegmento tendencia.

Ahora bien en cuanto al efecto del volumen de ventas, se parte del volumen de ventas proyectadas para este periodo, **CONFIDENCIAL** kg. Teniendo en cuenta que el precio del Productor Nacional depende de la composición de su mix de ventas y del precio de cada uno de los subsegmentos explicados previamente, se procedió a distribuir ese volumen por subsegmento de acuerdo con los siguientes criterios:

- El subsegmento tendencia para el segundo semestre de 2026 se estima se vea afectado en diferentes proporciones. El **CONFIDENCIAL** % de las ventas crecerá con respecto al PIB Industrial (2%) tomando como base las ventas del segundo semestre del 2025 (**CONFIDENCIAL** kg). Mientras que el **CONFIDENCIAL** % restante de las ventas del Sub-Segmento disminuirá un **CONFIDENCIAL** % con respecto al mismo periodo del año anterior (**CONFIDENCIAL** kg), teniendo como resultado un volumen de ventas total de **CONFIDENCIAL** kg para el subsegmento tendencia.
- Para el volumen restante **CONFIDENCIAL** kg (**CONFIDENCIAL** kg – **CONFIDENCIAL** kg = **CONFIDENCIAL** kg), se hace una distribución entre los subsegmentos precio y servicio de acuerdo con la proporción que tenían en el primer semestre de 2023, **CONFIDENCIAL** % y **CONFIDENCIAL** %, dando como resultado un volumen de ventas para cada segmento de **CONFIDENCIAL** kg y **CONFIDENCIAL** kg respectivamente.



Finalmente considerando los efectos sobre el precio y el volumen para cada uno de los subsegmentos, se calculó entonces el precio promedio ponderado, dando como resultado un precio para el IISEM26 de \$ **CONFIDENCIAL** /kg, como se observa a continuación:

Sub-Segmento	Venta KG IISEM2026	Precio IISEM 2026	Venta IISEM 2026 \$
PRECIO			
SERVICIO			
TENDENCIA			
Total general			

Tabla. Resumen KG, Precio y Valor IISEM26 Porcelana

$$\text{Precio Ponderado} = \frac{\text{Venta \$}}{\text{Venta KG}} = \frac{\text{CONFIDENCIAL}}{\text{CONFIDENCIAL}} \\ = \$ \text{CONFIDENCIAL} / \text{kg}$$

Finalmente a continuación se presenta el resumen de los precios del productor nacional de vajillas y piezas sueltas de porcelana proyectados para el escenario en el que no se prorroguen los derechos:

Tabla 30. Precios Proyectados Vajillas y Piezas Seltas de Porcelana Productor Nacional Escenario sin Medida – COP/Kg

Precio Peticionario	IISEM 24	IISEM 25	IISEM 25	IISEM 26	IISEM 26
COP/Kg	CONFIDENCIAL				

Fuente: Peticionario

Escenario en el caso de prorrogar el derecho:

A continuación, se presenta la metodología de la estimación de los precios del productor nacional y el impacto que tendrán en el escenario de prorrogarse la medida actualmente vigente para las vajillas y piezas sueltas de porcelana.

Para el segundo semestre de 2024, se estima que los precios de productor nacional tendrán el mismo comportamiento al registrado en el primer semestre de ese mismo año, **CONFIDENCIAL** COP/kg.

Posteriormente, para proyectar los precios del primero y segundo semestre de 2025 se toman como referencia los precios de 2024, precio al que luego se le aplica el IPC para 2025 proyectado para Colombia. El precio que se estima tendrá el productor nacional en ese año será de **CONFIDENCIAL** COP/kg.

De igual manera, para estimar los precios de 2026, se toma el precio estimado para 2025 y nuevamente se le aplica el IPC proyectado para ese mismo año. El precio que se estima tendrá el productor nacional en 2026 será de **CONFIDENCIAL** USD/kg.

Tabla 31. Precios Proyectados Vajillas y Piezas Sueltas de Porcelana Productor Nacional Escenario con Medida – COP/Kg

Precio Peticionario	IISEM 24	IISEM25	IISEM 25	IISEM26	IISEM 26
COP/Kg	CONFIDENCIAL				

Fuente: Peticionario

9.2.3. En relación con el comportamiento de los componentes del Consumo Nacional Aparente de las vajillas y piezas sueltas de porcelana.

Como se indicó al inicio de esta sección, las estimaciones de las variables de interés que componen el Consumo Nacional Aparente (en adelante “CNA”) se realizará en dos escenarios:

- c. Si se elimina el derecho sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias de China que se impuso mediante la Resolución 2460 de 2006.
- d. Si se prorroga el derecho sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias de China que se impuso mediante la Resolución 2460 de 2006.

Con el fin de proyectar el comportamiento de las importaciones investigadas y del volumen de ventas de la rama de producción nacional dentro del mercado de vajillas y piezas sueltas de porcelana en Colombia, en primer lugar, se calculó el Consumo Nacional Aparente (en adelante “CNA”), es decir, el volumen que probablemente será demandado de estos productos durante los próximos años.

A continuación, se presenta la estimación del CNA total para el periodo comprendido entre 2024 y 2026:

En primer lugar, se calcula el CNA real, que abarca desde el primer semestre de 2022 hasta el primer semestre de 2024, utilizando cifras reales de ventas nacionales e importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana. Posteriormente, se proyecta el CNA para el segundo semestre de 2024 y para los semestres de los años 2025 y 2026.

Para calcular el CNA del segundo semestre de 2024, se consideró la proyección de ventas del Plan de Ventas y Operaciones (PVO) del peticionario. Según esta estimación, se prevé que las ventas de vajillas y piezas sueltas de porcelana experimentarían una contracción de -0,4% en comparación con el segundo semestre de 2023, al pasar de **CONFIDENCIAL** kg a **CONFIDENCIAL** kg (Ver Anexo 17. Soportes Metodologías Consumo Nacional Aparente y Anexos de Daño Escenario con y Sin Medida – Supuestos Macroeconómicos Corporativo Corona).

En cuanto las importaciones, se encuentran compuestas por las importaciones originarias de China, Taiwán y Singapur y los demás orígenes. Dichas importaciones se estimaron utilizando



la metodología Box y Jenkins, la cual permite la identificación, estimación, validación y obtención de pronósticos utilizando modelos de series de tiempo univariadas.²⁰

A partir de lo anterior, se estima que el CNA de vajillas y piezas sueltas de loza para el segundo semestre de 2024 alcanzará un nivel de **CONFIDENCIAL** kg. En tal sentido el CNA de vajillas y piezas sueltas de loza en 2024 alcanzaría un nivel de **CONFIDENCIAL** kg.

Para los años 2025 y 2026, se calculó el CNA como la suma del volumen de ventas nacionales proyectado y el total de importaciones estimadas. En este sentido, se consideraron las estimaciones del volumen de ventas proporcionadas por el peticionario, las cuales se fundamentaron en un análisis interno que evaluó el comportamiento de las ventas a través de diversos canales de distribución y segmentos comerciales, además, de tener en cuenta las expectativas de crecimiento del PIB industrial, estimadas por Fedesarrollo y publicadas en el Informe Prospectiva Económica – Julio 2024 Fedesarrollo (ver Anexo 15).

Por su parte, al igual que para el segundo semestre de 2024 las importaciones se proyectaron a partir de modelos de series de tiempo univariadas utilizando la metodología Box y Jenkins, para los semestres de 2025 y 2026.

Teniendo en cuenta lo anterior, se estimó que para el año 2025 el CNA de vajillas y piezas sueltas de loza alcanzará un nivel de **CONFIDENCIAL** kg, mientras que para el año 2026 el CNA alcanzaría un nivel de **CONFIDENCIAL** Kg.

Ahora bien, teniendo el consumo total proyectado, a continuación se presenta la estimación de cada uno de los componentes del mercado de vajillas y piezas sueltas de porcelana en los dos escenarios propuestos, es decir, en el escenario en el que no se prorrogue la medida y en el escenario en el que se decida mantenerla.

A continuación, se presenta la estimación del CNA en el escenario de mantener la medida actualmente vigente.

Escenario en el caso de prorrogarse el derecho:

En primer lugar se estimaron los volúmenes de las importaciones originarias de China, Taiwán y Singapur y los demás países para el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2024 y el primer semestre de 2026 utilizando la metodología Box-Jenkins con series univariadas de tiempo para modelar y estimar los pronósticos semestrales a partir de las importaciones clasificadas por la subpartida arancelaria 6911.00.00.00.²¹

²⁰ Anexo 13. Metodología de Proyección Volúmenes de Importación de vajillas y piezas sueltas de loza y porcelana, Escenarios con y sin Medida – Pronósticos de las Importaciones Provenientes de China, Taiwán y Singapur, y el consolidado del Resto del Mundo.

²¹ Anexo 13. Metodología de Proyección Volúmenes de Importación de vajillas y piezas sueltas de loza y porcelana, Escenarios con y sin Medida – Pronósticos de las Importaciones Provenientes de China, Taiwán y Singapur, y el consolidado del Resto del Mundo.



En este orden de ideas a continuación se presentan los volúmenes de importación estimados para cada uno de los orígenes en el periodo proyectado:

- **Importaciones investigadas**

En cuanto a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias de China, para el segundo semestre de 2024 se estimó que de mantenerse vigente la medida, las importaciones de China se mantendrán en niveles cercanos a los observados en 2023.

En tal sentido, para 2024 se estimó que las importaciones originarias de china durante el segundo semestre de 2024 alcanzarían un volumen de 703.007 kg, por tanto sumando el volumen real importado durante el primer semestre, para 2024 las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana cerrarían con un volumen de 1.352.952 kg.

Por su parte, para 2025 las importaciones originarias de China alcanzaran un nivel de 1.370.014 kg, de los cuales 696.079 kg corresponden al primer semestre y 673.935 kg corresponden al segundo semestre del año.

En cuanto a 2026, el volumen importado de vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias de China, se estima que registre un nivel de 1.368.535 kg, Dicho volumen anual resulta de la sumatoria de los volúmenes semestrales, los cuales para 2026, se estima que alcancen un nivel de 703.260 kg para el primer semestre y 665.275 kg para el segundo semestre.

- **Importaciones Taiwán y Singapur**

En cuanto a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias de Taiwán y Singapur, para el segundo semestre de 2024 se estimó que de mantenerse vigente la medida, las importaciones se mantendrán en niveles cercanos a los observados en 2023.

En tal sentido, para 2024 se estimó que las importaciones originarias de Taiwán y Singapur durante el segundo semestre de 2024 alcanzarían un volumen de 770.120 kg, por tanto sumado al volumen real importado durante el primer semestre, para 2024 las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias Taiwán y Singapur cerrarían con un volumen de 1.579.548 kg.

Por su parte, para 2025 las importaciones originarias de Taiwán y Singapur alcanzaran un nivel de 1.282.552 kg, de los cuales 29.918 kg corresponden al primer semestre y 28.983 kg corresponden al segundo semestre del año.

En cuanto a 2026, el volumen importado de vajillas y piezas sueltas de porcelana, se estima que registre un nivel de 63.450 kg, Dicho volumen anual resulta de la sumatoria de los volúmenes semestrales, los cuales para 2026, se estima que alcancen un nivel de 812.316 kg para el primer semestre y 470.236 kg para el segundo semestre.

- **Importaciones originarias de los demás países**

En el caso de las importaciones originarias de los demás países se espera que mantengan la tendencia y el volumen de importación se acerque al volumen observado en 2023. En este orden de ideas, se estimó que para el segundo semestre de 2024 las importaciones de los



demás países alcanzaran un volumen de 293.808 kg, por lo que se estima que a cierre de 2024 las importaciones de los demás proveedores internacionales cierren con un volumen anual de 515.515 kg.

Para 2025 se estima que el volumen de las importaciones originarias de los demás países alcanzará un nivel de 578.404 kg, de los cuales 292.123 kg corresponden al primer semestre y 286.281 kg corresponden al segundo semestre del año.

Mientras que para 2026, el volumen importado de vajillas y piezas sueltas de porcelana, se estima que registre un nivel de 547.448 kg, Dicho volumen anual resulta de la sumatoria de los volúmenes semestrales, los cuales para 2026, se estima que alcancen un nivel de 275.563 kg durante el primer semestre y 271.884 kg para el segundo semestre del año.

- **Volumen de Ventas del Peticionario**

IISEM 2024:

Se tomó la proyección del Plan de Ventas y Operaciones (PVO) de septiembre de 2024, que incluye datos reales de ventas desde 2022 hasta agosto de 2024, así como estimaciones para el periodo de septiembre a diciembre de 2024.

En el primer semestre del 2024 se evidenció una contracción del mercado del 21,2% con respecto al mismo periodo del 2023, pasando de un volumen de ventas de **CONFIDENCIAL** kg a **CONFIDENCIAL** kg. Para el segundo semestre de 2024, se consideran las ventas reales de julio y agosto, y se realiza un análisis interno para proyectar las ventas de septiembre a diciembre, utilizando información recopilada por el área comercial sobre ventas e inventarios de los clientes. Esta proyección también toma en cuenta eventos comerciales relevantes, como ofertas navideñas, Black Friday y regalos corporativos de fin de año.

Se estima un menor decrecimiento para el segundo semestre del 2024, siendo este de 0,4% respecto al mismo periodo del 2023, debido a una mejor dinámica del canal Detallista. Pasando entonces de un volumen de ventas en el segundo semestre del 2023 de 517.808 kg a 515.796 kg para el segundo semestre del 2024.

Volumen de ventas 2025 – 2026:

Se realizó un análisis detallado para cada canal de distribución, caracterizando su funcionamiento y dinámica de ventas. Los canales de distribución para el caso de las vajillas y piezas sueltas de loza son: canal Detallista, canal digital, canal directo, canal institucional, canal mayorista y canal moderno (Ver Anexo 17. Soportes Metodologías Consumo Nacional Aparente y Anexos de Daño Escenario con y Sin Medida – Supuestos Macroeconómicos Corporativo Corona).

ISEM – IISEM 2025:

Para efectos de la proyección de ventas se tuvieron en cuenta las siguientes premisas:

- Análisis de ventas históricas muestra una recuperación tras la caída en 2020 por la pandemia.



- Se proyecta un crecimiento del **CONFIDENCIAL** % para 2025 en los canales Detallista, Directo, Mayorista y Moderno.
- Para el Canal Institucional, no se prevén proyecciones específicas debido a su enfoque en productos de Loza.
- En el Canal Digital, se proyecta del **CONFIDENCIAL** % aumentando de **CONFIDENCIAL** kg a **CONFIDENCIAL** kg

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, se proyecta el 2025 así:

Canal	2024 KG	2025 KG	% Crec
Detallista			
Digital			
Directos			
Institucional			
Mayorista			
Moderno			
Total general			

ISEM – IISEM 2026:

En cuanto al volumen de ventas de 2026, se mantuvo la misma metodología utilizada para el año 2025, sin embargo, se ajustaron las premisas para cada uno de los canales de distribución así:

- Para los canales Detallista, Directo, Mayorista y Moderno, se aplica un crecimiento del **CONFIDENCIAL** % del PIB de la Industria sobre las ventas de 2025.
- Para el Canal Institucional, no se prevén proyecciones específicas debido a su enfoque en productos de Loza.
- Para el Canal digital se mantiene un crecimiento del **CONFIDENCIAL** %, proyectando ventas de **CONFIDENCIAL** kg para 2026.

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, se proyecta el 2026 así:

Canal	2025 KG	2026 KG	% Crec
Detallista			
Digital			
Directos			
Institucional			
Mayorista			
Moderno			
Total general			

Finalmente, del volumen total proyectado se distribuyó semestralmente con base en el comportamiento de ventas de 2023, es decir, **CONFIDENCIAL** % en el ISEM y de **CONFIDENCIAL** % en el IISEM.



A continuación, se presenta la estimación del CNA de vajillas y piezas sueltas de porcelana para el período de análisis:

Tabla 32. Consumo Nacional Aparente Real y Proyectado – Vajillas y piezas sueltas de porcelana – Escenario con Medida

[Kg]	ISEM22	IISEM22	ISEM23	IISEM23	ISEM24	IISEM24	ISEM25	IISEM25	ISEM26	IISEM26
VENTAS PETICIONARIO										
IMPORTACIONES TOTALES	1.748.186	1.585.812	1.567.324	1.277.133	1.681.080	1.766.935	1.800.517	1.430.453	1.743.674	1.275.875
China	516.292	696.996	605.749	697.828	649.945	703.007	696.079	673.935	703.260	665.275
Taiwán+Singapur	851.975	695.887	751.461	302.967	809.428	770.120	812.316	470.236	764.850	338.715
Demás	379.918	192.929	210.114	276.338	221.707	293.808	292.123	286.281	275.563	271.884
CONSUMO NACIONAL APARENTE										

[Kg]	P. Aplicación Medida ISEM22-ISEM24	P. Proyectado IISEM24-IISEM26	Var %
VENTAS PETICIONARIO			4,5%
IMPORTACIONES TOTALES	1.571.907	1.603.491	2,0%
China	633.362	688.311	8,7%
Taiwán+Singapur	682.344	631.247	-7,5%
Demás	256.201	283.932	10,8%
CONSUMO NACIONAL APARENTE			3%

Fuente: DIAN – Peticionario

En el escenario en el que se prorrogue la medida, se espera que el comportamiento de las ventas tenga un ligero crecimiento, al igual que las importaciones, especialmente desde China y los demás países, mientras que las importaciones originarias de Taiwán y Singapur tendrían una ligera tendencia decreciente.

Bajo este contexto, el Consumo Nacional Aparente en el período de aplicación de la medida (primer semestre de 2022 – primer semestre de 2024) frente al proyectado (segundo semestre de 2024– segundo semestre de 2026), registraría un crecimiento del 3%, al pasar de **CONFIDENCIAL** kilogramos a **CONFIDENCIAL** kilogramos.

En tal sentido, en un mercado que se crece 3%, las ventas de los peticionarios tan solo se crecen 4,5% al pasar de **CONFIDENCIAL** kg a **CONFIDENCIAL** kg al comparar el promedio del periodo de aplicación de la medida frente al periodo proyectado.

Por su parte las importaciones tan solo crecieron en 2% al pasar de 1.571.907 kg en el periodo de aplicación de la medida a 1.603.491 kg durante el periodo proyectado. Explicado principalmente por un crecimiento del 10,8% en el volumen importado originario de los demás países, al pasar de 256.201 kg a 283.932 kg, unido a un crecimiento del 8,7% observado en las importaciones originarias de China, las cuales pasaron de 633.362 kg en promedio durante el periodo de aplicación de la medida a 688.311 kg para el periodo proyectado.

Mientras que las importaciones originarias de Taiwán y Singapur registran un decrecimiento del 7,5% al pasar de 682.344 kg en el periodo de aplicación de la medida a 631.247 kg en el periodo proyectado.

Tabla 33. Composición del consumo Nacional Aparente Real y Proyectado – Vajillas y piezas sueltas de porcelana – Escenario con Medida

Part. Semestral (%)	ISEM22	IISEM22	ISEM23	IISEM23	ISEM24	IISEM24	ISEM25	IISEM25	ISEM26	IISEM26
VENTAS PETICIONARIO										
IMPORTACIONES TOTALES										
China										
Taiwán+Singapur										
Demás										
CONSUMO NACIONAL APARENTE	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Part. Semestral (%)	P. Aplicación Medida ISEM22-ISEM24	P. Proyectado IISEM24-IISEM26	Var pp
VENTAS PETICIONARIO			
IMPORTACIONES TOTALES			
China			
Taiwán+Singapur			
Demás			
CONSUMO NACIONAL APARENTE	100%	100%	-

Fuente: DIAN – Peticionario

En cuanto a la composición del mercado de vajillas y piezas sueltas de porcelana, en el escenario de prorrogar los derechos, las ventas del peticionario mantendrían su participación del mercado en el mismo nivel, ya que tan solo ganarían 0,60 pp de participación dentro del mercado al pasar de **CONFIDENCIAL** % a **CONFIDENCIAL** % para el periodo proyectado.

Por su parte, las importaciones perderían cederían -0,60 pp de participación del mercado al pasar de **CONFIDENCIAL** % a **CONFIDENCIAL** %, lo que indica que la participación del total importado dentro del mercado se mantendría en los mismo niveles.

No obstante, quienes pierden mayor participación dentro del mercado son las importaciones originarias de Taiwán y Singapur quienes ceden 3,37 pp de participación del mercado al pasar de **CONFIDENCIAL** % durante el periodo de aplicación de la medida a **CONFIDENCIAL** % para el periodo proyectado.

Ahora bien, en cuanto a China, las importaciones se mantienen en el mismo nivel de participación dentro del mercado, ya que tan solo ganan 1,71 pp al pasar de **CONFIDENCIAL** % a **CONFIDENCIAL** %, así mismo, las importaciones originarias de los demás países mantendrían su participación dentro del mercado en los mismos niveles, al pasar de **CONFIDENCIAL** % a **CONFIDENCIAL** %. Por tanto, en un escenario donde se mantiene la medida actualmente vigente, el peticionario puede mantener su volumen de ventas y competir a precios de mercado, logrando incluso ganar participación dentro del mercado.

A continuación, se presenta la estimación del CNA en el escenario en el que se asume que las importaciones investigadas ingresaran nuevamente al país sin corregir la práctica desleal del dumping, como consecuencia de no mantener la medida actualmente vigente.

Escenario en el caso de no prorrogarse el derecho:



En primer lugar se estimaron los volúmenes de las importaciones originarias de China, Taiwán y Singapur y los demás países para el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2024 y el primer semestre de 2026 utilizando la metodología Box-Jenkins con series univariadas de tiempo para modelar y estimar los pronósticos semestrales a partir de las importaciones clasificadas por la subpartida arancelaria 6912.00.00.00.²²

Para el escenario en el caso de no prorrogarse la medida, se estima que las importaciones originarias de China ganan participación dentro del mercado de vajillas y piezas sueltas de porcelana, desplazando a los demás orígenes de importación, específicamente a Taiwán y Singapur ya que sin presencia de medidas no habría incentivo para la práctica de la elusión.

En este orden de ideas a continuación se presentan los volúmenes de importación estimados para cada uno de los orígenes en el periodo proyectado:

- **Importaciones investigadas**

En cuanto a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias de China, para el segundo semestre de 2024 se estimó que debido a que para este periodo aún se encuentran vigentes la medida antidumping, el volumen de importaciones sería igual al registrado en el escenarios con medida.

En tal sentido, para 2024 se estimó que las importaciones originarias de china durante el segundo semestre de 2024 alcanzarían un volumen de 703.007 kg, por tanto sumando el volumen real importado durante el primer semestre, para 2024 las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana cerrarían con un volumen de 1.352.952 kg.

Por su parte, para 2025 las importaciones originarias de China sin imposición de medidas incrementarían significativamente al registrar un volumen de 2.445.248 kg, de los cuales 1.058.005 kg corresponden al primer semestre y 1.431.327 kg corresponden al segundo semestre del año.

En cuanto a 2026, el volumen importado de vajillas y piezas sueltas de loza originarias de China, se estima que registre un nivel de 2.573.122 kg, Dicho volumen anual resulta de la sumatoria de los volúmenes semestrales, los cuales para 2026, se estima que alcancen un nivel de 1.058.005 kg para el primer semestre y 1.515.117 kg para el segundo semestre.

- **Importaciones Taiwán y Singapur**

En cuanto a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias de Taiwán y Singapur, para el segundo semestre de 2024 se estimó que debido a que para este periodo aún se encuentran vigentes la medida antidumping, el volumen de importaciones sería igual al registrado en el escenario con medida.

En tal sentido, para 2024 se estimó que las importaciones originarias de Taiwán y Singapur durante el segundo semestre de 2024 alcanzarían un volumen de 770.120 kg, por tanto

²² Anexo 13. Metodología de Proyección Volúmenes de Importación de vajillas y piezas sueltas de loza y porcelana, Escenarios con y sin Medida – Pronósticos de las Importaciones Provenientes de China, Taiwán y Singapur, y el consolidado del Resto del Mundo.



sumado al volumen real importado durante el primer semestre, para 2024 las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana originarias Taiwán y Singapur cerrarían con un volumen de 1.579.548 kg.

Por su parte, para 2025 sin imposición de medidas las importaciones originarias de Taiwán y Singapur seguirían una tendencia decreciente, ya que no existiría incentivo para la práctica de la elusión, por tanto dichas importaciones registrarían un volumen de 908.114 kg, de los cuales 499.844 kg corresponden al primer semestre y 408.270 kg corresponden al segundo semestre del año.

En cuanto a 2026, se espera que la tendencia evidenciada en 2025 se mantenga, por tanto, se estima que las importaciones originarias de Taiwán y Singapur registren un volumen de 760.226 kg, Dicho volumen anual resulta de la sumatoria de los volúmenes semestrales, los cuales para 2026, se estima que alcancen un nivel de 418.444 kg para el primer semestre y 341.783 kg para el segundo semestre.

- **Importaciones originarias de los demás países**

En el caso de las importaciones originarias de los demás países se espera que para el segundo semestre de 2024 debido a que para este periodo aún se encuentran vigentes la medida antidumping, el volumen de importaciones se mantenga igual al registrado en el escenario con medida.

En este orden de ideas, se estimó que para el segundo semestre de 2024 las importaciones de los demás países alcanzaran un volumen de 293.808 kg, por lo que se estima que a cierre de 2024 las importaciones de los demás proveedores internacionales cierren con un volumen anual de 515.515 kg.

Para 2025 se estima que el volumen de las importaciones originarias de los demás países alcanzará un nivel de 395.940 kg, de los cuales 184.116 kg corresponden al primer semestre y 211.824 kg corresponden al segundo semestre del año.

Mientras que para 2026, el volumen importado de vajillas y piezas sueltas de loza, se estima que registre un nivel de 312.403 kg, Dicho volumen anual resulta de la sumatoria de los volúmenes semestrales, los cuales para 2026, se estima que alcancen un nivel de 184.516 kg durante el primer semestre y 212.079 kg para el segundo semestre del año.

- **Volumen de ventas del peticionario**

IISEM 2024:

Para el segundo semestre del 2024 las medidas siguen vigentes, por lo cual, las ventas del productor nacional serán iguales a las calculadas en el escenario con medidas. Es decir que, para el IISEM24 se proyecta de acuerdo con el plan de ventas de Locería Colombiana de septiembre de 2024.

IISEM25-IISEM2026:



Las ventas del productor nacional se estimaron a partir de la diferencia entre el CNA proyectado y las importaciones totales proyectadas.

Año	Semestre	Volumen
2025	I SEM	-
2025	II SEM	-
2026	I SEM	-
2026	II SEM	-

Fuente: Peticionario

Estas estimaciones están justificadas a partir de un ejercicio interno realizado por el peticionario en el que tuvo en cuenta la combinación de dos criterios: el precio proyectado de las importaciones investigadas y el comportamiento del segmento comercial al que van dirigidos este tipo de productos (Ver Anexo 17. Soportes Metodologías Consumo Nacional Aparente y Anexos de Daño Escenario con y Sin Medida – Supuestos Macroeconómicos Corporativo Corona).

Tabla 34. Consumo Nacional Aparente Real y Proyectado – Vajillas y piezas sueltas de porcelana – Escenario sin Medida

[Kg]	I SEM22	II SEM22	I SEM23	II SEM23	I SEM24	II SEM24	I SEM25	II SEM25	I SEM26	II SEM26
VENTAS PETICIONARIO										
IMPORTACIONES TOTALES	1.748.186	1.585.812	1.567.324	1.277.133	1.681.080	1.766.935	1.697.881	2.051.421	1.660.965	2.068.979
China	516.292	696.996	605.749	697.828	649.945	703.007	1.013.921	1.431.327	1.058.005	1.515.117
Taiwán+Singapur	851.975	695.887	751.461	302.967	809.428	770.120	499.844	408.270	418.444	341.783
Demás	379.918	192.929	210.114	276.338	221.707	293.808	184.116	211.824	184.516	212.079
CONSUMO NACIONAL APARENTE										

[Kg]	P. Aplicación Medida I SEM22-I SEM24	P. Proyectado II SEM24-II SEM26	Var %
VENTAS PETICIONARIO			-45,1%
IMPORTACIONES TOTALES	1.571.907	1.849.236	17,6%
China	633.362	1.144.275	80,7%
Taiwán+Singapur	682.344	487.692	-28,5%
Demás	256.201	217.269	-15,2%
CONSUMO NACIONAL APARENTE			3%

Fuente: DIAN – Peticionario

En el escenario en el que se asume no se prorrogará la medida, se estima un impacto negativo significativo en las ventas del peticionario, mientras que las importaciones, especialmente desde China, aumentarían considerablemente.

Bajo este contexto, el Consumo Nacional Aparente en el período de aplicación de la medida (primer semestre de 2022 – primer semestre de 2024) frente al proyectado (segundo semestre de 2024 – segundo semestre de 2026), registraría un crecimiento del 3%, al pasar de **CONFIDENCIAL** kilogramos a **CONFIDENCIAL** kilogramos.



Frente a un escenario donde no se prorroga la medida y el mercado tan solo crece un 3%, las ventas del peticionario se verían afectadas por una contracción del 45,1%, ya que pasarían de un volumen de ventas de **CONFIDENCIAL** durante el periodo de aplicación de la medida a un volumen de **CONFIDENCIAL** para el periodo proyectado sin imposición de medidas.

El principal beneficiario de la no prórroga de la medida serían las importaciones de China con un crecimiento de 80,7%, al pasar de un promedio de 633.362 kilogramos durante el período de aplicación de la medida, a un promedio de 1.144.275 kilogramos en el período proyectado.

Por otra parte, las importaciones desde los Taiwán y Singapur registrarían una reducción del -28,5%, al pasar de un promedio de 682.344 kilogramos en el período de aplicación de la medida a 487.692 kilogramos en el período proyectado.

Mientras que, las importaciones desde los demás países registrarían una reducción del -15,2%, al pasar de un promedio de 639.357 kilogramos en el período de aplicación de la medida a 146.828 kilogramos en el período proyectado.

En cuanto a las ventas nacionales, en el escenario en el que no se prorroguen los derechos antidumping, registrarían una caída de -45,5% al pasar de un promedio **CONFIDENCIAL** kg en el periodo de aplicación de la medida a **CONFIDENCIAL** kg durante el periodo proyectado.

Las variaciones en el volumen de ventas que generaría la no prórroga de los derechos antidumping traerían a su vez cambios significativos en la participación del mercado. El principal resultado sería una pérdida significativa de la participación de mercado para el peticionario. Por otra parte, las importaciones, especialmente desde China, aumentarían considerablemente su cuota de mercado.

La participación de las ventas del peticionario en el mercado disminuiría en -11 pp, pasando desde **CONFIDENCIAL** % en el período de aplicación de la medida, a **CONFIDENCIAL** % en el período proyectado. Mientras que las importaciones totales aumentarían su participación dentro del mercado en 11 pp, pasando de **CONFIDENCIAL** % a **CONFIDENCIAL** %.

Este cambio es explicado de forma significativa por China. Las importaciones provenientes de este país incrementarían su participación un 23 pp, pasando de **CONFIDENCIAL** % a **CONFIDENCIAL** %. Por su parte, las importaciones de los demás proveedores internacionales experimentarían una reducción de -2,21 pp, pasando de **CONFIDENCIAL** % a **CONFIDENCIAL** %. Mientras que las importaciones originarias de Taiwán y Singapur verían su participación reducida en -9,54 pp al pasar de **CONFIDENCIAL** % a **CONFIDENCIAL** %.

Lo anterior evidencia que frente a un escenario en el que se no se prorrogan las medidas las importaciones originarias de China, que volverían a ingresar a precios de dumping recuperarían participación dentro del mercado y desplazarían al resto de proveedores internacionales.

Tabla 35. Composición del consumo Nacional Aparente Real y Proyectado – Vajillas y piezas sueltas de porcelana – Escenario sin Medida

Part. Semestral (%)	ISEM22	IISEM22	ISEM23	IISEM23	ISEM24	IISEM24	ISEM25	IISEM25	ISEM26	IISEM26
VENTAS PETICIONARIO										
IMPORTACIONES TOTALES										
China										
Taiwán+Singapur										
Demás										
CONSUMO NACIONAL APAREN	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Part. Semestral (%)	P. Aplicación Medida	P. Proyectado	Var pp
	ISEM22-ISEM24	IISEM24-IISEM26	
VENTAS PETICIONARIO			- 11,44
IMPORTACIONES TOTALES			11,44
China			23,10
Taiwán+Singapur			- 9,45
Demás			- 2,21
CONSUMO NACIONAL APAREN	100%	100%	-

Fuente: DIAN – Peticionario

Por lo anteriormente expuesto, queda ampliamente demostrado que de no mantener la medida impuesta mediante la Resolución 2460 del 27 de octubre de 2006 a las importaciones de vajillas y piezas sueltas de porcelana, la rama de la producción nacional vería seriamente comprometida su sostenibilidad por causa de la práctica desleal del dumping en las importaciones originarias de China que ingresarán al país a precios de dumping.

10. ESTIMACIÓN DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DE LA RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL

10.1. Rama de la producción nacional de vajillas y piezas sueltas de loza.

Teniendo en cuenta el marco jurídico aplicable, a continuación, se presenta un análisis prospectivo y detallado de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional de vajillas y piezas sueltas de loza en el escenario de eliminar el derecho antidumping y en el escenario de mantener el derecho antidumping.

En este análisis, los Períodos comparados corresponden al Período de aplicación de la medida (ISEM22-ISEM24) y al Período proyectado (IISEM24-IISEM26).

La información económica y financiera se encuentra debidamente diligenciada en los siguientes anexos:

Anexo 10: Variables de Daño

Anexo 11: Información sobre inventarios, producción y ventas

Anexo 12: Estados de resultados y estado de costos de producción

El comportamiento de las variables de daño importante de la línea de producción nacional, comprende en primer lugar, un análisis semestral de las fluctuaciones de las cifras reales de cada una de las variables económicas y en segundo lugar, una comparación de promedios de las cifras reales correspondientes al periodo comprendido entre el primer semestre de 2022 y el primer semestre de 2024, período durante el cual han estado vigentes los derechos antidumping, con respecto al promedio de las proyecciones entre el segundo semestre de 2024 y segundo semestre de 2026, en los escenarios, de mantener los derechos antidumping vigentes, al igual que el escenario de eliminar los derechos antidumping vigentes.

Tabla 36. Análisis prospectivo del daño importante de las variables económicas y financieras de la rama de producción nacional – Loza

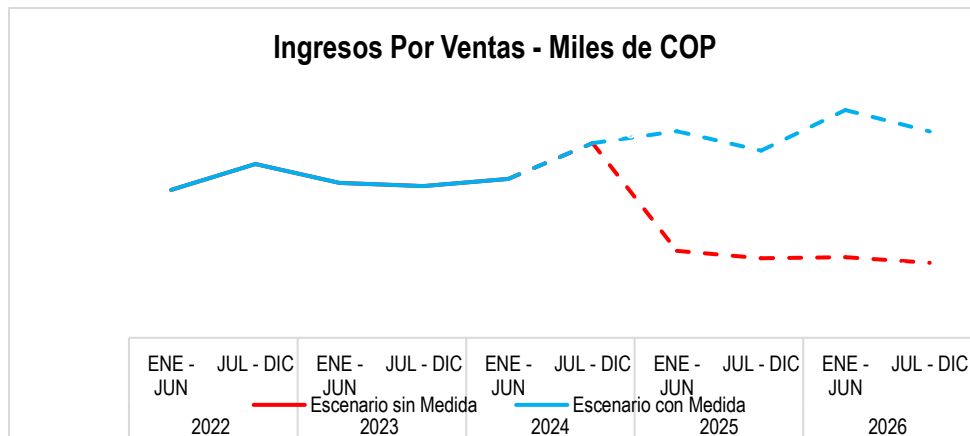
VARIABLES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS	P. Aplicación de la Medida	Promedios sin Medida Cifras Reales vs Cifras Proyectadas	Var %	Promedios con Medida Cifras Reales vs Cifras Proyectadas	Var %
	ISEM22-ISEM24	IISEM24-IISEM26		IISEM24-IISEM26	
INGRESOS POR VENTAS NETAS - ('000 \$)	CONFIDENCIAL		-34%		30%
COSTO DE VENTAS - ('000 \$)			-16%		18%
PRECIO NOMINAL IMPLÍCITO EN ESTADO RESULTADOS - (\$/KG)			19%		28%
UTILIDAD BRUTA ('000 \$)			-78%		59%
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA %			27		6
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN (KG)			-34%		0,5%
AUTOCONSUMO (KG)			-32%		0,4%
VOLUMEN DE VENTAS NACIONALES (KG)			-45%		0,4%
INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTO TERMINADO (KG)			-14%		17%
INVENTARIO FINAL DE PRODUCTO TERMINADO (KG)			-24%		17%
PRODUCTIVIDAD - ton por trabajador- S/PROD NACIONAL TOTAL			-22%		0%
CAPACIDAD INSTALADA ASIGNADA AL PRODUCTO (KG)			2%		2%
USO DE LA CAPACIDAD INSTALADA - % (2) - S/PROD NACIONAL TOTAL			21,32	1,18	
EMPLEO DIRECTO (# empleados promedio mes)			-17%		0%
VOLUMEN DE EXPORTACIONES (KG)			0,4%		0%
SALARIOS NOMINALES MENSUALES - Por trabajador ('000 \$)			26%		26%

Fuente: Peticionario.

A continuación, se presenta un análisis detallado para cada una de las variables económicas:

- Ingresos por Ventas**

Gráfico 22. Ingresos por venta vajillas y piezas sueltas de Loza



Fuente: Peticionario.

2023 REPORT TO CONGRESS ON CHINA'S WTO COMPLIANCE



**UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE
FEBRUARY 2024**

2023 REPORT TO CONGRESS ON CHINA'S WTO COMPLIANCE



**UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE
FEBRUARY 2024**

TABLE OF CONTENTS

FOREWORD	1
EXECUTIVE SUMMARY	2
INTRODUCTION	8
ASSESSMENT OF CHINA'S WTO MEMBERSHIP	8
China's WTO Accession	8
Expectations of WTO Membership	9
China's WTO Compliance Record	10
Adoption of Market-Oriented Principles	11
Compliance with WTO Rules	14
PAST EFFORTS TO ADDRESS THE CHINA CHALLENGE	16
WTO-Focused Strategies	16
Strategies Outside the WTO	18
TODAY'S CHINA CHALLENGE	19
U.S. TRADE POLICY TOWARD CHINA	23
Domestic Investment	23
Bilateral Engagement	24
Enforcement	24
Domestic Trade Tools	24
Allies and Partners	26
SPECIFIC TRADE CONCERNS	28
Industrial Plans	28
State-Owned Enterprises	30
Technology Transfer	32
Indigenous Innovation	33
Subsidization	34
Industrial Subsidies	34
Excess Capacity	35
Agricultural Domestic Support	36
Fisheries Subsidies	37
Import Policies	38
Trade Remedies	38
Tariff-Rate Quota Administration for Agricultural Commodities	39
VAT Rebates and Related Policies for Agricultural Commodities	39

TABLE OF CONTENTS

Environmental Policies	39
Import Ban on Scrap Materials	39
Import Ban on Remanufactured Products	40
Labor	40
Sanitary and Phytosanitary Measures	42
Overview	42
Agricultural Biotechnology Approvals	42
Food Safety Law	43
Poultry	43
Pork	44
Beef	44
Technical Barriers to Trade	45
Standards	45
Cosmetics	46
Investment Restrictions	47
Competition Policies	48
Export Policies	49
Export Restraints	49
VAT Rebates and Related Policies	50
Intellectual Property Rights	51
Overview	51
Trade Secrets	51
Bad Faith Trademark Registration	53
Online Infringement	53
Counterfeit Goods	54
Pharmaceuticals and Medical Devices	55
Pharmaceuticals	55
Medical Devices	57
Services	58
Overview	58
Banking Services	59
Securities, Asset Management and Future Services	59
Insurance Services	59
Electronic Payment Services	60
Internet-Enabled Payment Services	61
Telecommunications Services	61
Internet Regulatory Regime	61
Voice-Over-Internet Protocol Services	62
Cloud Computing Services	62
Audio-visual and Related Services	62
Theatrical Films	63

TABLE OF CONTENTS

Services (continued)	
Online Video and Entertainment Services	63
Legal Services	63
Express Delivery Services	64
Digital Trade and Electronic Commerce Policies	64
Data Restrictions	64
Secure and Controllable ICT Policies	64
Encryption	66
Government Procurement	66
Administrative Process	68
Administrative Licensing	68
Transparency	68
Overview	68
Publication of Trade-Related Measures	68
Notice-and-Comment Procedures	68
Translations	69
Inquiry Point	69
Social Credit System	70
Other Non-Tariff Measures	72

ABBREVIATIONS

ACFTU	All China Federation of Trade Unions
CBIRC	China Banking and Insurance Regulatory Commission
CED	U.S.-China Comprehensive Economic Dialogue
CFDA	China Food and Drug Administration
CNIPA	China's National Intellectual Property Administration
GACC	General Administration of Customs of China
ISO	International Organization for Standardization
JCCT	U.S.-China Joint Commission on Commerce and Trade
MIIT	Ministry of Industry and Information Technology
MARA	Ministry of Agriculture and Rural Affairs
MOF	Ministry of Finance
MOFCOM	Ministry of Commerce
MOST	Ministry of Science and Technology
NBC	National Biosafety Committee
NDRC	National Development and Reform Commission
NMPA	National Medical Products Administration
PBOC	People's Bank of China
SAC	Standardization Administration of China
SAIC	State Administration for Industry and Commerce
SAMR	State Administration for Market Regulation
SASAC	State-owned Assets Supervision and Administration Commission
SAT	State Administration of Taxation
SCLAO	State Council's Legislative Affairs Office
SED	U.S.-China Strategic Economic Dialogue
S&ED	U.S.-China Strategic and Economic Dialogue
WTO	World Trade Organization

FOREWORD

This is the 22nd report prepared pursuant to section 421 of the U.S.-China Relations Act of 2000 (P.L. 106-286), 22 U.S.C. § 6951 (the Act), which requires the United States Trade Representative (USTR) to report annually to Congress on compliance by the People's Republic of China (China) with commitments made in connection with its accession to the World Trade Organization (WTO), including both multilateral commitments and any bilateral commitments made to the United States. The report covers calendar year 2022. It also incorporates the findings of the Overseas Compliance Program, as required by section 413(b)(2) of the Act, 22 U.S.C. § 6943(b)(2).

In preparing this report, USTR drew on its experience in overseeing the U.S. Government's monitoring of China's WTO compliance efforts. USTR chairs the Trade Policy Staff Committee (TPSC) Subcommittee on China, an inter-agency body whose mandate is, *inter alia*, to assess China's efforts to comply with its WTO commitments. This TPSC subcommittee is composed of experts from USTR, the Departments of Agriculture, Commerce, Labor, Justice, State and Treasury, the Environmental Protection Agency, the

Federal Trade Commission and the U.S. Patent and Trademark Office, among other agencies. Members of the TPSC subcommittee work closely with State Department economic officers, Foreign Commercial Service officers, Enforcement and Compliance officers and Intellectual Property Attachés from the Commerce Department, Foreign Agricultural Service officers, Customs and Border Protection attachés and Immigration and Customs Enforcement attachés at the U.S. Embassy and Consulates General in China, who are active in gathering and analyzing information, maintaining regular contacts with U.S. industries operating in China and maintaining a regular dialogue with Chinese government officials at key ministries and agencies. The TPSC subcommittee meets in order to evaluate and coordinate U.S. engagement with China in the trade context.

To aid in its preparation of this report, USTR as chair of the TPSC published a notice in the Federal Register on August 17, 2023. The notice asked interested parties to submit written comments. A number of written comments were received from interested parties. These written comments are available at www.regulations.gov under docket no. USTR-2023-0008.

EXECUTIVE SUMMARY

In this report, we provide an updated assessment of China's WTO membership. This assessment reveals the unique and very serious challenge that China's state-led, non-market approach to the economy and trade continues to pose for the global trading community. While the United States and other like-minded WTO Members have pursued various WTO-focused strategies over the years to address the many problems created by China, it remains clear that new and more effective strategies – including strategies that involve taking actions outside the WTO where necessary – are critically needed to address those problems.

When China acceded to the WTO in 2001, it voluntarily agreed to embrace the WTO's open, market-oriented approach and to embed it in China's economic and trading system and institutions. China also agreed to take on the obligations set forth in existing WTO rules, while also making numerous China-specific commitments. As we previously documented, and as remains true today, China's record of compliance with these terms has been poor.

As has been previously documented, China has a long record of violating, disregarding and evading existing WTO rules. China has also sought to frustrate WTO oversight and accountability mechanisms, such as through its poor record of adhering to its WTO transparency obligations. In addition, and more critically, after more than two decades of WTO membership, China still embraces a state-led, non-market approach to the economy and trade, despite other WTO Members' expectations – and China's own representations – that China would transform its economy and pursue the open, market-oriented approach endorsed by the WTO. In fact, China's embrace of a state-led, non-market approach to the economy and trade has increased rather than decreased over the past decade, and the mercantilism that it generates has harmed and disadvantaged U.S. companies and workers, as well

as companies and workers of other WTO Members, often severely.

The vast majority of the harm that China inflicts upon other WTO Members is attributable not to China's periodic non-compliance with existing WTO rules, but rather to the daily impact of China's state-led, non-market approach to the economy and trade, which relies heavily on interventions in the market by the Chinese government and, increasingly in recent years, the Chinese Communist Party (CCP or the Party). As is well-documented, the Chinese government and the CCP routinely intervene in the market using a wide array of non-market policies and practices, both to provide artificial competitive advantages to Chinese industries and enterprises and to actively disadvantage foreign industries, enterprises and workers.

China's decision to continue pursuing a state-led, non-market approach to the economy and trade after acceding to the WTO takes on significantly added importance because China is the second largest economy in the world and the largest trader among WTO Members. As a result, as time has borne out, the policies and practices that it pursues can have a tremendous impact on bilateral and global trade.

As is now more than clear, China's approach to the economy and trade, which is characterized by a routine reliance on non-market policies and practices, undermines fair, market-oriented decisions made by foreign enterprises and distorts market outcomes in significant ways. Observers have coined various terms to describe China's economic system, from "state capitalism" to "China, Inc.," and, more recently, "CCP, Inc." Whatever terminology is used in an attempt to capture the essence of China's economic system, the unique challenge posed for the global trading community is clear. Foreign enterprises are competing not only against Chinese enterprises but also the Chinese state. As a result, the playing field is simply not level. It is heavily skewed against foreign enterprises

wherever they seek to compete against Chinese enterprises, whether it is in China's market or in other markets around the world.

It is important to highlight, moreover, that China has not simply continued to pursue what it termed a "socialist market economy" when it joined the WTO. China's so-called "socialist market economy" has turned decidedly predatory. In other words, China no longer relies on central planning simply to direct and guide the business decisions of Chinese industries and enterprises. Rather, China is now using its state-led, non-market approach to the economy and trade in ways designed to secure the dominance of Chinese enterprises, both in the China market and in global markets. As part of this pursuit of international dominance, China is targeting both traditional industries and emerging industries, not only by providing its own industries with unprecedented financial and regulatory support but also by actively pursuing policies and practices that are calculated to disadvantage and ultimately displace foreign competitors.

Over the years, the non-market policies and practices that China has deployed as it seeks to achieve and maintain the dominance of Chinese industries and enterprises are myriad. They are also constantly evolving. While the particular combination of non-market policies and practices that China deploys in pursuit of securing dominant market shares for Chinese businesses domestically and globally can vary from industry to industry, any list of the most common non-market policies and practices that the Chinese state currently deploys is long and includes:

- adopting and pursuing industrial plans that target specific industries for domination by Chinese enterprises, including by establishing capacity, production and export levels or market share targets;
- directing, pressuring or otherwise acting to ensure that Chinese enterprises adhere to the

objectives set forth in the state's industrial plans;

- placing CCP officials in state-owned enterprises and private Chinese enterprises in management positions in order to monitor, direct, pressure or otherwise influence commercial decision making;
- deploying massive and frequently non-transparent subsidies relentlessly in pursuit of industrial plan objectives, including via policy banks, state-owned commercial banks and government investment and guidance funds at all levels of government;
- transferring risk to the state through loan guarantees and loan rollovers for Chinese enterprises in targeted industries;
- failing to publish final central level and provincial level measures that provide subsidies or other financial support to Chinese enterprises;
- directing, pressuring or otherwise acting to ensure that foreign enterprises operating in China not make business decisions that conflict with the objectives of the state's industrial plans, including in some cases by embedding CCP officials in those enterprises;
- according special regulatory and other preferences and competitive advantages to state-owned enterprises;
- directing or allowing government regulatory authorities to exercise their authority in a discriminatory manner, including by treating Chinese enterprises more favorably than foreign or foreign-invested enterprises;
- directing or sponsoring the theft of intellectual property rights, trade secrets and confidential business information for commercial use;

- engaging in forced or pressured technology transfer;
 - directing, pressuring or otherwise acting to ensure that Chinese enterprises pursue acquisitions of foreign enterprises whose technologies are needed to achieve the state's industrial plan objectives;
 - directing, pressuring or otherwise acting to ensure that Chinese enterprises purchase Chinese-made products over imported products in accordance with the state's industrial plan objectives;
 - directing, pressuring or otherwise acting to ensure that Chinese enterprises invest in and secure access to raw materials outside of China for the sole use of Chinese enterprises producing downstream products in accordance with the state's industrial plan objectives;
 - retaliating against foreign enterprises when they offend the Chinese state or otherwise act in a manner that displeases the Chinese state, thereby creating a chilling business environment for all foreign enterprises, especially ones with business operations located in China;
 - using selective or arbitrary application or enforcement of intellectual property law to achieve the state's industrial plan objectives;
 - using selective or arbitrary application or enforcement of competition law to achieve the state's industrial plan objectives;
 - pursuing unique national standards when international standards already exist in order to leverage the economic power of China's market to promote or compel the adoption of those standards in global markets;
 - using unfair labor practices, such as forced labor, restrictions on labor mobility, institutional constraints on the extent to which wage rates are determined through free bargaining between labor and management, the denial of the rights of workers to associate and to organize and collectively bargain, and a prohibition on the formation of independent trade unions to represent workers, which artificially lower labor costs for Chinese enterprises, especially in industrial sectors;
 - condoning lax enforcement of environmental laws and regulations, which artificially lowers labor costs for Chinese enterprises, especially in industrial sectors;
 - creating or maintaining persistent non-market excess capacity in industries through state-owned enterprises and private Chinese enterprises, to the detriment of competing foreign enterprises in the China market and in global markets around the world;
 - directing the judiciary to render decisions that serve the state's industrial plan objectives; and
 - failing to publish all central level and provincial level laws, regulations and other measures that impact the rights and obligations of enterprises and individuals.
- It is evident that China does not deploy these non-market policies and practices in isolation or only in a few industries. China resorts to some combination of these non-market policies and practices in many industries. China's efforts are also relentless. China has shown every indication that it will continue to intervene in the market in any way that it deems necessary to achieve the state's industrial plan objectives. China does not act with moderation.
- An example of the magnitude of China's efforts can be seen in a review of how China pursues one type of non-market policy or practice, namely, China's practice of directing or sponsoring the theft of intellectual property rights, trade secrets and

confidential business information for commercial use. In recent public remarks, intelligence and law enforcement officials from the Five Eyes countries – Australia, Canada, New Zealand, the United Kingdom and the United States – characterized the scale of the Chinese state's pursuit and sponsorship of this type of theft as unprecedented in human history. They added that it is the biggest of any country in the world and, indeed, bigger than every other country in the world combined. In the United States alone, in 2023, there were approximately 2,000 active investigations into apparent state-sponsored theft by China covering a diverse array of industries, from aviation to biotechnology to robotics, among many others. The Five Eyes officials noted that while all countries engage in clandestine activities for national security purposes, China is different in that the Chinese state steals information and then uses it for commercial advantage.

Plainly, China's approach is far different from the open, market-oriented approach envisioned by the WTO membership and pursued by the United States and almost all other WTO Members. China routinely deploys economic and trade policies and practices that promote unfair competition and state-directed outcomes rather than fair competition and market-based outcomes. China often does not enable or allow enterprises to make their own commercial decisions, nor does it treat all enterprises engaged in commercial activities equally or allow private actors to determine the allocation of resources. China also does not require its regulatory authorities to administer in a fair, transparent, impartial and reasonable manner all laws, regulations and other measures pertaining to or affecting trade in goods, trade in services, investment and trade-related aspects of intellectual property rights. In addition, China does not maintain an independent judiciary, nor does it publish all laws, regulations and other measures that impact the rights and obligations of enterprises and individuals.

At present, moreover, there are no indications that China is considering taking meaningful steps toward the adoption of the open, market-oriented economic

system that the WTO membership has endorsed and expects of all WTO Members. In fact, China continues to take steps designed to increase, not decrease, the role of the Chinese state in the market.

Critically, the WTO has been unable to effectively address China's continued pursuit of a state-led, non-market approach to the economy and trade. While some of the non-market policies and practices pursued by China are disciplined by existing WTO rules, resort to WTO dispute settlement has proven ineffective in changing or discouraging China's behavior in any fundamental way. For the most part, however, it has become clear that China's non-market policies and practices are not effectively disciplined by existing WTO rules. Indeed, when WTO Members developed and agreed on the existing WTO rules, they simply did not contemplate that a WTO Member would ever pursue many of the policies and practices that now emanate from China's state-led, non-market approach to the economy and trade. In short, China's approach is fundamentally at odds with the multilateral trading system.

It is now more than two decades since China joined the WTO, and it is clear that China has not lived up to the bargain that it struck with WTO Members when it acceded to the WTO, as recounted above. With existing WTO disciplines having proved to be ineffective, or simply not designed to discipline many of the types of harmful non-market policies and practices deployed by the Chinese state, it is also clear – and has been clear for some time – that solutions independent of the WTO are needed.

While the WTO can still play a role in addressing certain aspects of the unique challenge that China poses for the global trading community, the United States believes, realistically, that other strategies are needed. For that reason, the United States has been pursuing a multi-faceted approach that accounts for the current realities in the U.S.-China trade relationship and the many problems that China generates for the United States and other trading

partners, both now and likely in the future. As the U.S. Trade Representative previously announced, the U.S. approach includes four principal components.

First, it is critical that the United States take steps domestically to invest in, and build policies supportive of, the industries of today and tomorrow. Important steps taken to date include the passage of the CHIPS and Science Act, the Inflation Reduction Act and the Infrastructure Investment and Jobs Act, as well as the many subsequent efforts to implement those Acts.

Second, the United States is continuing to pursue bilateral engagement with China. China is an important trading partner, and every avenue for obtaining real change in its economic and trade regime must be utilized. We are focused on the United States' most fundamental concerns with China's state-led, non-market approach to the economy and trade, enumerated above, rather than on resuming dialogues focused on isolated issues that leave the core China challenge unaddressed. At the same time, the United States will continue to work to hold China accountable for its existing commitments.

Third, it is clear that domestic trade tools – including updated or new domestic trade tools reflecting today's realities – will be necessary to secure a more level playing field for U.S. workers and businesses. The United States continues to explore how best to use and improve domestic trade tools to achieve that end.

Finally, it is equally critical for the United States to work intensely and broadly with allies and like-minded partners in order to build support for solutions to the many significant problems that China's state-led, non-market approach to the economy and trade has created for the global trading community. The United States recognizes that each trading partner may be impacted differently by the many types of non-market policies and practices that China pursues, but we all must work together if we are to be able to find viable

solutions. This work is ongoing and is taking place in bilateral, regional and multilateral fora, including the WTO.

Importantly, among U.S. trading partners, there is a growing convergence about the need to approach trade relations with China with more realism, like the United States has been doing. China's increased use of economic coercion in recent years has certainly played a role in this convergence. As its economic power has grown, the Chinese government more and more has resorted to the threat or use of measures affecting trade and investment in an abusive, arbitrary or pretextual manner to pressure, induce or influence a foreign government into taking, or not taking, a decision or action in order to achieve a strategic political or policy objective, or to prevent or interfere with the foreign government's exercise of its legitimate sovereign rights or choices. It is particularly troubling to witness an authoritarian government using economic coercion to influence the policies being pursued by democratic countries. However, even so, the more significant factor in this convergence of thinking is the incontrovertible evidence of the significant harm being caused by China's state-led, non-market – and predatory – approach to the economy and trade. Indeed, this harm is not confined to the advanced market economies, as emerging and developing economies tend to be particularly adversely impacted by China's non-market policies and practices.

At the same time, despite China's rhetoric, the United States does not view “decoupling” from China as the solution to the many problems posed by China's state-led, non-market approach to the economy and trade. Indeed, if the United States were to decouple from China, it would not address those problems.

The United States has taken targeted actions, including on export controls and outbound investment, to protect our national security, consistent with our approach to the U.S.-China economic and trade relationship, which is more

appropriately characterized as one of de-risking and diversifying, not decoupling. Because the Chinese government continually intervenes in the market and actively seeks to advantage Chinese enterprises and disadvantage foreign enterprises, the United States is not in a position to rely on the good will of the Chinese state when it comes to supply chains, especially for critical minerals. Similarly, U.S. companies with operations in China are not able to have confidence that they will be treated fairly by the Chinese state, and they increasingly are re-evaluating the degree of their dependence on the China market.

Nevertheless, the United States still seeks to trade with China, just as the United States seeks to do with other countries. But the terms of competition must be fair. U.S. companies and workers need to be able to compete on a level playing field with Chinese companies and workers, whether in the U.S. market, China's market or other markets around the world.

For two-way trade to expand, both the United States and China need to be committed to it. But questions remain about China's commitment, as China itself appears to be pursuing a decoupling strategy – and not just from the United States.

China's "dual circulation" strategy, in place since 2020, touts the importance of China continuing to participate in international trade, while simultaneously seeking to become self-sufficient domestically. What this means in reality is that, for now, China will continue to export to the world (often at predatory prices), including the negative externalities from its industrial policies, and China will continue to welcome foreign companies operating in China and continue to import products needed by Chinese companies, especially in

technology products. However, once Chinese companies are capable of displacing the foreign competition in any particular industry in the China market, the Chinese state will no longer welcome foreign companies and their products.

Another by-product of China's drive for domestic self-sufficiency, of course, is the non-market excess capacity that it inevitably creates, to the detriment of foreign producers and efficient investment around the world. Indeed, in 2022, China accounted for the largest global trade surplus in the history of the world, totaling \$877.6 billion, which was more than three times the total for the country with the next largest global trade surplus, Russia.

Whatever term might best describe China's "dual circulation" strategy, it is plainly not a strategy ever envisioned by, or condoned by, the WTO membership. The autarky that this strategy envisions runs counter to the WTO's goal of developing an integrated, more viable and durable multilateral trading system. In other words, this strategy is best viewed as further evidence of China's broader intent to re-shape the international order and move the world away from rules-based engagement premised on market-based competition.

The United States, in contrast, remains committed to the WTO and the shared values upon which it is based, including openness, fair competition, non-discrimination, reciprocity and transparency as well as adherence to the rule of law. But serious challenges threaten those core values, most notably the challenge posed by the policies and practices that emanate from China's state-led, non-market – and predatory – approach to the economy and trade.

INTRODUCTION

In this report, we first provide a broad assessment of China's WTO membership to date. Next, we discuss past strategies that have been used, without success, in an attempt to address the many problems that China's state-led, non-market approach to the economy and trade creates for the United States and other WTO Members. We then describe the nature of the China challenge as it exists today and explain how the United States' trade policy is dealing with it. Lastly, we catalogue, on a topic-by-topic basis, the many specific trade concerns generated by China's outlier behavior.

ASSESSMENT OF CHINA'S WTO MEMBERSHIP

In assessing China's WTO membership below, we first recall the terms of China's accession to the WTO. As explained below, these terms included commitments to adhere to the rules and principles set forth in the WTO agreements as well as an unprecedented number of China-specific commitments intended to facilitate China's intended transition to a market economy. These terms also included an expectation that China would pursue an open and market-oriented approach to the economy and trade, like other WTO Members. After reviewing the terms of China's accession to the WTO, we then review China's record of compliance, which has been poor.

CHINA'S WTO ACCESSION

In July of 1986, China applied for admission to the WTO's predecessor, the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). The GATT formed a Working Party in March of 1987, composed of all interested GATT contracting parties, to examine China's application and negotiate terms for China's accession. For the next eight years, negotiations

were conducted under the auspices of the GATT Working Party. Following the formation of the WTO on January 1, 1995, pursuant to the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization (WTO Agreement), a successor WTO Working Party, composed of all interested WTO Members, took over the negotiations.

Like all WTO accession negotiations, the negotiations with China had three basic aspects. First, China provided information to the Working Party regarding its trade regime. China also updated this information periodically during the 15 years of negotiations to reflect changes in its trade regime. Second, each interested WTO Member negotiated bilaterally with China regarding market access concessions and commitments in the goods and services areas, including, for example, the tariffs that would apply on industrial and agricultural goods and the commitments that China would make to open up its market to foreign services suppliers. The most trade liberalizing of the concessions and commitments obtained through these bilateral negotiations were consolidated into China's Goods and Services Schedules and apply to all WTO Members. Third, overlapping in time with these bilateral negotiations, China engaged in multilateral negotiations with Working Party members on the rules that would govern trade with China. Throughout these multilateral negotiations, U.S. leadership in working with China was critical to removing obstacles to China's WTO accession and achieving a consensus on appropriate rules commitments. These commitments are set forth in China's Protocol of Accession and an accompanying Report of the Working Party.

WTO Members formally approved an agreement on the terms of accession for China on November 10, 2001, at the WTO's Fourth Ministerial Conference, held in Doha, Qatar. One day later, China signed the agreement and deposited its instrument of ratification with the Director-General of the WTO. China became the 143rd member of the WTO on December 11, 2001. China's Protocol of Accession, accompanying Working Party Report and Goods and

Services Schedules are available on the WTO's website (www.wto.org).

To accede to the WTO, China agreed to take concrete steps to remove trade barriers and open its markets to foreign companies and their exports from the first day of accession in virtually every product sector and for a wide range of services. Supporting these steps, China also agreed to undertake important changes to its legal framework, designed to add transparency and predictability to business dealings.

Like all acceding WTO Members, China also agreed to assume the obligations of more than 20 existing multilateral WTO agreements. Areas of principal concern to the United States and China's other trading partners, as evidenced by the accession negotiations, included core principles of the WTO, such as most-favored nation treatment, national treatment, transparency and the availability of independent review of administrative decisions. Other key concerns arose in the areas of agriculture, sanitary and phytosanitary measures, technical barriers to trade, trade-related investment measures, customs valuation, rules of origin, import licensing, antidumping, subsidies and countervailing measures, trade-related aspects of intellectual property rights and services. For some of its obligations, China was allowed minimal transition periods, where it was considered necessary.

Through its membership in the WTO, China also became subject to the same expectations as other WTO Members, as set forth in the Marrakesh Declaration issued in April 1994 at the conclusion of the Uruguay Round negotiations. There, among other things, WTO Members expressly affirmed their view that the WTO Member economies would participate in the international trading system based on "open, market-oriented policies."

Even though the terms of China's accession agreement are directed at the opening of China's market to WTO Members, China's accession agreement also includes provisions designed to

address issues related to any injury that U.S. or other WTO Members' industries and workers might experience based on import surges or unfair trade practices, particularly during what was envisioned to be a time of transition for China from a non-market economy to a market economy. These mechanisms include: (1) a special textile safeguard mechanism (which expired on December 11, 2008, seven years after China's WTO accession); (2) a unique, China-specific safeguard mechanism allowing a WTO Member to take action against increasing Chinese imports that disrupt its market (which expired on December 11, 2013, 12 years after China's WTO accession); (3) an expression of the ability of WTO Members to use an antidumping methodology that is not based on a strict comparison with domestic prices or costs in China if the producers under investigation cannot clearly show that market economy conditions prevail in the industry producing the like product with regard to the manufacture, production and sale of that product; and (4) an expression of the ability to use methodologies for identifying and measuring subsidy benefits to Chinese enterprises that are not based on terms and conditions prevailing in China.

With China's consent, the WTO also created a special multilateral mechanism for reviewing China's compliance on an annual basis. Known as the Transitional Review Mechanism, this mechanism operated annually for eight years after China's accession. A final review, looking back over the first 10 years of China's WTO membership, took place in 2011.

EXPECTATIONS OF WTO MEMBERSHIP

For all WTO Members, the expectations of WTO membership are clearly set forth in the Marrakesh Declaration issued in April 1994 at the conclusion of the Uruguay Round negotiations. There, WTO Members expressly affirmed their view that the establishment of the WTO ushers in a "new era of global economic cooperation" that "reflect[s] the widespread desire to operate in a fairer and more open multilateral trading system." WTO Members

further made clear their determination that their economies would participate in the international trading system, based on both “open, market-oriented policies” and “the commitments set out in the Uruguay Round Agreements and Decisions.”

As this language makes clear, it was not contemplated that any WTO Member would reject market-based policies in favor of a state-led trade regime. It also was not contemplated that any WTO Member would pursue mercantilist outcomes instead of policies promoting a fairer and more open multilateral trading system. Rather, it was expected that each WTO Member would pursue open, market-oriented policies. The pursuit of open, market-oriented policies means not only adhering to the agreed rules but also observing in good faith the fundamental principles that run throughout the many WTO agreements, which include non-discrimination, openness, reciprocity, fairness and transparency.

When China acceded to the WTO in 2001, it agreed to embrace the WTO’s open, market-oriented approach and embed it in its trading system and institutions. Through China’s commitments and representations, WTO Members understood that China intended to dismantle existing state-led, mercantilist policies and practices, and they expected China to continue on its then-existing path of economic reform and successfully complete a transformation to a market-oriented economy and trade regime.

China’s protocol of accession to the WTO sets out China’s obligations under the WTO agreements as well as numerous additional China-specific commitments made necessary because of the need for China to transform its approach to the economy and trade. China itself acknowledged “the evolving nature of its economy,” and it confirmed that “a socialist market economy system was applied” in China. Similarly, WTO Members highlighted that “China was continuing the process of transition towards a full market economy.” WTO Members noted, for example, that “the special features of

China’s economy, in its present state of reform, still created the potential for a certain level of trade-distorting subsidization.”

For these reasons, it was agreed that special safeguard-like provisions would be included among the terms of China’s protocol of accession as protective measures while China completed its transformation into a market economy. As noted above, for example, China’s protocol of accession included a China-specific safeguard mechanism, special antidumping rules and special methodologies for identifying and measuring subsidy benefits. It also created a unique, 10-year review mechanism designed to monitor China’s progress in implementing its many WTO commitments and to secure updated information on the use of industrial plans by China.

CHINA’S WTO COMPLIANCE RECORD

As has been catalogued in prior reports, China has a poor record when it comes to complying with WTO rules and observing the fundamental principles on which the WTO agreements are based – non-discrimination, openness, reciprocity, fairness and transparency. Too often, China flouts the rules to achieve industrial domination objectives. In addition, and of serious concern to the United States and other WTO Members, China has not made sufficient progress in transitioning toward a market economy. China continues to embrace a state-led, non-market and mercantilist approach to the economy and trade. This approach results in sophisticated and expansive policies and practices that often evade effective WTO disciplines and cause serious harm to markets, workers and industries in the United States and other WTO Members. At the same time, China has used the benefits of WTO membership – including its guarantee of open, non-discriminatory access to the markets of other WTO Members – to become the WTO’s largest trader, while resisting calls for further liberalization of its trade regime by claiming to be a “developing” country.

ADOPTION OF MARKET-ORIENTED POLICIES

Since last year's report, our assessment of China's record in terms of transitioning to a market economy has not changed. More than two decades after its accession to the WTO, China has still not embraced open, market-oriented policies. The state remains in control of China's economy, and it heavily intervenes in the market to achieve anticompetitive industrial policy objectives. Indeed, the state's already sizable role continues to grow, not recede.

As we detailed in prior reports, China pursues a wide array of continually evolving interventionist policies and practices. It offers substantial government guidance, resources and regulatory support to domestic industries, including China's state-owned enterprises and numerous other domestic companies. At the same time, it also seeks to limit market access for imported goods and services and restrict the ability of foreign manufacturers and services suppliers to do business in China in various ways. The benefits that China's industries realize from these non-market policies and practices largely come at the expense of China's trading partners and their workers and companies, as markets all over the world are distorted, and the playing field is heavily skewed against foreign companies that seek to compete against Chinese companies, whether in China's market or markets outside of China.

This situation has worsened over the past decade. Since new leaders assumed power in China in 2013, the state's role in the economy – effectuated by the Chinese government and, increasingly, the CCP – has grown. While China has repeatedly signaled in recent years that it is pursuing “economic reform,” China's concept of “economic reform” differs from the type of change that a country would be pursuing if it were embracing open, market-oriented policies. For China, “economic reform” appears to mean deepening the management of the economy by the government and the Party and strengthening state-owned and state-invested enterprises. Meanwhile, as the state's role in the economy has increased in

recent years, the depth and breadth of challenges facing U.S. and other foreign companies doing business in China – or competing with favored Chinese companies in markets outside of China – have similarly increased.

To fully appreciate the challenges presented by China's non-market economy, it is vital to understand the extent to which the state still maintains control over economic decision-making in China. As we catalogued in prior reports, a thorough examination of China's Constitution, relevant directives and pronouncements by China's leadership, legislative and regulatory measures issued by the Chinese government, China's industrial plans and the actions of the Chinese government and the CCP leave no doubt that the state maintains a tight grip on virtually all economic activity. Indeed, the government and the Party have constitutional mandates to develop a “socialist market economy with Chinese characteristics.” To fulfill these mandates, the framework of China's economy is set by the government and the Party, which exercise control directly and indirectly over the allocation of resources through instruments such as government ownership and control of key economic actors and innumerable government directives. The government and the Party also direct and channel economic actors to meet the state's planning targets. The government and the Party permit market forces to operate only to the extent that they accord with China's industrial policy objectives, which typically target industries for domination by Chinese companies. When there is conflict between market outcomes and the state's objectives, the government and the Party intervene to ensure that the state's objectives prevail.

Aside from the role of the government and the Party in managing the economy, there are also serious concerns over how the government and the Party exercise influence over the operations and investment decisions of state-owned and state-invested enterprises and private enterprises, including foreign-invested enterprises. This

influence continues to grow, as the Party is increasing its control over key actors in China's economy and not, as had been hoped, enabling China's transition to a market economy.

China claims that its state-owned and state-invested enterprises make business decisions independently of the state and based on market principles. However, the government and the Party continue to exercise control over state-owned and state-invested enterprises. Among other things, they appoint and control key executives through the Chinese Communist Party Organization Department. They also provide state-owned and state-invested enterprises with preferential access to important inputs (such as land and capital) and other competitive advantages unavailable to private Chinese companies. State-owned and state-invested enterprises, in turn, play an outsized role in China's economy. For example, state-owned and state-invested enterprises outstrip private Chinese companies in terms of their share of total credit, their market dominance in key industries and their share of total market capitalization on China's stock market.

Both state-owned and state-invested enterprises and private Chinese companies also host internal Party committees capable of exercising government and Party influence over their corporate governance and business decisions. This arrangement is codified in Chinese law under Article 19 of the *Company Law*, which applies to both state-owned and state-invested enterprises and private Chinese companies. In recent years, moreover, the Party has taken steps to increase the strength and presence of Party committees within all of these companies. For example, state-owned and state-invested enterprises and private Chinese companies are being pressured to amend their articles of association to ensure Party representation on their boards of directors, usually as the Chairman of the Board, and to ensure that important company decisions are made in consultation with Party cells.

Increasingly in recent years, China has also taken "golden shares" in large private Chinese companies. Under this type of arrangement, the Chinese government via a government guidance fund or other state-backed entity purchases a small stake in the company in exchange for a seat on the board of directors or veto rights. The result is stronger Chinese government oversight and control of the company's operations.

As we explained in prior reports, U.S. industry associations report that the Party is also taking steps to influence the managerial and investment decisions of foreign-invested enterprises in China through the insertion of Party cells. According to these reports, these efforts, in some cases, are beginning to affect the decision-making processes of some Chinese-foreign joint ventures in China.

Further reinforcing the Party's influence over enterprises in China is the *Social Credit System*, a tool endorsed by the Party that the government is increasingly using to monitor, rate and condition not only the conduct of all individuals in China, but also all domestic and foreign companies in China. This system has become operational, but so far there is no fully integrated national system for assigning comprehensive social credit scores for companies, and the social credit system remains highly fragmented, as local governments experiment with their own pilot social credit schemes. In any event, it appears that the government will use the threat of poor ratings and corresponding adverse consequences under the *Social Credit System*, among other things, to ensure that all economic actors in China operate in accordance with China's industrial policy objectives and do not cross political redlines on sensitive matters like human rights.

Separate from these various mechanisms used to control company behavior, the government and the Party continue to control or otherwise influence the prices of key factors of production. The result is that the means of production in China are not allocated

or priced according to market principles. For example, all land in China is property of the state, as either state-owned urban land or collectively owned rural land. The state also exerts a high degree of control over energy and other input prices. In addition, there are significant institutional constraints on the extent to which wage rates are determined through free bargaining between labor and management, contrary to International Labor Organization principles. China denies workers the right of association and the right to organize and collectively bargain. China prohibits the formation of independent trade unions to represent workers, and workers do not have the legal right to strike, which is an important lever in collective action and negotiation with management over wages in market economies. In addition, government restrictions on labor mobility continue to inhibit and guide labor flows, causing distortions on the supply side of the labor market.

The government and the Party also exercise strong control over the financial sector. Five large commercial banks that are majority state-owned entities operate large branch networks on a nationwide basis and account for nearly half of total commercial bank assets. There are also three large state-owned policy banks, as well as scores of city commercial banks and credit unions under local government control. In addition to the ownership of these banks by the government, the state exercises other forms of influence over banking decisions. The Party, through its Organization Department, appoints executives in state-owned banks and other state-owned financial institutions. China's central bank, the People's Bank of China (PBOC), also meets frequently with large banks in China to ensure that their lending decisions align with PBOC and government objectives. In addition, the *Law on Commercial Banks* provides that "commercial banks are to conduct their business of lending in accordance with the needs of national economic and social development and under the guidance of the industrial policies of the state."

Similarly, China's legal system continues to function as an instrument by which the government and the Party can secure discrete economic outcomes, channel broader economic policy and pursue the state's industrial policy objectives. Key legal institutions, such as the courts, are structured to respond to the Party's direction, both broadly and on a case-specific basis. As a general matter, to the extent that companies and individuals seek to act independently of government or Party direction, the legal system does not provide a venue for them to achieve these objectives on a systemic or consistent basis. In addition, companies and individuals continue to face challenges in obtaining impartial outcomes, either because of protectionism or corruption.

The larger issue of China's restrictions on the freedom of information also impacts China's economic system. For example, while China's Internet firewall and the Party's regular censorship of audio-visual and print media have many negative effects outside China's economic system, they also create distortions in China's economy, and these distortions affect the ability of foreign companies to operate and compete effectively in China's market.

In March 2021, China finalized and issued the *14th Five-Year Plan (2021-2025) for National Economic and Social Development*, which runs from 2021 through 2025. Like its predecessor, the *14th Five-year Plan* covers all sectors of China's economy and is not limited to one overarching plan, but instead will include hundreds of sub-plans. In this regard, various institutions participate in plan formulation and execution, including central government bodies with legislative and regulatory authority, thousands of provincial and local government authorities, various organs of the Party and key Chinese companies.

When compared to the industrial plans of other WTO Members, China's industrial plans are not merely more extensive. They are also fundamentally

different in kind. In several significant ways, China's industrial plans go well beyond traditional approaches to guiding and supporting domestic industries:

- First, adherence to the objectives of China's industrial plans is effectively mandatory. Chinese companies have little discretion to ignore them, even when market forces would dictate different commercial behavior.
- Second, the financial support that the state provides to domestic industries in pursuit of China's industrial plan objectives is massive, relentless and highly market-distorting. Indeed, this financial support is provided on a scale never before seen in the world, and much of it is not transparently provided. As previously noted, this financial support often leads to severe excess capacity in China – followed by China's widespread dumping of the inevitable excess production into the markets of other WTO Members, which not only depresses global prices but also distorts investment decisions by market actors in markets around the world. This assault on global markets causes serious harm to other WTO Members' industries, companies and workers, while the WTO does not provide effective mechanisms for addressing this problem.
- Third, China's industrial planning is more comprehensive and complex than in any other country, as it is made up of hundreds of plans across industries and at all levels of government.
- Fourth, in pursuit of its industrial plan objectives, China goes well beyond merely guiding or supporting the development of domestic industries as it actively seeks to impede, disadvantage and harm the foreign competition by skewing the playing field against imported goods and services and foreign manufacturers and services suppliers. Indeed, China actively targets entire industries for

domination by Chinese companies, often by explicitly setting market share goals that it pursues through a wide array of non-market policies and practices. In other words, China's approach to industrial planning is fundamentally predatory in nature.

When combined with the large size of China's economy and China's large share of global trade, the policies and practices that China pursues in support of its industrial plans transform China into a unique and pressing challenge for the United States and other market economies as well as for the WTO and the multilateral trading system. Moreover, this troubling situation is not static. China continues to develop and implement new policies and practices to maintain and enhance the state's control over the economy and trade.

COMPLIANCE WITH WTO RULES

Since last year's report, our assessment of China's record in terms of complying with WTO rules and observing the fundamental principles on which the WTO agreements are based has not changed. China's record remains poor.

As we detailed in prior reports, China's economic and trade regime has generated many WTO compliance concerns over the years. Too often, WTO Members have had to resort to the WTO's dispute settlement mechanism to change problematic Chinese policies and practices. The United States, for example, has brought 27 cases against China at the WTO covering a wide range of important policies and practices, such as: (1) discriminatory requirements in the automobile sector; (2) discriminatory taxes in the integrated circuit sector; (3) hundreds of prohibited subsidies in a wide range of manufacturing sectors; (4) inadequate intellectual property rights enforcement in the copyright area; (5) significant market access barriers in copyright-intensive industries; (6) severe restrictions on foreign suppliers of financial information services; (7) export restraints on

numerous raw materials; (8) a denial of market access for foreign suppliers of electronic payment services; (9) repeated improper use of trade remedies; (10) excessive domestic support for key agricultural commodities; (11) the opaque and protectionist administration of tariff-rate quotas for key agricultural commodities; and (12) discriminatory regulations on technology licensing. Even though the United States prevailed in these WTO disputes, as other WTO Members have done in their disputes against China, they take years to litigate, consume significant resources and often require further efforts when China fails to comply with WTO rules.

In addition, China has often taken steps to obscure its actions to make it more difficult for trading partners to even challenge them in the WTO's adjudicative system. The WTO's dispute settlement mechanism was designed to facilitate the resolution of disagreements over whether an action breaches a WTO obligation, but where the action is so obscured that it is difficult to demonstrate it as a factual matter, the dispute settlement mechanism can fail to be an effective disciplinary tool. In this regard, as USTR has explained in prior reports, China disregards many of its WTO transparency obligations, which places its trading partners at a disadvantage and often serves as a cloak for China to conceal unfair, non-market and distortive trade policies and practices from scrutiny.

For example, during the first 15 years of its WTO membership, China failed to notify any sub-central government subsidies to the WTO, despite the fact that most subsidies in China are provided by provincial and local governments. The magnitude and significance of this problem is illustrated by the five WTO cases that the United States has brought challenging prohibited subsidies maintained by China. While those cases involved hundreds of subsidies, most of the subsidies were provided by sub-central governments. The United States was able to bring those cases only because of its own

extensive investigatory efforts to uncover China's opaque subsidization practices. Most other WTO Members lack the resources to conduct the same types of investigations.

Despite these efforts, China continued to shield massive sub-central government subsidies from the scrutiny of other WTO Members, while in recent years also obscuring massive central government subsidies provided through a newer vehicle known as "government guidance funds." While China claims that these government guidance funds are wholly private, the facts plainly reveal that the funds are run by government agencies and state-owned enterprises and provide state capital to Chinese companies. Together with other complimentary non-market practices, the massive and relentless subsidization provided by China's central government and sub-central governments distorts global markets and contributes to the serious excess capacity problems that have been plaguing industries like steel, aluminum, solar panels and fishing and have been devastating foreign competitors. Similar results can be expected in other industries now being targeted by China for dominance.

In sum, the WTO's dispute settlement mechanism has not been effective in addressing the serious issues that arise from a WTO Member's state-led, non-market approach to the economy and trade that systematically disadvantages that Member's trading partners and broadly conflicts with the fundamental, market-oriented underpinnings of the WTO system. The value of the dispute settlement mechanism is also undermined where a WTO Member does not operate in good faith. As a result, over time, despite the enforcement efforts of the United States and other WTO Members, China was able to continue to pursue its predatory non-market policies and practices, which WTO rules and the dispute settlement mechanism have proven unable to discipline effectively.

PAST EFFORTS TO ADDRESS THE CHINA CHALLENGE

In the past, the United States has intensively pursued both WTO-focused strategies and strategies outside the WTO in an effort to address the unique challenge posed by China. Other WTO Members have also made similar efforts. Those strategies have been unsuccessful in securing fundamental changes in China's state-led, non-market approach to the economy and trade.

WTO-FOCUSED STRATEGIES

For many years following China's accession to the WTO, a variety of bilateral and multilateral efforts were pursued by the United States and other WTO Members to address the unique challenges presented by China's WTO membership. However, even though these efforts were persistent, they did not result in meaningful changes in China's state-led, non-market approach to the economy and trade.

The United States itself pursued a dual track approach in an effort to resolve the many concerns that arose in our trade relationship with China. One track involved using high-level bilateral dialogues, and the other track focused on enforcement at the WTO.

The United States approached its bilateral dialogues with China in good faith and put a great deal of effort into them. These dialogues were intended to push China toward complying with and internalizing WTO rules and principles and making necessary market-oriented changes. However, they only achieved isolated, incremental progress. At times, the United States did secure broad commitments from China for fundamental shifts in the direction of Chinese policies and practices, but China repeatedly failed to follow through on them. Moreover, over time, commitments from China became more difficult to secure.

Meanwhile, at the WTO, the United States brought 27 cases against China, often in collaboration with like-minded WTO Members. The United States secured victories in every one of its cases that was decided. Other WTO Members were also successful in many cases that they brought against China. Still, even when China changed the specific practices that had been challenged, it did not typically change the underlying policies, and meaningful reforms by China remained elusive.

As has become clear, the WTO's dispute settlement mechanism is of only limited value in addressing a situation where a WTO Member is dedicated to a state-led economic and trade regime that prevails over market forces. The WTO's dispute settlement mechanism is designed to address good faith disputes in which one Member believes that another Member has adopted a measure or taken an action that breaches a WTO obligation. This mechanism is not designed to address a trade regime that broadly conflicts with the fundamental underpinnings of the WTO system. No amount of WTO dispute settlement by other WTO Members would be sufficient to remedy this systemic problem. Indeed, many of the most harmful policies and practices being pursued by China are not even directly disciplined by WTO rules.

Overreaching by the WTO's Appellate Body in deciding WTO dispute settlement cases has also shielded China's non-market policies and practices from discipline and has affirmatively undermined the efforts of the United States and other WTO Members to protect our workers and businesses from the harmful impacts of China's predatory non-market economic system. The Appellate Body's erroneous substantive interpretations have undermined core values, such as the ability to protect workers and businesses from non-market economic harms, to promote democracy and human rights or to protect human health or the environment. At the same time, China has sought to use the WTO dispute settlement system to subject

U.S. national security measures to review, pursuing a strategy that would convert the WTO into a permanent venue for national security disagreements. As a result, the United States has been clear that fundamental reform is needed to ensure a well-functioning WTO dispute settlement system that supports WTO Members in the resolution of their disputes and in doing so limits the needless complexity and interpretive overreach seen in recent years. Among the objectives for reform, the United States has been clear that the dispute settlement system should preserve the policy space in WTO rules for WTO Members to address their critical societal interests and to support, rather than undermine, the WTO's role as a forum for discussion and negotiation. Most critically, fundamental reform must ensure that the WTO respects the essential security interests of WTO Members, including the United States.

Over the years, in addition to pursuing WTO dispute settlement cases, the United States has actively participated in meetings at the WTO addressing China's adherence to its WTO obligations. For example, the United States took on a leading role in the numerous China-specific Transitional Review Mechanism meetings from 2002 through 2011, which involved annual meetings of most WTO committees and councils. However, China consistently approached these meetings in ways that frustrated WTO Members' efforts to secure a meaningful assessment of China's compliance efforts. The United States also raised, as it continues to do, China-related issues at regular meetings of WTO committees and councils, including the WTO's General Council. Among other things, the United States sought to highlight how China's trade-disruptive economic model works, the costs that it exacts from other WTO Members and the benefits that China receives from it. While these efforts raised awareness among WTO Members, they did not lead to meaningful changes in China's approach to the economy and trade.

In theory, the WTO membership could have adopted new rules expressly requiring members like China to

abandon non-market economic systems and state-led, mercantilist trade regimes. For two basic reasons, however, Members have not pursued any negotiation of new WTO rules that would change China's problematic approach to the economy and trade in a meaningful way.

First, new WTO rules disciplining China would require agreement among all WTO Members, including China. China has shown no willingness at the WTO to consider fundamental changes to its economic system or trade regime. Given the extent to which China has benefited and continues to benefit from the current state of affairs, it was not realistic to expect that China would agree to effective new WTO disciplines on its behavior. Indeed, China has been using its WTO membership to develop rapidly – albeit largely in an anticompetitive manner that comes at the expense of others. China is now the second largest economy in the world, and it is also the largest goods trader – and the largest exporter – among WTO Members. It is therefore highly unlikely that China would agree to new WTO disciplines targeted at its policies and practices. In fact, in connection with ongoing discussions at the WTO relating to needed WTO reform, China has stated that it would not alter its state-led, non-market approach to the economy and trade.

Second, China has a long record of not pursuing ambitious outcomes at the WTO. Past agreements, even relatively narrow ones, have been difficult to achieve, and even when an agreement is achieved, it is significantly less ambitious because of China's participation.

As these experiences make clear, it is unrealistic to believe that actions at the WTO alone will be sufficient to force or persuade China to make fundamental changes to its economic system or trade regime. The WTO's trading system was designed for countries that are truly committed to fair competition based on market principles, not for an economically powerful country determined to maintain a state-led, non-market approach to the

economy and trade, and China has demonstrated no willingness to change its approach in any meaningful way.

STRATEGIES OUTSIDE THE WTO

In recent years, it became evident to the United States that new strategies were needed to deal with the many problems generated by China's state-led, non-market approach to the economy and trade, including solutions independent of the WTO. For example, in August 2017, the United States launched an investigation into China's acts, policies and practices relating to technology transfer, intellectual property and innovation under Section 301 of the Trade Act of 1974. The findings made in this investigation in March 2018 led to, among other things, substantial U.S. tariffs on imports from China as well as corresponding retaliation by China. Against this backdrop of rising tensions, in January 2020, the two sides signed what is commonly referred to as the "Phase One Agreement." This Agreement included commitments from China to improve market access for the agriculture and financial services sectors, along with commitments relating to intellectual property and technology transfer and a commitment by China to increase its purchases of U.S. goods and services.

Many of the commitments in the Phase One Agreement reflected changes that China had already been planning or pursuing for its own benefit or that otherwise served China's interests, such as the changes involving intellectual property protection and the opening up of more financial services sectors. Other commitments to which China agreed reflected a political calculation, as evidenced by the attention paid to the agriculture sector in the Phase One Agreement and the novel commitments relating to China's purchases of U.S. goods and services ostensibly as a means to reduce the bilateral trade deficit.

Given these dynamics, and given China's interest in a more stable relationship with the United States,

China followed through in implementing some provisions of the Phase One Agreement. At the same time, China has not yet implemented some of the more significant commitments that it made in the Phase One Agreement, such as commitments in the area of agricultural biotechnology and the required risk assessment that China is to conduct relating to the use of ractopamine in cattle and swine. Intellectual property is another area where China still must take a number of actions to implement its commitments. In addition, China fell far short of implementing its commitments to purchase U.S. goods and services in 2020 and 2021.

The reality is that this Agreement did not meaningfully address the more fundamental concerns that the United States has with China's state-led, non-market policies and practices and their harmful impact on the U.S. economy and U.S. workers and businesses. China's government continues to employ extensive industrial policies of a kind not found in market economies. It provides substantial government guidance, massive financial resources and favorable regulatory support to domestic industries across the economy, often in pursuit of specific targets for capacity and production levels and dominant market shares. In furtherance of its industrial policy objectives, China's government has also limited market access for imported goods and services and restricted the ability of foreign manufacturers and services suppliers to do business in China. It has also used various, often illicit, means to secure foreign intellectual property and technology to further its industrial policy objectives.

The principal beneficiaries of these non-market policies and practices are China's state-owned and state-invested enterprises and numerous nominally private domestic companies. The benefits that Chinese industries receive largely come at the expense of China's trading partners, including their workers, businesses and consumers. As a result, markets all over the world have faced distorted signals, and the playing field is heavily skewed

against foreign businesses that seek to compete against Chinese enterprises, whether in China, in the United States or globally.

The industrial policies that flow from China's predatory non-market economic system have systematically distorted critical sectors of the global economy such as steel, aluminum, solar and fisheries, devastating markets in the United States and other countries. At the same time, as is their design, China's industrial policies are increasingly responsible for displacing companies in new, emerging sectors of the global economy, as the Chinese government and the CCP powerfully intervene in these sectors on behalf of Chinese companies. Companies in economies disciplined by the market cannot effectively compete with both China's domestic companies and the Chinese state.

TODAY'S CHINA CHALLENGE

Like many other WTO Members, the United States expects, and seeks to ensure, that its trading partners' economic and trade regimes promote fair, market-oriented conditions for competition. Market orientation implies the freedom for enterprises and individuals to pursue their interests and goals on a level playing field. Indeed, in establishing the WTO, members agreed that "open, market-oriented policies" were at the foundation of the multilateral trading system.

In the case of China, more than two decades after its accession to the WTO, it has still not embraced a market-oriented approach to the economy and trade. Instead, unlike the market-oriented approaches found in the United States and other WTO Members, China continues to pursue a state-led, non-market approach to the economy and trade, which is decidedly predatory in nature. China heavily relies on market-distorting industrial plans covering virtually every sector of the economy, and these industrial plans are typically designed to provide substantial competitive advantages to Chinese enterprises and to impose substantial

competitive disadvantages on competing foreign enterprises, as China seeks to secure dominant market shares for Chinese companies, both in China and globally.

Under China's approach, control and direction of all aspects of the economy is retained by the Chinese government and the CCP, facilitated by a reliance on rule *by* law rather than rule *of* law. The mere fact that decisions in the marketplace are often made based on the objectives of the state, rather than based on commercial considerations, distorts China's economy and, in turn, the global economy in ways that can damage and weaken the economies of China's trading partners. This damage is exacerbated by the overriding objective of the Chinese state's intervention in the market, which is to secure dominant positions for Chinese enterprises in numerous targeted industries. It is also exacerbated, of course, because China is the second largest economy in the world and the largest trader among WTO Members.

A host of harmful policies and practices currently emanate from China's predatory non-market economic and trade regime. Key examples include: numerous industrial plans that target specific industries for domination by Chinese enterprises; the placement of CCP officials in state-owned enterprises and private Chinese enterprises in order to control commercial decision making; massive and relentless subsidization of domestic industries (including financial support to and through state-owned enterprises and other state entities at multiple levels of government and a banking system dominated by state-owned banks favoring state-owned enterprises and targeted industries); discriminatory regulatory practices; investment and market access restrictions; import substitution; the creation and maintenance of persistent non-market excess capacity in industrial sectors; forced or pressured technology transfer; state-sponsored theft of intellectual property, trade secrets and confidential business information; state-directed acquisitions of foreign companies with valuable technologies; continued gaps in intellectual property

protection and enforcement; violations of internationally recognized labor rights (including forced labor); lax or unenforced environmental standards; increased adoption of unique Chinese national standards (including reportedly through the China Standards 2035 plan, which seeks to set the global standards for next-generation technologies); overly broad cybersecurity regulation designed to favor domestic companies; unwarranted data localization requirements and cross-border data transfer restrictions; the misuse of competition policy for industrial policy objectives; purposeful obfuscation of trade and economic policies, especially with regard to China's subsidization practices; and inadequate regulatory transparency.

As has become evident to the United States and China's other trading partners, one of the more problematic manifestations of China's predatory non-market economic and trade regime is the creation of non-market excess capacity – that is, capacity that would not have been created and would not persist if market forces were operating properly. In the past, China itself has acknowledged excess capacity in several industries, including steel, cement, electrolytic aluminum, flat glass and shipbuilding. Numerous other excess capacity industries have been identified by industry associations in the United States and other countries. Some of the Chinese industries most likely to inflict the disastrous consequences of severe excess capacity on the world in the future can be found in the *Made in China 2025* industrial plan. Through that plan, the Chinese government is seeking to create dominant Chinese companies in 10 broad sectors, including advanced information technology, robotics and automated machine tools, aircraft and aircraft components, maritime vessels and marine engineering equipment, advanced rail equipment, new energy vehicles, electrical generation and transmission equipment, agricultural machinery, new materials and pharmaceuticals and medical devices. By some estimates, the Chinese government is making available more than \$500 billion of financial support to these sectors, often

using large government guidance funds that China attempts to shield from scrutiny by claiming that they are wholly private. Based on the recent history of the steel and aluminum industries, China's non-market distortions in these newer sectors will likely result in oversupply, leading to loss of jobs and production in market economies and, in some cases, less choice, lower quality, less innovation and higher prices for consumers over time.

Another example of the harm that can be caused by China's predatory non-market economic and trade regime involves forced or pressured technology transfer. In USTR's Section 301 investigation into China's unfair acts, policies and practices related to technology transfer, intellectual property and innovation, USTR issued two extensive factual reports that detailed how the Chinese government uses foreign ownership restrictions, such as formal and informal joint venture requirements, to require or pressure technology transfer from U.S. companies to Chinese entities. The reports also explained how China imposes substantial restrictions on, and intervenes in, U.S. companies' investments and activities, including through restrictions on technology licensing terms. In addition, the reports analyzed how the Chinese government directs and unfairly facilitates the systematic investment in, and acquisition of, U.S. companies and assets by Chinese entities to obtain cutting-edge technologies and intellectual property and to generate large-scale technology transfer in industries deemed important by the state's industrial plans. Finally, the reports illustrated how the Chinese government has conducted or supported cyber intrusions into U.S. commercial networks, with the targets being intellectual property and sensitive commercial information held by U.S. firms. While these reports focused on the harm caused to U.S. interests, it is not a problem borne solely by the United States. As in the case of non-market excess capacity, China's unfair policies and practices relating to forced or pressured technology transfer also affect other WTO Members whose companies have developed or are developing advanced technologies.

Closely related to its pursuit of forced or pressured technology transfer, China also sponsors and engages in the theft of intellectual property rights, trade secrets and confidential business information for commercial use. As noted earlier in the report, intelligence and law enforcement officials from the Five Eyes countries – Australia, Canada, New Zealand, the United Kingdom and the United States – have publicly characterized the Chinese state's sponsorship and pursuit of this type of theft as being on a scale unprecedented in human history. In the United States alone, in 2023, there were approximately 2,000 active investigations into apparent Chinese theft covering a diverse array of U.S. industries, from aviation to biotechnology to robotics, among many others.

In addition to non-market excess capacity, forced or pressured technology transfer and state-sponsorship of the theft of intellectual property rights, trade secrets and confidential business information, China's predatory non-market economic and trade regime also causes serious harm to industries, companies and workers in the United States and other WTO Members in other ways. For example, Chinese companies use the artificial competitive advantages provided to them by the extensive interventionist policies and practices of the Chinese state to undersell their foreign competition, both in China and around the world. To some extent, the harm to foreign manufacturers is reflected in the very large number of antidumping and countervailing duty investigations that have been initiated against China by the investigating authorities of WTO Members. Since China joined the WTO in 2001, it has been the number one target for both antidumping and countervailing duty investigations. At the same time, many types of interventionist policies and practices are not capable of being addressed by antidumping and countervailing duty regimes, so the harm caused by China is only partially reflected in those antidumping and countervailing duty investigations.

In sum, China's approach to the economy and trade has not moved toward a stronger embrace of open,

market-oriented principles and instead has seen a doubling-down on state capitalism "with Chinese characteristics." The state remains in control of China's economy, and it heavily intervenes in the market to achieve China's industrial policy objectives, which typically target industries for domination by Chinese companies. Along the way, the state subsidizes industries that would not otherwise form or thrive, directs activities that a private business would not choose to undertake and seeks access to foreign technologies often through nefarious ways, among many other problematic policies and practices.

The evidence is clear, moreover, that when a trading partner with China's size – China is the second largest economy in the world and the largest goods trader among WTO Members – routinely pursues these types of non-market policies and practices, the distortions that it creates impose substantial costs on its trading partners. The Chinese state's decisions in the marketplace are not driven by market factors, but their effects on markets push U.S. and international companies out of sectors, such as steel, aluminum, solar panels and fisheries. Once China's dominance is established, barriers to entry can lock-in China's dominance over the long term. As a result, markets all over the world are less fair and well-functioning than they should be, and the playing field is heavily skewed against U.S. and other foreign companies that seek to compete against Chinese companies, whether in China's market or markets outside of China.

In the United States, it is widely accepted that the existing WTO rules do not, and cannot, effectively discipline many of China's most harmful policies and practices. It is similarly evident to us that China has become quite adept at circumventing the existing rules, as well as the attempted enforcement of those rules, by obscuring state involvement in the economy in ways that the WTO rules did not anticipate at the time of their negotiation. These problems are exacerbated by China's long record of flouting the transparency obligations that it undertook when it joined the WTO. At the same

time, there is no expectation that China would agree to new WTO rules disciplining its problematic behavior. As a result, in the United States' view, while the WTO still has a significant role to play, enforcement of WTO rules has become less significant and solutions independent of the WTO are necessary, including solutions pursued through bilateral engagement and the use of domestic trade tools, to counter the harm caused by China's unfair and anticompetitive policies and practices.

In recent years, it has become apparent that the views of other WTO Members have also been evolving toward the United States' view regarding the limits of the WTO when it comes to addressing the China challenge. While the WTO remains a strong focus for the United States and many of the United States' trading partners, there is a growing awareness that it may be necessary to pursue solutions outside the WTO in order to avoid the severe harm that will likely continue to result from China's predatory non-market economic and trade regime. For example, some of the United States' trading partners are now exploring or adopting possible new domestic trade tools to address the challenges posed by China's state-led trade regime. These and other like-minded trading partners have also begun working with the United States — sometimes confidentially — in pursuit of new joint strategies to address China's harmful non-market policies and practices. Many of these same trading partners have also intensified their work on deterring and responding to China's increasing use of economic coercion, including through joint and coordinated strategies.

It is also noteworthy that, in recent years, many of China's trading partners have also become increasingly skeptical of China's rhetoric. For example, China often touts its strong commitment to win-win outcomes in international trade matters, but its actions plainly belie its words. Through state-led industrial plans like *Made in China 2025*, which targets 10 strategic emerging sectors, China pursues a zero-sum approach. It first seeks to develop and dominate its domestic markets. Once China

develops, acquires or steals new technologies and Chinese enterprises become capable of producing the same quality products in those industries as the foreign competition, the state suppresses the foreign competition domestically and then supports Chinese enterprises as they "go out" and seek dominant positions in global markets. Countries with industries like steel, aluminum, solar panels and fisheries have experienced this reality, and they know that a new wave of severe and persistent non-market excess capacity can be expected in industries like those targeted by *Made in China 2025*, to the detriment of China's trading partners.

As China's economy grew over the years since its accession to the WTO, every country in the world has witnessed China become a regular user of economic coercion, directed not only against foreign companies but also increasingly foreign governments, including in democratic countries. Indeed, China no longer hesitates to take on foreign governments whose policies or practices are perceived to undermine either China's economic and trade interests or China's political interests. China's coercive economic measures in this context have taken a variety of forms, including, for example, import restrictions, export restrictions, restrictions on bilateral investment, regulatory actions, state-led and state-encouraged boycotts, and travel bans. Many countries have been directly subjected to this economic coercion. At the same time, one intended by-product of this economic coercion is broader in scope, as China seeks to create an environment that mutes international objections to China's non-market policies and practices, even when China blatantly flouts the WTO's rules-based international trading system.

Finally, it has also not gone unnoticed among China's trading partners — particularly the democratic market economies — that China's leadership appears confident in its state-led, non-market approach to the economy and trade and feels no need to conform to global norms. China's leadership also demonstrates confidence in its ability to quiet dissenting voices. Indeed, it has become increasingly

evident that China's leadership is seeking to establish new global norms that better reflect and support not only China's approach to the economy and trade but also China's governance model, providing a potentially attractive alternative for other authoritarian regimes around the world.

In sum, the reality confronting the United States and other WTO Members is not simply that China has chosen to pursue an economic and trade regime that conflicts in significant and harmful ways with the market-oriented approach endorsed by the WTO membership, to the detriment of our workers and businesses. China also does not hold the same core values as other WTO members, especially the democratic market economies. China plainly does not embrace our core values, which, like the fundamental principles of the WTO, include openness, fair competition, non-discrimination, reciprocity and transparency as well as adherence to the rule of law.

U.S. TRADE POLICY TOWARD CHINA

As a starting point, any U.S. trade policy toward China must account for current realities in the U.S.-China trade relationship and the many problems that China's state-led, non-market approach to the economy and trade creates for the United States and other trading partners, both now and likely in the future. Given that China's problematic approach has evolved and become more sophisticated, our strategies also need to evolve and become more sophisticated. We also need to find ways to address — and to protect ourselves against — the many non-market policies and practices routinely generated by China's state-led, non-market approach to the economy and trade. Those policies and practices directly harm American workers, farmers, businesses and consumers, threaten our technological edge, weaken the resiliency of our supply chains and undermine our national interest. They also inflict similar harms on many of our trading partners.

Given these circumstances, it is clear that any strategic approach pursued by the United States must focus not only on the near-term, but also on the longer term, if the United States is to compete effectively with China and build resilience against the harms caused by China's predatory behavior. Any strategic approach should also be pursued in coordination with our many important, like-minded trading partners around the world.

Looking back over the first 22 years of China's WTO membership, and observing China's current leadership and clear policy direction, it would be appropriate to assume that the problems currently created by China will be with us for some time. We cannot expect that China will willingly make fundamental changes to its state-led, non-market approach to the economy and trade in the near-term or even the medium-term.

It is also clear that effective strategies for dealing with China need to be flexible. The United States must be prepared to adapt and adjust its strategic approach over time as China's non-market policies and practices evolve and as global trade patterns shift and alliances and interests change.

For all of these reasons, the United States is now pursuing a multi-faceted strategic approach as it seeks to address the China challenge. This approach involves the pursuit of strategic domestic investment, bilateral engagement of China, enforcement actions, the deployment of domestic trade tools and close coordination with allies and partners.

DOMESTIC INVESTMENT

The United States has been working to ensure that we are taking the steps domestically to invest in, and build policies supportive of, the industries of today and tomorrow. We therefore have been working to strengthen our economy, our supply chains, our infrastructure, our workers, our farmers and our

businesses and to lay a solid foundation for us to continue to innovate and maintain our technological edge. Important steps taken to date include the passage of the CHIPS and Science Act, the Inflation Reduction Act and the Infrastructure Investment and Jobs Act, as well as the many subsequent efforts to implement those Acts.

BILATERAL ENGAGEMENT

The United States continues to pursue bilateral engagement with China. China is an important trading partner, and every avenue for obtaining real change in its approach to the economy and trade must be utilized.

The United States' focus is on addressing the most fundamental problems emanating from China's state-led, non-market approach to the economy and trade, rather than seeking isolated, incremental changes in China's trade policies and practices. Of particular concern are China's industrial plans, which target specific industries for dominance and are pursued through a wide array of non-market policies and practices, such as discriminatory regulation, forced or pressured technology transfer, state-sponsored theft of intellectual property, the non-market activities of state-owned and state-invested enterprises, massive, unrelenting and often non-transparent subsidization, market access restrictions and repression of internationally recognized labor rights, including the use of forced labor, among other harmful policies and practices. China's increasing use of economic coercion is another significant concern.

At the same time, it is clear that prior U.S. efforts have not led to fundamental changes in China's approach to the economy and trade. Ultimately, it will be up to China to decide whether and to what extent it is willing to work constructively with the United States to address these significant concerns.

ENFORCEMENT

It is important for the bilateral relationship to demonstrate that China must honor its promises. We therefore have been working to ensure that China lives up to its existing trade commitments, including its WTO commitments and the ones that China made in the Phase One Agreement.

DOMESTIC TRADE TOOLS

The use of domestic trade tools is also a key focus of U.S. trade policy toward China. To the extent that China's unfair, non-market and distortive policies and practices persist, the United States is prepared to use domestic trade tools strategically as needed in order to achieve a more level playing field with China for U.S. workers and businesses.

It is also apparent that existing trade tools need to be strengthened, and new trade tools need to be forged. China pursues unfair policies and practices that were not contemplated when many of the U.S. trade statutes were drafted decades ago, and we are therefore exploring ways in which to work with the Congress to update our trade tools to counter them.

In one significant action to date, as previously discussed, USTR pursued an investigation under the authority of Section 301 of the Trade Act of 1974 into China's unfair acts, policies and practices related to technology transfer, intellectual property and innovation. In March 2018, after a thorough review and analysis of the evidence, USTR issued a detailed report, finding that China had engaged in a range of unfair and harmful conduct:

- First, USTR found that China uses foreign ownership restrictions, including joint venture requirements, equity limitations and other investment restrictions, to require or pressure

technology transfer from U.S. companies to Chinese entities. USTR also found that China uses administrative review and licensing procedures to require or pressure technology transfer, which, *inter alia*, undermines the value of U.S. investments and technology and weakens the global competitiveness of U.S. companies.

- Second, USTR found that China imposes substantial restrictions on, and intervenes in, U.S. companies' investments and activities, including through restrictions on technology licensing terms. These restrictions deprive U.S. technology owners of the ability to bargain and set market-based terms for technology transfer. As a result, U.S. companies seeking to license technologies must do so on terms that unfairly favor Chinese recipients.
- Third, USTR found that China directs and facilitates the systematic investment in, and acquisition of, U.S. companies and assets by Chinese companies to obtain cutting-edge technologies and intellectual property and to generate large-scale technology transfer in industries deemed important by Chinese government industrial plans.
- Fourth, USTR found that China conducts and supports unauthorized intrusions into, and theft from, the computer networks of U.S. companies. These actions provide the Chinese government with unauthorized access to intellectual property, trade secrets and confidential business information, such as technical data, negotiating positions and sensitive and proprietary internal business communications. The purpose of these actions is to support China's strategic development goals, including its science and technology advancement, military modernization and economic development.

Based on these findings, the United States took a range of responsive actions. These actions included the successful prosecution of a WTO dispute settlement case challenging Chinese measures that deny foreign patent holders the ability to enforce their patent rights against a Chinese joint venture partner after a technology transfer contract ends and that impose mandatory adverse contract terms that discriminate against and are less favorable for imported foreign technology as compared to Chinese technology, as well as the imposition of substantial additional tariffs on imports of Chinese goods. Over time, as has been previously reported, these tariffs eventually covered \$370 billion of Chinese imports, with additional tariffs of 25 percent on \$250 billion of Chinese imports and additional tariffs of 15 percent on a further \$120 billion of Chinese imports, while China responded through the imposition of retaliatory tariffs on various imports of U.S. goods.

In December 2019, after one year of negotiations, the United States announced that the two sides had finalized the text of an economic and trade agreement, which was later signed in January 2020. This agreement, commonly referred to as the "Phase One Agreement," included commitments from China on intellectual property, technology transfer, agriculture, financial services, currency and foreign exchange, and the purchase of U.S. goods and services. The commitments varied in ambition, and in effectiveness. For example, some commitments related to financial services reflected reforms that China was already contemplating or pursuing, as China had begun easing foreign investment restrictions in some financial services sectors in 2017. In addition, in the area of intellectual property rights, while China committed to make a number of changes to its laws and regulations, China saw many of these changes as now needed by its domestic businesses, given their own increasing efforts at innovation. It also remains unclear how faithfully and fairly China will actually enforce the changes to its laws and regulations. Meanwhile, other

commitments that China made, such as in the area of technology transfer, are difficult to verify given the tactics that China takes to obscure its activities.

Notably, the Phase One Agreement did not address many of the U.S. concerns that the United States had been seeking to address in its negotiations with China. The unresolved issues included critical concerns in areas such as industrial plans, subsidies, state-owned enterprises, excess capacity, state-sponsored theft of intellectual property, standards, cybersecurity, data localization requirements, restrictions on cross-border data transfers, competition law enforcement and regulatory transparency as well as certain issues in the areas of intellectual property, technology transfer and services market access that were not addressed in the Phase One Agreement.

In light of the limited progress represented by the Phase One Agreement, the United States did not make major changes to the existing Section 301 tariffs. After some minor adjustments, the United States kept in place tariffs on \$370 billion of Chinese imports, which included 25 percent tariffs on \$250 billion of Chinese imports and 7.5 percent tariffs on \$120 billion of Chinese imports. The United States also decided not to move forward with plans to raise the tariff rate for some of the existing Section 301 tariffs or to impose new tariffs on additional Chinese imports.

Since the Phase One Agreement entered into force in February 2020, the United States has been closely monitoring China's progress in implementing its commitments. The United States has also been utilizing the consultation arrangements set forth in the agreement, including regular meetings required by the agreement between the two sides. Through these many engagements, the United States has raised various concerns that have arisen regarding China's implementation progress. In addition, official trade data appears to show that China fell far short of implementing its commitments to purchase U.S. goods and services in calendar years 2020 and 2021. Serious concerns with China's implementation

efforts have also arisen in other areas, including intellectual property rights, where the implementation of several commitments has been proceeding slowly, and agriculture, particularly with regard to China's commitments relating to agricultural biotechnology, the risk assessment that China is required to conduct relating to the use of ractopamine in cattle and swine, the registration of U.S. food facilities and trade in U.S. poultry products.

In 2024, USTR expects to complete a statutorily mandated four-year review of the tariffs that had been imposed on Chinese imports as a result of the Section 301 investigation into China's unfair acts, policies and practices related to technology transfer, intellectual property and innovation. As part of this review, USTR is examining the effectiveness of the tariff actions in achieving the objectives of the original investigation, other actions that could be taken and the effects of those actions on the United States economy, including consumers.

ALLIES AND PARTNERS

Despite the size of the U.S. economy, the United States cannot do it alone. There are limits to bilateral engagement and the impact of enforcement actions and domestic trade tools. That is why the United States is working more intensely and broadly with allies and partners. Just as we are reassessing our domestic trade tools, we are also rethinking how the United States can coordinate with its trading partners to address the challenges that China poses for the global economy.

As more and more U.S. allies and partners come to understand the need for new approaches for dealing with China and its non-market policies and practices, the United States is working more intensely and broadly with them, both in existing international trade fora and initiatives and in new ones. The COVID-19 pandemic, followed by Russia's full-scale invasion of Ukraine, and their impacts on supply chains and global economic conditions, have laid bare the vulnerabilities and interdependencies of

economies around the world and have underscored the need to build up economic security and resiliency across sectors. The concentration of supply chains in China is a particular problem, especially in light of the many serious risks and potential harms that emanate from China's state-led, non-market approach to the economy and trade. There is a strong need for new thinking and new coalitions of allies and partners, including not only on a bilateral basis — especially with major trading partners — but also regionally and multilaterally, to find global solutions to the many serious problems posed by China's state-led, non-market approach to the economy and trade.

For example, the United States and the European Union (EU) have established a Trade and Technology Council, and the United States and Japan have established a Partnership for Trade. In both venues, one important component of the engagement focuses on better understanding and developing strategies for addressing non-market policies and practices.

Notably, as a result of meetings of the Trade and Technology Council, the United States and the EU have been discussing and exploring possible coordinated actions to address China's non-market policies and practices in the medical devices sector and in the clean energy sector. The two sides have also been exchanging information on China's extensive use of government guidance funds, which provide large amounts of financial support to Chinese companies, and on non-market excess capacity in the legacy semiconductor chips sector. In addition, the two sides have expressed serious concerns regarding China's use of economic coercion, including against allies and partners of the United States and the EU, and resolved to cooperate on strategies for addressing this problem.

Separately, in 2022, the United States and the EU held the first Ministerial Meeting of the Working Group on Large Civil Aircraft. Since then, the two sides have met regularly at the working level to explore strategies for confronting the challenges

posed by China's non-market policies and practices in the aviation sector.

Over the past two years, the United States, the EU and Japan have also begun to deepen their trilateral work, focusing on the identification of problems arising from non-market policies and practices, including in sectors such as legacy semiconductor chips. The three trading partners have also sought to identify gaps in existing trade tools and where further work is needed to develop new trade tools to address non-market policies and practices, as well as possible cooperation in utilizing existing tools. The three trading partners have also highlighted the importance of WTO reform in an effort to build a free and fair rules-based multilateral trading system that benefits all its members and helps secure shared prosperity for all.

The United States is also holding discussions with many other like-minded trading partners, including in the Indo-Pacific region, on how to strengthen our existing trade relationships. Given that trade with China poses so many serious risks and potential harms, the United States believes that market economies should enhance their trade with each other.

As part of its discussions with like-minded trading partners, the United States is also working to make critical supply chains less vulnerable and more secure, sustainable and resilient. The United States recognizes the need to cooperate with trading partners to diversify international suppliers and reduce geographic concentration risk, especially in China, and to address vulnerabilities that can result in shortages of key goods. This joint work can also enable more effective responses to non-market policies and practices that have eroded critical supply chains. Reducing geographic concentration also reduces opportunities for economic coercion while contributing to a more stable and secure trading environment.

At the same time, the United States is continuing to pursue initiatives at the WTO. For example, the U.S.

agenda at the WTO includes pushing for and building support for meaningful WTO reforms to update the organization and respond to contemporary challenges, including those posed by China's state-led, non-market approach to the economy and trade. One U.S. proposal relates to "special and differential treatment," where certain WTO Members rely on self-declared developing country status to inappropriately seek "special and differential treatment" to avoid making meaningful commitments in WTO negotiations. The United States has also offered, and will continue to pursue, a proposal intended to increase consequences for WTO Members who fail to adequately notify industrial subsidies. More recently, in connection with the WTO's upcoming 13th Ministerial Conference, the United States has been advocating for the establishment of a work stream broadly focused on state intervention, including an analysis of gaps in existing WTO rules to discipline it.

Similar work is taking place in fora such as the Group of Seven (G7), the Group of Twenty (G20) and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). For example, at the G7 Leaders Meeting, held in June 2022, the United States and the other members of the G7 discussed the challenges that China's non-market policies and practices pose to the multilateral trading system. They determined to continue to build a shared understanding of this problem and to consult on collective approaches for addressing it. They also specifically committed to work together to develop coordinated actions to ensure a level playing field, to counter economic coercion and to reduce strategic dependencies. Subsequently, in May 2023, the G7 Leaders decided to launch the Coordination Platform on Economic Coercion. In addition, in October 2023, the G7 trade ministers issued a statement reaffirming their shared concerns regarding a wide and evolving range of non-market policies and practices, particularly when they are an integral part of comprehensive strategies to pursue global market dominance. The statement also highlighted the fact that non-market policies and practices distort

competition and lead to unfair trade and have a particularly negative impact on industrial development in emerging and developing economies.

SPECIFIC TRADE CONCERNS

At present, China pursues numerous unfair, non-market and distortive policies and practices that cause particular concern for the United States and U.S. stakeholders. The key concerns are summarized below.

INDUSTRIAL PLANS

China continues to pursue an extensive number of industrial plans and supporting policies and practices that target industries for domination by Chinese companies, both in China and globally. Pursuant to these industrial plans, the Chinese state offers substantial government guidance, resources and regulatory support to Chinese companies while actively seeking to limit market access for imported goods, foreign manufacturers and foreign services suppliers. The beneficiaries of these non-market policies and practices, which are constantly evolving, include not only China's state-owned enterprises but also other domestic Chinese companies.

One of the more far-reaching and harmful industrial plans is *Made in China 2025*. China's State Council released this industrial plan in May 2015. It is a 10-year plan targeting 10 strategic sectors, including advanced information technology, automated machine tools and robotics, aviation and spaceflight equipment, maritime engineering equipment and high-tech vessels, advanced rail transit equipment, new energy vehicles (NEVs), power equipment, farm machinery, new materials, biopharmaceuticals and advanced medical device products. While purportedly intended simply to raise industrial productivity through more advanced and flexible manufacturing techniques, *Made in China 2025* is emblematic of China's evolving and increasingly

sophisticated approach to “indigenous innovation,” which is evident in numerous supporting and related industrial plans. Under China’s harmful and anticompetitive approach to indigenous innovation, the common, overriding aim is to replace foreign technologies, products and services with Chinese technologies, products and services in the China market through any means possible so as to enable Chinese companies to dominate international markets.

Made in China 2025, which represents the first 10 years of a 30-year strategy known as the “Strong Manufacturing Nation Strategy,” seeks to build up Chinese companies in the 10 targeted, strategic sectors at the expense of, and to the detriment of, foreign companies and their technologies, products and services through a multi-step process over 10 years. The initial objective of *Made in China 2025* is to ensure, through various means, that Chinese companies develop, extract or acquire their own “indigenous” technology, intellectual property and know-how and their own brands. The next objective of *Made in China 2025* is to substitute domestic technologies, products and services for foreign technologies, products and services in the China market. The final objective of *Made in China 2025* is to capture much larger worldwide market shares in the 10 targeted, strategic sectors.

In pursuit of these objectives, subsequently released documents set specific targets for capacity and production levels and market shares for the dozens of industries that comprise the 10 broad sectors targeted in *Made in China 2025*. In October 2015, China’s National Manufacturing Strategic Advisory Committee published the *Made in China 2025 Key Area Technology Roadmap*, and since then it has published two updated editions of this document. The first update took place in February 2018, with the issuance of the *Made in China 2025 Key Area Technology and Innovation Greenbook – Technology Roadmap (2017)*. Like its predecessor, the updated document sets explicit market share and other targets to be attained by Chinese companies in dozens of high-technology industries, often both in

the China market and globally. For example, it calls for “indigenous new energy vehicle annual production” to have a “supplying capacity that can satisfy more than 80 percent of the market” in China by 2020, up from a 70 percent target set in the 2015 document. In November 2020, the 2017 document was updated with the issuance of the *Made in China Key Area Technology Innovation Greenbook – Technology Roadmap (2019)*.

Many of the policy tools being used by the Chinese government to achieve the objectives of *Made in China 2025* raise serious concerns. Several of these tools are unprecedented and include numerous types of state intervention and support that work in concert with one another and are designed to promote the development of Chinese industry in large part by restricting, taking advantage of, discriminating against or otherwise creating disadvantages for foreign enterprises and their technologies, products and services. Indeed, even facially neutral measures can be applied in favor of domestic enterprises, as past experience has shown, especially at sub-central levels of government.

Made in China 2025 also differs from industry support pursued by other WTO Members in its level of ambition and, perhaps more importantly, in the scale and type of resources that the government is investing in the pursuit of its industrial plan goals. Indeed, by some estimates, the Chinese government is making available more than \$500 billion of financial support to the *Made in China 2025* sectors, often using, among many other vehicles, large government guidance funds, which China attempts to shield from scrutiny by claiming that they are wholly private. Even if China fails to fully achieve the objectives set forth in *Made in China 2025*, it is still likely to create or exacerbate market distortions, create severe excess capacity in many of the targeted sectors and distort investment decisions by foreign companies. It is also likely to do long-lasting damage to U.S. interests, as well as the interests of the United States’ allies and partners, as China-backed companies increase their market share at the expense of foreign companies operating in these

sectors. Developing countries are especially at risk of severe harm from industrial plans like *Made in China 2025*.

While public references to *Made in China 2025* subsided after June 2018 reportedly in response to an order from the central government, it is clear that China remains committed to achieving the underlying goals of *Made in China 2025* and continues to seek dominance for Chinese firms in the sectors that it views as strategic, both in China's market and globally. For example, in September 2020, the central government issued a guiding opinion encouraging investment in "strategic emerging industries," a term used to describe an earlier initiative from which *Made in China 2025* evolved. Among other things, the guiding opinion called for the support and creation of industrial clusters for strategic emerging industries, along with the use of various types of government support and funding. The guiding opinion specifically encouraged provincial and local governments to support industries such as advanced information technology, NEVs and biopharmaceuticals. More recently, the October 2022 Report to the 20th Party Congress also underscored the continuing importance of China's industrial policy objectives, calling for efforts to promote the development of strategic emerging industries and to "cultivate new growth engines such as next-generation information technology, artificial intelligence, biotechnology, new energy, new materials, high-end equipment and green industry."

In March 2021, the National People's Congress passed the *14th Five-Year Plan (2021-2025) for National Economic and Social Development* (the *14th Five-Year Plan*), together with a document titled *Long-Range Objectives Through Year 2035*. The *14th Five-Year Plan* and subsequently issued sector-specific five-year plans, along with five-year plans issued by sub-central governments, make clear that China will continue to pursue its various industrial domination objectives. While industrial plans like *Made in China 2025* were not named in the *14th Five-Year Plan*, there continues to be overlap between the industries identified in China's five-year

plans with both *Made in China 2025* industries and strategic emerging industries. More recent plans, including those issued at the sub-central level of government, also make clear that the state will continue to support these key industries. In addition, other longer-ranging plans, such as the *New Energy Vehicle Industry Development Plan (2021-2035)* and *China Standards 2035*, reaffirm China's strong commitment to a state-led, non-market approach to the economy and trade.

STATE-OWNED ENTERPRISES

While many provisions in China's WTO accession agreement indirectly discipline the activities of state-owned and state-invested enterprises, China also agreed to some specific disciplines. In particular, it agreed that laws, regulations and other measures relating to the purchase of goods or services for commercial sale by state-owned and state-invested enterprises, or relating to the production of goods or supply of services for commercial sale or for non-governmental purposes by state-owned and state-invested enterprises, would be subject to certain specified WTO rules. China also affirmatively agreed that state-owned and state-invested enterprises would have to make purchases and sales based solely on commercial considerations, such as price, quality, marketability and availability, and that the government would not directly or indirectly influence the commercial decisions of state-owned and state-invested enterprises. In addition, China agreed that enterprises of other WTO Members would have an adequate opportunity to compete for sales to and purchases from state-owned and invested enterprises on non-discriminatory terms and conditions.

In subsequent bilateral dialogues with the United States, China made further commitments. In particular, China committed to develop a market environment of fair competition for enterprises of all kinds of ownership and to provide them with non-discriminatory treatment in terms of credit provision, taxation incentives and regulatory policies.

However, instead of adopting measures giving effect to its commitments, China took steps intended to strengthen the role of state-owned and state-invested enterprises in the economy and to protect them against foreign competition. China established the State-owned Asset Supervision and Administration Commission (SASAC) and adopted the *Law on State-owned Assets of Enterprises* in addition to numerous other measures that mandate state ownership and control of many important industrial sectors. The CCP also ensured itself a decisive role in state-owned and state-invested enterprises' major business decisions, personnel changes, project arrangements and movement of funds. The fundamental premise of these measures was to enable the government and the Party to intervene in the business strategies, management and investments of these enterprises in order to ensure that they play a dominant role in the national economy in line with the overall objective of developing China's "socialist market economy" and China's plans for industrial domination. Over the past few years, Party leadership in state-owned and state-invested enterprises has been strengthened through practices such as appointing a person as both the chairman of the board and the Party secretary for a state-owned enterprise and requiring the establishment of party committees in state-owned enterprises.

Separately, the Chinese government also has issued a number of measures that restrict the ability of state-owned and state-invested enterprises to accept foreign investment, particularly in key sectors. Some of these measures are discussed below in the Investment section.

In its 2013 *Third Plenum Decision*, China endorsed a number of far-reaching economic reform pronouncements, which called for making the market "decisive" in allocating resources, reducing Chinese government intervention in the economy, accelerating China's opening up to foreign goods and services and improving transparency and the rule of law to allow fair competition in China's market. It

also called for "reforming" China's state-owned and state-invested enterprises.

However, rather than actually embrace the role of the market, China sought to strengthen the role of the state in the economy. Statements by China's President also made clear that China continues to view the role of the state very differently from the United States and other market economies. In October 2016, he called for strengthening the role of the CCP in state-owned enterprises and emphasized that state-owned enterprises should be "important forces" to implement national strategies and enhance national power. In February 2019, in an article in a CCP journal, China's President further called for the strengthening of the Party's "leadership over the rule of law," and he vowed that China "must never copy the models or practices of other countries" and "we must never follow the path of Western 'constitutionalism,' 'separation of powers' or 'judicial independence.'"

With regard to the reform of China's state-owned enterprises, one example of China's efforts included an announcement that China would classify these enterprises into commercial, strategic or public interest categories and require commercial state-owned and state-invested enterprises to garner reasonable returns on capital. However, this plan also allowed for divergence from commercially driven results to meet broadly construed national security interests, including energy and resource interests and cyber and information security interests. Similarly, in recent years, China has pursued reforms through efforts to realize "mixed ownership." These efforts included pressuring private companies to invest in, or merge with, state-owned and state-invested enterprises as a way to inject innovative practices into and create new opportunities for inefficient state-owned and state-invested enterprises. As should be evident, these various reforms do not strengthen the role of the market. Rather, they are intended to strengthen the role of state-owned enterprises in the economy and to direct state capital toward certain industries,

including those specified in *Made in China 2025*, in pursuit of China's industrial domination objectives.

China has also previously indicated that it would consider adopting the principle of "competitive neutrality" for state-owned enterprises. However, China has continued to pursue policies that further enshrine the dominant role of the state and its industrial plans when it comes to the operation of state-owned and state-invested enterprises. For example, China has adopted rules ensuring that the government continues to have full authority over how state-owned and state-invested enterprises use allocations of state capital and over the projects that state-owned enterprises pursue.

Overall, while China's efforts at times have appeared to signal a high-level determination to accelerate needed economic reforms, those reforms have not materialized. Indeed, the Chinese state's role in the economy has increased rather than decreased. It also seems clear that China's past policy initiatives were not designed to reduce the presence of state-owned and state-invested enterprises in China's economy or to force them to compete on the same terms as private commercial operators. Rather, the reform objectives were to strengthen state-owned and state-invested enterprises through consolidation, increased access to state capital, preferential access to goods and services and the use of other non-market policies and practices designed to give these enterprises unfair competitive advantages, both in China and globally.

This unfair situation is made worse for foreign companies. Like China's state-owned and state-invested enterprises, China's private companies also benefit from a wide array of state intervention and support designed to promote the development of China's domestic industries in accordance with China's industrial domination objectives. These interventions and support are deployed in concert with other non-market policies and practices that restrict, take advantage of, discriminate against or

otherwise create disadvantages for foreign companies and their technologies, products and services.

TECHNOLOGY TRANSFER

For years, longstanding and serious U.S. concerns regarding forced or pressured technology transfer remained unresolved, despite repeated, high-level bilateral commitments by China to remove or no longer pursue problematic policies and practices. In August 2017, USTR sought to address these concerns by initiating an investigation under Section 301 focused on policies and practices of the Government of China related to technology transfer, intellectual property and innovation. Specifically, in its initiation notice, USTR identified four categories of reported Chinese government conduct that would be the subject of its inquiry: (1) the use of a variety of tools to require or pressure the transfer of technologies and intellectual property to Chinese companies; (2) depriving U.S. companies of the ability to set market-based terms in technology licensing negotiations with Chinese companies; (3) intervention in markets by directing or unfairly facilitating the acquisition of U.S. companies and assets by Chinese companies to obtain cutting-edge technologies and intellectual property; and (4) conducting or supporting cyber-enabled theft and unauthorized intrusions into U.S. commercial computer networks for commercial gains. In March 2018, USTR issued a report supporting findings that the four categories of acts, policies and practices covered in the investigation are unreasonable or discriminatory and burden and/or restrict U.S. commerce. In November 2018, USTR issued an updated report that found that China had not taken any steps to change its problematic policies and practices. Based on the findings in USTR's Section 301 investigation, the United States took a range of responsive actions, including the pursuit of a successful WTO case challenging certain discriminatory technology licensing measures maintained by China in addition to the imposition of substantial additional tariffs on Chinese imports.

The Phase One Agreement, signed in January 2020, addresses certain aspects of the unfair trade practices of China that were identified in USTR's Section 301 report. In the agreement, China committed to end its longstanding practice of forcing or pressuring foreign companies to transfer their technology to Chinese companies as a condition for obtaining market access, securing administrative approvals or receiving advantages from the Chinese government. China also committed to provide transparency, fairness and due process in administrative proceedings and to ensure that technology transfer and licensing take place on market terms that are voluntary and reflect mutual agreement. Separately, China committed to refrain from directing or supporting outbound investments aimed at acquiring foreign technology pursuant to its distortive industrial plans.

Since the entry into force of the Phase One Agreement in February 2020, the United States has continually engaged with the U.S. business community, which has expressed concern about China's informal, unwritten actions that force or pressure U.S. companies to transfer their technology to Chinese entities, including as a condition for obtaining market access. The United States has engaged China as issues arise and will continue to monitor developments closely.

In 2024, USTR expects to complete a statutorily mandated four-year review of the tariffs that had been imposed on Chinese imports as a result of the Section 301 investigation into China's unfair acts, policies and practices related to technology transfer, intellectual property and innovation. As part of this review, USTR is examining the effectiveness of the tariff actions in achieving the objectives of the original investigation, other actions that could be taken and the effects of those actions on the United States economy, including consumers.

INDIGENOUS INNOVATION

Policies aimed at promoting China's so-called "indigenous innovation" continue to represent an

important component of China's industrialization efforts. Through intensive, high-level bilateral engagement with China since 2009, the United States has attempted to address these policies, which provide various preferences when intellectual property is owned or developed in China, both broadly across sectors of China's economy and specifically in the government procurement context. For example, at the May 2012 meeting of the U.S.-China Strategic and Economic Dialogue (S&ED), China committed to treat intellectual property owned or developed in other countries the same as intellectual property owned or developed in China. The United States also used the U.S.-China Joint Commission on Commerce and Trade (JCCT) process in 2012 and subsequent discussions to press China to revise or eliminate specific measures that appeared to be inconsistent with this commitment. At the December 2014 JCCT meeting, China clarified and underscored that it will treat intellectual property owned or developed in other countries in the same manner as domestically owned or developed intellectual property. Once again, however, these commitments were not fulfilled. China continues to pursue myriad policies that require or favor the ownership or development of intellectual property in China.

The United States secured a series of similar commitments from China in the government procurement context, where China agreed to de-link indigenous innovation policies at all levels of the Chinese government from government procurement preferences, including through the issuance of a State Council measure mandating that provincial and local governments eliminate any remaining linkages by December 2011. Many years later, however, this promise had not been fulfilled. At the November 2016 JCCT meeting, in response to U.S. concerns regarding the continued issuance of scores of inconsistent measures, China announced that its State Council had issued a document requiring all agencies and all sub-central governments to "further clean up related measures linking indigenous innovation policy to the provision of government procurement preference."

Over the years, the underlying thrust of China's indigenous innovation policies has remained unchanged, as China's leadership has continued to emphasize the necessity of advancing indigenous innovation capabilities. Through plans such as the *14th Five-Year Plan for the Protection and Utilization of National Intellectual Property Rights*, China has continued to implement discriminatory policies encouraging "indigenous intellectual property rights" and "core technologies" that are owned or developed in China. Accordingly, USTR has been using mechanisms like a Section 301 investigation to seek to address, among other things, China's use of indigenous innovation policies to force or pressure foreigners to own or develop their intellectual property in China.

SUBSIDIZATION

INDUSTRIAL SUBSIDIES

China continues to provide massive subsidies to its domestic industries, which have caused injury to U.S. industries and the industries of other WTO Members. Some of these subsidies also appear to be prohibited under WTO rules. To the extent possible, the United States has sought to address these subsidies through countervailing duty proceedings conducted by the Commerce Department and dispute settlement cases at the WTO.

The United States and other WTO Members also have continued to press China to notify all of its subsidies to the WTO in accordance with its WTO obligations while also submitting counter notifications listing hundreds of subsidy programs that China has failed to notify. Over the years, China's WTO subsidy notifications have marginally improved at times in terms of timeliness and completeness, but not consistently. Nevertheless, since joining the WTO more than 20 years ago, China has not yet submitted to the WTO a complete notification of subsidies maintained by the central government, and it did not notify a single sub-central

government subsidy until July 2016, when it provided information largely only on sub-central government subsidies that the United States had challenged as prohibited subsidies in a WTO case. While China has continued to notify some sub-central government subsidies in its more recent subsidy notifications, these notifications are woefully inadequate and do not address the most distortionary sub-central government subsidies, such as the increasingly prolific, and very large, "government guidance funds" that can be found at all levels of government in China.

The United States began working with the EU and Japan in 2018 to identify further effective action and potential rules that could address problematic Chinese subsidies practices not currently covered by existing obligations. In January 2020, the trade ministers of the United States, the EU and Japan issued a statement agreeing to strengthen the WTO subsidy rules by: (1) prohibiting certain egregious types of subsidies; (2) requiring the subsidizing country to demonstrate for other distortive subsidy types that the subsidy provided did not cause adverse effects; (3) building upon the existing "serious prejudice" rules; (4) strengthening the notification rules; and (5) developing a new definition of what constitutes a "public body." In November 2021, the trade ministers of the United States, the EU and Japan renewed their commitment to work together, including with regard to the identification of areas where further work is needed to develop new tools and other measures to address non-market policies and practices. Since then, the United States, the EU and Japan have also been working together at the staff level to uncover China's subsidies practices in specific sectors, such as the semiconductors sector.

Separately, the United States has continued to pursue a series of proposals to reform the functioning of the WTO Committee on Subsidies and Countervailing Measures. These proposals have focused on ensuring that Members timely provide written responses to written questions regarding their subsidy programs.

EXCESS CAPACITY

Because of its state-led approach to the economy, China is the world's leading offender in creating non-market capacity, as evidenced by the severe and persistent excess capacity situations in several industries. China is also well on its way to creating severe excess capacity in other industries through its pursuit of industrial plans such as *Made in China 2025*, pursuant to which the Chinese government is doling out hundreds of billions of dollars to support Chinese companies and requiring them to achieve preset targets for domestic market share – at the expense of imports – and global market share in each of 10 advanced manufacturing industries.

In manufacturing industries such as steel and aluminum, China's economic planners have contributed to massive excess capacity in China through various government support measures. For steel, the resulting over-production has distorted global markets, harming U.S. workers and manufacturers in both the U.S. market and third country markets, where U.S. exports of steel and steel-intensive products compete with exports from China. This over-production has similarly harmed the workers and manufacturers of many of the United States' allies and partners. While China has publicly acknowledged excess capacity in its steel and aluminum industries, it has yet to take meaningful steps to address the root causes of this problem in a sustainable way. Indeed, China continues to replicate these results in other industries.

From 2000 to 2022, China accounted for 72 percent of global steelmaking capacity growth, an increase well in excess of the increase in global and Chinese demand over the same period. Currently, China's capacity represents about one-half of global capacity and more than twice the combined steelmaking capacity of the EU, Japan, the United States, Canada, Mexico and Brazil.

At the same time, China's steel production is continually reaching new highs, eclipsing demand. In

2020, China's steel production climbed above one billion metric tons for the first time, reaching 1,065 million metric tons, a seven percent increase from 2019, and remained high at 1,018 million metric tons in 2022, despite a significant contraction in domestic steel demand. This sustained ballooning of greenhouse gas (GHG) emissions-intensive steel production, combined with weakening economic growth and a slowdown in the Chinese construction sector, has flooded the global market with excess steel and steel-intensive products at a time when steel and other manufacturing sectors outside of China are facing renewed weakness in market conditions, growing global excess capacity, a slowdown in world economic growth and continued disruptions in supply chains. In 2022, China exported more steel than the world's second, third and fourth largest steel producers (India, Japan and the United States) combined. Furthermore, China's exports from January through September 2023 were 36 percent higher than during the same period in 2022. Today, China remains by far the world's largest exporter of steel and steel-intensive products. China's steel production also remains far dirtier than the steel production that it displaces in the United States and most other countries, thereby undermining global efforts to transition to a clean-energy economy.

Similarly, primary aluminum production capacity in China increased by more than 1,400 percent between 2000 and 2022, with China accounting for 80 percent of global capacity growth during that period. China's expansion of production capacity has driven price declines globally, but even with these low prices, China has continued to expand its production capacity. Much of this additional capacity has been built with government support and relies on GHG emissions-intensive sources of electricity. China's primary aluminum capacity now accounts for 57 percent of global capacity and is more than double the capacity of the next eight aluminum-producing countries combined. As in the steel sector, China's aluminum production has also ballooned in recent years, as China's aluminum production has continued to increase despite global

demand shocks. China's capacity and production continue to contribute to major imbalances and price distortions in global markets, harming U.S. aluminum producers and workers.

Excess capacity in China hurts various U.S. workers and industries not only through direct exports from China to the United States, but also through its impact on global prices and supply and through indirect trade of steel and aluminum-intensive products, which makes it difficult for competitive manufacturers throughout the world to remain viable. Indeed, domestic industries in many of China's trading partners continue to petition their governments to impose trade measures to respond to the trade-distortive effects of China's excess capacity. In addition, the United States has acted under Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962 to impose additional duties on steel and aluminum products after finding that steel and aluminum products are being imported into the United States in such quantities and under such circumstances as to threaten to impair U.S. national security. In the United States' view, in the absence of efforts to redress China's anticompetitive behavior, the risk is that steel and aluminum producers in the United States and many other countries with market-oriented economies will be forced to close, which would, among other things, create even greater dependencies on China.

AGRICULTURAL DOMESTIC SUPPORT

For several years, China has been significantly increasing domestic subsidies and other support measures for its agricultural sector. China maintains direct payment programs, minimum support prices for basic commodities and input subsidies. China has implemented a cotton reserve system, based on minimum purchase prices, and cotton target price programs. In 2016, China established subsidies for starch and ethanol producers to incentivize the purchase of domestic corn, resulting in higher volumes of exports of processed corn products from China in 2017 and 2018. In addition, in 2022, China began encouraging soybean production through

various support programs, such as through increased subsidies for crop rotations, awards to counties with high oilseed production, incentives to promote the intercropping of corn and soybeans, and subsidies for "demonstration farming" of soybeans on alkali and salty land.

China submitted a notification concerning domestic support measures to the WTO in May 2015, but it only provided information up to 2010. In December 2018, China notified domestic support measures for the period 2011-2016. This notification showed that China had exceeded its *de minimis* level of domestic support for soybeans (in 2012, 2014 and 2015), cotton (from 2011 to 2016), corn (from 2013 to 2016), rapeseed (from 2011 to 2013) and sugar (2012). The situation was likely even worse, as the methodologies used by China to calculate domestic support levels result in underestimates. Moreover, the support programs notified by China seemingly failed to account for support given at the sub-national level by provincial and local governments and, possibly, support administered through state-owned enterprises.

In September 2016, the United States launched a WTO case challenging China's government support for the production of wheat, corn and rice as being in excess of China's commitments. Like other WTO Members, China committed to limit its support for producers of agricultural commodities. China's market price support programs for wheat, corn and rice appear to provide support far exceeding the agreed levels. This excessive support creates price distortions and skews the playing field against U.S. farmers. In October 2016, consultations took place. In January 2017, a WTO panel was established to hear the case. Hearings before the panel took place in January and April 2018, and the panel issued its decision in February 2019, ruling that China's domestic support for wheat and rice was WTO-inconsistent. China originally agreed to come into compliance with the panel's recommendations by March 31, 2020. The United States subsequently agreed to extend this deadline to June 30, 2020. In July 2020, the United States submitted a request for

authorization to suspend concessions and other obligations pursuant to Article 22 of the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU) on the ground that China had failed to bring its measures into compliance with its WTO obligations. After China objected to this request, the matter was referred to arbitration in accordance with Article 22 of the DSU. The arbitration is currently suspended, and the United States continues to closely monitor the operation of China's market price support programs for wheat and rice.

FISHERIES SUBSIDIES

It is estimated that China is the world's largest provider of harmful fisheries subsidies, with support exceeding \$4.2 billion annually. These subsidies contribute to overfishing and overcapacity that threatens global fish stocks. Indeed, China is the world's largest producer of marine capture fisheries and, in the years since its WTO accession, has continued to support its fishing fleet through subsidies and other market-distorting means. China's annual fisheries harvest is nearly double that of the next largest producer in the world in terms of marine capture and triple that of other top producers, like the United States, India and Japan. At the same time, reports continue to emerge about Chinese-flagged fishing vessels engaging in illegal, unreported and unregulated (IUU) fishing in distant waters, including in areas under the jurisdiction of other WTO Members. While China has made some progress in reducing subsidies to domestic fisheries, it continues to shift its overcapacity to international fisheries by providing a much higher rate of subsidy support to Chinese distant water fishery enterprises.

For several years, the United States has been raising its long-standing concerns over China's fisheries subsidies programs. In 2015, the United States submitted a written request for information pursuant to Article 25.8 of the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (Subsidies

Agreement). This submission addressed fisheries subsidies provided by China at central and sub-central levels of government. The subsidies at issue were set forth in nearly 40 measures and included a wide range of subsidies, including fishing vessel acquisition and renovation grants, grants for new fishing equipment, subsidies for insurance, subsidized loans for processing facilities, fuel subsidies and the preferential provision of water, electricity and land. When China did not respond to this request, the United States submitted an Article 25.10 counter notification covering these same measures. More recent subsidy notifications by China have been more fulsome, but still incomplete.

In addition, the United States has long been an active and constructive participant in the WTO fisheries subsidies negotiations, pressing for a meaningful outcome to prohibit the most harmful types of fisheries subsidies. The United States and various like-minded WTO Members have put forward several proposals designed to achieve an ambitious outcome for those negotiations. Notably, in June 2022, WTO Members adopted the text of the WTO Agreement on Fisheries Subsidies, which includes several important disciplines, including prohibitions on subsidies to vessels or operators engaged in IUU fishing, subsidies to fishing regarding stocks that are overfished and subsidies to fishing on the unregulated high seas. This agreement also contains robust transparency provisions to strengthen WTO Members' subsidy notifications and to enable effective monitoring of WTO Members' implementation of their obligations. The agreement will enter into force when it has been accepted by two-thirds of WTO Members.

Going forward, the United States will continue to investigate the full extent of China's fisheries subsidies and will continue to press China to fully comply with its relevant WTO subsidy obligations. The United States also will urge WTO Members to support additional, ambitious disciplines on harmful fisheries subsidies as part of the further WTO negotiations on fisheries subsidies.

IMPORT POLICIES

TRADE REMEDIES

As of December 2023, China had in place 117 antidumping measures, affecting imports from 17 countries or regions, with two new antidumping investigations underway. China also had in place five countervailing duty measures, affecting imports from two countries or regions. The greatest systemic shortcomings in China's antidumping and countervailing duty practice continue to be in the areas of transparency and due process. Over the years, China has often utilized antidumping and countervailing duty investigations as more of a retaliatory tool than as a mechanism to nullify the effects of dumping or unfair subsidization within its domestic market. In response, the United States has pressed China bilaterally, in WTO meetings and through written comments submitted in connection with pending antidumping and countervailing duty proceedings to adhere strictly to WTO rules in the conduct of its trade remedy investigations.

The conduct of antidumping investigations by China's Ministry of Commerce (MOFCOM) continues to fall short of full commitment to the fundamental tenets of transparency and procedural fairness embodied in the WTO's Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, commonly known as the Antidumping Agreement. The United States and other WTO Members accordingly have expressed concerns about key lapses in transparency and due process in China's conduct of antidumping investigations. The principal areas of concern include: MOFCOM's inadequate disclosure of key documents placed on the record by domestic Chinese producers; insufficient disclosures of the essential facts underlying MOFCOM decisions, such as dumping margin calculations and evidence supporting injury and dumping conclusions; MOFCOM's failure to issue supplemental questionnaires in instances where MOFCOM identifies information deficiencies; the improper

rejection of U.S. respondents' reported cost and sales data; the unjustified use of facts available; and MOFCOM's failure to adequately address critical arguments or evidence put forward by interested parties. These aspects of China's antidumping practice have been raised with MOFCOM in numerous proceedings over the past several years.

A review of China's conduct of countervailing duty investigations makes clear that, as in the antidumping area, China needs to improve its transparency and due process when conducting these investigations. In addition, the United States has noted procedural concerns specific to China's conduct of countervailing duty investigations. For example, in recent years, China has initiated investigations of alleged subsidies that raised concerns, given the requirements regarding "sufficient evidence" in Article 11.2 of the Subsidies Agreement. The United States is also concerned about China's application of facts available under Article 12.7 of the Subsidies Agreement.

On several occasions in the past, the United States has expressed serious concerns about China's pursuit of antidumping and countervailing duty remedies that appear to be retaliatory and intended to discourage the United States and other trading partners from the legitimate exercise of their rights under WTO antidumping and countervailing duty rules and the trade remedy provisions of China's accession agreement. It also appears that China has used arbitrary economic and trade measures, including antidumping and countervailing duty investigations, as a form of economic coercion designed to achieve China's political goals. The antidumping and countervailing duties that China imposed on imports of Australian barley and imports of Australian wine in 2021 provide two obvious examples of this tactic.

In certain recent investigations of U.S. imports, China has also made determinations without legal or factual support. For example, in the final countervailing duty determination on imports of n-propanol from the United States, China found that

alleged subsidies to the U.S. oil and gas sector automatically passed through to petrochemical products without providing the analysis required by the Subsidies Agreement.

TARIFF-RATE QUOTA ADMINISTRATION FOR AGRICULTURAL COMMODITIES

Market access promised through the tariff-rate quota (TRQ) system set up pursuant to China's WTO accession agreement has yet to be fully realized as of December 2023. Due to China's poorly defined criteria for applicants, unclear procedures for distributing TRQ allocations and failure to announce quota allocation and reallocation results, traders are unsure of available import opportunities and producers worldwide have reduced market access opportunities. As a result, China's TRQs for wheat, corn and rice seldom fill even when they are oversubscribed. For example, from 2020 to 2023, China's corn imports exceeded TRQ levels, but the TRQ issuance, application and allocation processes lacked transparency, and large state-owned enterprises in China appear to have been the primary beneficiaries of the increased imports.

In December 2016, the United States launched a WTO case challenging China's administration of TRQs for wheat, corn and rice. Consultations took place in February 2017. A WTO panel was established to hear the case at the United States' request in September 2017, and 17 other WTO Members joined as third parties. The panel issued its decision in April 2019, ruling that China's administration of tariff-rate quotas for wheat, corn and rice was WTO-inconsistent. In July 2021, the United States submitted a request for authorization to suspend concessions and other obligations pursuant to Article 22 of the DSU on the ground that China had failed to bring its measures into compliance with its WTO obligations. After China objected to this request, the matter was referred to arbitration in accordance with Article 22 of the DSU. The arbitration is currently suspended, and the United States continues to closely monitor China's

ongoing administration of the tariff-rate quotas for wheat, corn and rice.

As part of the Phase One Agreement, China agreed that, from December 31, 2019, its administration of TRQs for wheat, corn and rice would conform to its WTO obligations. In addition, China agreed to make specific improvements to its administration of the wheat, corn and rice TRQs, including with regard to the allocation methodology, and to the treatment of non-state trading quota applicants. China also committed to greater transparency. To date, however, China has not demonstrated full implementation of these commitments.

VAT REBATES FOR AGRICULTURAL COMMODITIES

The Chinese government attempted to manage imports of primary agricultural commodities by raising or lowering the value-added tax (VAT) rebate to manage domestic supplies. China sometimes reinforces its domestic objectives by imposing or retracting VATs. These practices have caused tremendous distortion and uncertainty in the global markets for wheat, corn and soybeans, as well as intermediate processed products of these commodities.

ENVIRONMENTAL POLICIES

IMPORT BAN ON SCRAP MATERIALS AND RECYCLABLE MATERIALS

Currently, China restricts almost all imports of unprocessed scrap and recyclable materials. China only allows imports of certain processed materials, including "recycled raw materials" such as copper, steel, aluminum and brass that meet purity standards, pelletized scrap plastic and pulped scrap paper.

Since 2017, China has issued numerous measures that limit or ban imports of most scrap and recovered materials, such as certain types of plastic,

paper and metals. China has also employed import licensing and inspection measures to restrict imports of scrap materials contrary to international standards and practices. Notably, China does not universally apply similar restrictions to domestic processors of domestically sourced scrap and recovered materials.

In 2020, China amended the *Law on the Prevention and Control of Environmental Pollution by Solid Waste*. According to this amended law, the intent is to reduce imports of solid waste essentially to zero.

U.S. exports to China of the unprocessed scrap and recovered materials covered by China's restrictive measures totaled \$479 million in 2016, the year before China started to pursue its more restrictive policies. Since then, U.S. exports of these materials to China have been significantly reduced.

In addition to impacting the global market for scrap and recovered materials, the tightened restrictions have raised the costs of recycling in the United States, leading some communities to end recycling programs. Additionally, other countries, particularly in Southeast Asia, have introduced their own regulatory changes that in some ways parallel the changes in China's import regime, such as by setting impossibly high purity standards for recyclable materials, imposing new import licensing requirements and requiring pre-shipment and post-shipment inspections. As a result, significant amounts of U.S. scrap materials and recyclable materials have not found new buyers, leading to increased landfilling, incineration and air pollution and increased demand for virgin materials globally.

IMPORT BAN ON REMANUFACTURED PRODUCTS

China prohibits the importation of remanufactured products, which it typically classifies as used goods. China also maintains restrictions that prevent remanufacturing process inputs (known as cores) from being imported into China's customs territory, except special economic zones. These import prohibitions and restrictions undermine the

development of industries in many sectors in China, including mining, agriculture, healthcare, transportation and communications, because companies in these industries are unable to purchase high-quality, lower-cost remanufactured products produced outside of China. Nevertheless, China is apparently prepared to pay this price in order to limit imports of remanufactured goods.

LABOR

The Chinese government represses internationally recognized labor rights and does not adequately enforce existing prohibitions on forced labor. China has been the subject of international attention for its forced labor practices, especially in the Xinjiang Uyghur Autonomous Region (Xinjiang), where China has arbitrarily detained more than one million Uyghurs and other mostly Muslim minorities. Victims, news media and think tanks report that factories, including factories producing cotton and tomato products, frequently engage in coercive recruitment, limit workers' freedom of movement and communication and subject workers to constant surveillance, retribution for religious beliefs, exclusion from community and social life, and isolation. It is currently estimated that hundreds of thousands of Uyghurs, ethnic Kazakhs and members of other Muslim minority groups are being subjected to forced labor in China following detention. Based on the U.S. Government's independent analysis of these sources, the U.S. Government has taken several actions to address forced labor and other human rights abuses in Xinjiang.

U.S. Customs and Border Protection has issued several withhold release orders (WROs) pursuant to section 307 of the Tariff Act of 1930 based on information that reasonably indicates the use of detainee or prison labor and situations of forced labor in Xinjiang, including a region-wide WRO on cotton and tomato products from Xinjiang in January 2021. The scope of this WRO includes cotton and tomatoes and downstream products that incorporate these products as inputs.

In July 2020, the United States issued a Xinjiang Supply Chain Business Advisory for U.S. businesses whose supply chains run through Xinjiang, China. The United States updated this advisory in July 2021. As updated, the advisory calls urgent attention to U.S. businesses' supply chain risks and identifies serious investing and sourcing considerations for businesses and individuals with exposure to entities engaged in forced labor and other human rights abuses linked to Xinjiang. The advisory also describes U.S. government actions taken to date to counter the use of forced labor in Xinjiang and to prohibit the importation of goods produced in whole or in part with forced labor or convict labor. In September 2023, the United States issued an addendum to the updated advisory to further highlight reports on state-sponsored forced labor and human rights abuses in Xinjiang as well as to stress the urgency for businesses to undertake appropriate due diligence measures.

In December 2021, President Biden signed into law the Uyghur Forced Labor Prevention Act (UFLPA), which, among other things, establishes a rebuttable presumption that the importation of goods from Xinjiang is prohibited under section 307 of the Tariff Act of 1930. This rebuttable presumption took effect in June 2022.

The United States also published its UFLPA Enforcement Strategy in June 2022. This Enforcement Strategy took into account input received from private individuals, industry associations, consultancy and risk-management companies, civil society organizations, non-governmental organizations (NGOs), labor unions and others who shared their views on potential measures to prevent the importation of goods mined, produced or manufactured wholly or in part with forced labor in China into the United States. The main components of the Enforcement Strategy include (1) an assessment of the risk of importing goods made with forced labor in China, (2) the development of the UFLPA Entity List and descriptions of forced-labor schemes, (3) the consideration of efforts, initiatives and tools to

identify and trace the origin of goods, (4) a description of relevant legal authorities and tools to prevent entry of violative goods, (5) a description of resources, (6) the development of importer guidance and (7) the development of a coordination plan with NGOs and the private sector.

Various U.S. agencies have been working to compile and update the UFLPA Entity List, a consolidated register of four distinct lists, including: (1) a list of entities in Xinjiang that mine, produce or manufacture wholly or in part any goods, wares, articles and merchandise with forced labor; (2) a list of entities that work with the government authorities of Xinjiang to recruit, transport, transfer, harbor or receive forced labor or Uyghurs, Kazakhs, Kyrgyz or members of other persecuted groups out of Xinjiang; (3) a list of entities that export products mined, produced or manufactured by entities in lists 1 or 2 above from China into the United States; and (4) a list of facilities and entities, including the Xinjiang Production and Construction Corps, that source material from Xinjiang or from persons working with the government authorities in Xinjiang or the Xinjiang Production and Construction Corps for purposes of the "poverty alleviation" program or the "pairing assistance" program or any other government labor scheme that uses forced labor. To date, dozens of entities have been designated on the UFLPA Entity List.

Separately, in June 2022, President Biden issued the Memorandum on Combating Illegal, Unreported and Unregulated Fishing and Associated Labor Abuses. This Memorandum notes that, if left unchecked, IUU fishing and associated labor abuses threaten the livelihoods and human rights of fishers around the world and will undermine U.S. economic competitiveness, national security and fishery sustainability. It also notes that this behavior will exacerbate the environmental and socioeconomic effects of climate change. In December 2022, the Treasury Department sanctioned individuals associated with China's distant water fishing vessels for serious human rights abuse, including forced labor, of workers aboard these vessels.

It also remains concerning that China does not adhere to certain other internationally recognized labor standards, including the freedom of association and effective recognition of the right to collective bargaining. Chinese law provides for the right to associate and form a union, but does not allow workers to form or join an independent union of their own choosing. Unions must affiliate with the official All-China Federation of Trade Unions (ACFTU), which is under the direction of the CCP. Workers at enterprises in China are required to accept the ACFTU as their representative. They cannot instead select another union or decide not to have any union representation. Only collective bargaining through the ACFTU is permitted, and there is no legal obligation for an employer to bargain in good faith. Striking is also prohibited.

SANITARY AND PHYTOSANITARY MEASURES

OVERVIEW

China remains a difficult and unpredictable market for U.S. agricultural exporters, largely because of inconsistent enforcement of regulations and selective intervention in the market by China's regulatory authorities. China's unwillingness to routinely follow science-based, international standards and guidelines and to apply regulatory enforcement in a transparent and rules-based manner further complicates and impedes agricultural trade.

AGRICULTURAL BIOTECHNOLOGY APPROVALS

The Chinese regulatory approval process for agricultural biotechnology products creates significant uncertainty among developers and traders, slowing commercialization of products and creating adverse trade impacts, particularly for U.S. exports of corn, soy, canola and alfalfa. Despite some recent product approvals, the process remains lengthy and opaque and continues to reflect significant asynchrony relative to approvals issued by regulatory authorities in many other countries.

For many years, biotechnology product approvals by China's regulatory authorities mainly materialized only after high-level political intervention. In the Phase One Agreement, the United States was able to secure China's commitment to implement a transparent, predictable, efficient and science- and risk-based system for the review of products of agricultural biotechnology. The agreement also called for China to improve its regulatory authorization process for agricultural biotechnology products, including by completing reviews of products for use as animal feed or further processing within an average of no more than 24 months and by improving the transparency of its review process. China also agreed to work with importers and the U.S. government to address situations involving low-level presence of genetically engineered (GE) materials in shipments. In addition, China agreed to establish a regulatory approval process for all food ingredients derived from genetically modified microorganisms (GMMs), rather than continue to restrict market access to GMM-derived enzymes only.

Since 2021, China's National Biosafety Committee (NBC) has issued biosafety certificates to foreign developers for several new GE products for import for feed or processing, including alfalfa, canola, corn, cotton, soybean, and sugarcane products. Some of these approved products had been under review for more than 10 years. During the same time period, China has issued biosafety certificates to Chinese developers for well over 100 new corn, cotton, and soybean products for domestic cultivation. These approvals continue the recent trend of expanding domestic approvals for GE crops beyond solely cotton.

China's approach to agricultural biotechnology remains among the most significant commitments under the Phase One Agreement for which China has not demonstrated full implementation. Despite the commitments that China made, there remains a significant lack of transparency regarding the procedures for convening meetings of the NBC, including regarding dates and agenda items for these

meetings and the process for notifying applicants of outcomes and for soliciting additional information to support product applications. While the NBC is required to meet at least two times each year, the meetings are not held pursuant to a regular schedule, and information about the meetings is not widely shared with the public in a transparent and predictable manner. In addition, in conducting its approval process, China continues to ask for information that is not relevant to a product's intended use or information that applicants have previously provided. For this and other reasons, China has not reduced the average time for its approval process for agricultural biotechnology products for feed or further processing to no more than 24 months, as it had committed to do, even when taking into account recent approvals.

FOOD SAFETY

China's ongoing implementation of its 2015 *Food Safety Law* has led to the introduction of myriad new measures. These measures include exporter facility and product registration requirements for almost all food and agricultural products. Overall, China's notification of these measures to the WTO Committee on Technical Barriers to Trade (TBT Committee) and the WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Committee) has been uneven.

In November 2019, China's regulatory authorities issued draft measures for public comment that would require the registration of all foreign food manufacturers. The United States submitted comprehensive written comments on the draft measures to China's regulatory authorities. The United States also raised concerns about them before the WTO TBT Committee and the WTO SPS Committee. More than 15 WTO Members supported the concerns raised by the United States.

In April 2021, China's regulatory authorities issued final versions of these measures, now known as Decrees 248 and 249, with an implementation date of January 1, 2022. In correspondence delivered to

foreign missions in Beijing in September 2021, China's regulatory authorities laid out a non-transparent, multi-tier system where producers of certain products are required to be registered by foreign regulatory authorities, while producers of other products are eligible to self-register. Decrees 248 and 249 also establish new labeling and conformity assessment requirements. In July 2023, China implemented additional registration requirements for certain products under Decree 248, expanding the burden on foreign food safety regulators. Moreover, the tasks being required of foreign food safety regulators are fundamentally beyond the traditional roles of regulatory authorities. These various additional requirements have already disrupted trade, especially for new U.S. food manufacturers unable to meet the requirements for first-time registration.

Decree 248 and similar prior measures continue to place excessive strain on food producers, traders and exporting countries' regulatory authorities, with no apparent added benefit to food safety. They instead provide China with a tool to control food imports, as decided by China's state planners, and to retaliate against food producers from countries whose governments challenge Chinese government policies or practices in non-trade areas.

In the Phase One Agreement, China committed that it would not implement food safety regulations that are not science- or risk-based and that it would only apply food safety regulations to the extent necessary to protect human life or health. China also agreed to certain procedures for registering U.S. facilities that produce various food products. Despite repeated U.S. requests for clarification regarding the relationship between the facility registration procedures set forth in the Phase One Agreement and the requirements of Decree 248, China has not provided sufficient information.

POULTRY

In the Phase One Agreement, China agreed to maintain measures consistent with the World

Organization for Animal Health (WOAH) guidelines for future outbreaks of avian influenza. China also agreed to sign a regionalization protocol within 30 days of entry into force of the agreement, which it did, to help avoid unwarranted nationwide animal disease restrictions in the future. This protocol requires that China resume acceptance of poultry imports from states with high pathogenicity avian influenza (HPAI) detections within five days of receiving a U.S. report that the states are HPAI-free.

Starting in February 2022, the United States notified China of detections of HPAI in multiple U.S. states. In the ensuing months, several states recovered from these detections, and they were deemed HPAI-free by the United States. The United States submitted reports to China for these states and requested approval to resume exporting poultry from these states to China. China has yet to confirm the restoration of market access.

PORK

China maintains an approach to U.S. pork that is inconsistent with international standards, limiting the potential of an important export market given China's growing meat consumption and major shortages of domestic pork due to African swine fever. Specifically, China bans the use of certain veterinary drugs and growth promotants instead of accepting the maximum residue levels (MRLs) set by Codex Alimentarius (Codex).

As part of the Phase One Agreement, China agreed to broaden the list of pork products that are eligible for importation, including processed products such as ham and certain types of offal that are inspected by the U.S. Department of Agriculture's Food Safety and Inspection Service for both domestic and international trade. China also agreed to conduct a risk assessment for ractopamine in swine and cattle as soon as possible and to establish a joint working group with the United States to discuss next steps based on the risk assessment. To date, China has not completed the risk assessment and therefore

has not yet made any progress on next steps based on the risk assessment, which will need to include the establishment of MRLs or import tolerances.

BEEF

In May 2017, China committed to allow the resumption of U.S. beef shipments into its market consistent with international food safety and animal health standards. However, China back-tracked one month later and insisted that it would retain certain conditions relating to veterinary drugs, growth promotants and animal health that were inconsistent with international food safety and animal health standards. For example, China insisted on maintaining a zero-tolerance ban on the use of beta-agonists and synthetic hormones commonly used by global cattle producers under strict veterinary controls and following Codex guidelines. Beef from only about three percent of U.S. cattle qualified for importation into China under these conditions.

In the Phase One Agreement, in addition to the ractopamine commitment relating to swine and cattle discussed above in the Pork section, China agreed to expand the scope of U.S. beef products allowed to be imported, to eliminate age restrictions on cattle slaughtered for export to China and to recognize the U.S. beef and beef products' traceability system. China also agreed to establish MRLs for three synthetic hormones legally used for decades in the United States consistent with Codex standards and guidelines. Where Codex standards and guidelines do not yet exist, China agreed to use MRLs established by other countries that have performed science-based risk assessments.

While China confirmed to the United States that it had adopted Codex-consistent MRLs for use of the three synthetic hormones in beef, China still has not published the MRLs. The lack of publication contributes to regulatory ambiguity for U.S. beef producers and traders, who remain uncertain regarding which products will be allowed for import into China. China's failure to publish the MRLs is

another example of China's inadequate implementation of the Phase One Agreement.

TECHNICAL BARRIERS TO TRADE

STANDARDS

The Chinese government continues to pursue changes to its standards system, including by moving from a government-led system to one that incorporates both government guidance and outside input. At times, Chinese government officials have also indicated they provide equal treatment to foreign companies in connection with China's standardization work. However, in practice, the Chinese government continues to limit foreign participation in standards setting and, at times, still pursues unique national standards for strategic reasons.

In January 2018, China's revised *Standardization Law* entered into force. Since then, China has issued numerous implementing measures, some of which contain positive references to the ability of foreign-invested enterprises to participate in China's standardization activities and purport to recognize the value of international standards. Unfortunately, many of these implementing measures cause concern for U.S. industry as they appear to focus on the development of Chinese standards without sufficient consideration being given to existing, internationally developed standards. In addition, they do not explicitly provide that all foreign stakeholders may participate on equal terms with domestic competitors in all aspects of the standardization process, and they fall short of explicitly endorsing internationally accepted best practices.

As these implementing measures have been issued, China's existing technical committees have continued to develop standards. U.S. and other foreign companies have reported that they are often not permitted to participate in these domestic standards-setting processes, and even in technical

committees where participation has been possible for some foreign stakeholders, it has typically been on terms less favorable than those applicable to their domestic competitors. For example, the technical committee for cybersecurity standards (known as TC-260) allows foreign companies to participate in standards development and setting, with several U.S. and other foreign companies being allowed to participate in some of the TC-260 working groups. However, foreign companies are not universally allowed to participate as voting members, and they report challenges to participating in key aspects of the standardization process, such as drafting. They also remain prohibited from participating in certain TC-260 working groups, such as the working group on encryption standards.

Over the years, U.S. stakeholders have also reported that, in some cases, Chinese government officials have pressured foreign companies seeking to participate in the standards-setting process to license their technology or intellectual property on unfavorable terms. In addition, China has continued to pursue unique national standards in a number of high technology areas where international standards already exist. The United States continues to press China to address these specific concerns, but to date this bilateral engagement has yielded minimal progress.

Notably, U.S. concerns about China's standards regime are not limited to the implications for U.S. companies' access to China's market. China's ongoing efforts to develop unique national standards aims eventually to serve the interests of Chinese companies seeking to compete globally, as the Chinese government's vision is to use the power of its large domestic market to influence the development of international standards. The United States remains very concerned about China's policies with regard to standards and has expressed, and will continue to express, concerns to China bilaterally and multilaterally as China continues to develop and issue implementing measures for its revised *Standardization Law*.

In October 2021, the Central Committee of the Chinese Communist Party and the State Council issued the *Outline for the Development of National Standardization*, which set targets for China's standardization system. It reiterates the desire for China's standardization system to be both guided by the government and driven by the market. It also calls for China's standardization system to refocus from quantity to quality and to shift from a domestic focus to an equal domestic and international focus. In addition, it calls for standards to support not just a particular industry, but also the economy and society as a whole.

The October 2021 *Outline for the Development of National Standardization* is partly based on an initiative that China announced in 2019, known as *China Standards 2035*. A lack of transparency with regard to the initiative's findings is troubling, particularly given longstanding global concerns about inadequate foreign participation in China's standards-setting processes, China's use of standards that differ from international standards without basis and certain licensing practices in China's standards-setting processes.

COSMETICS

Over the past several years, the United States and U.S. industry have engaged with China's Food and Drug Administration (CFDA) and its successor, the National Medical Products Administration (NMPA), to highlight serious concerns with China's regulation of cosmetics. Currently, the regulation of cosmetics in China is governed by the Cosmetics Supervision and Administration Regulation (CSAR), which was issued in June 2020 and entered into effect in January 2021. The United States has repeatedly raised serious concerns with the CSAR and its numerous implementing measures, both bilaterally and in meetings of the WTO TBT Committee and the Council for Trade in Goods, as have several other WTO Members.

The CSAR implementing measures contain provisions that would require companies to disclose full product formulations, ingredient suppliers, manufacturing methods, claims and safety data to both NMPA and local agents in China when products are registered or notified. In addition, these measures require companies to publish claims abstracts that may contain trade secrets and confidential business information on NMPA's website. The United States has expressed concern to China that its regulators are applying an approach that treats cosmetics as having much higher safety risks than is warranted. China's filing and registration requirements for cosmetics also significantly diverge from those in other major markets and do not align with international standards, making compliance very burdensome for exporters.

The United States is particularly concerned that the CSAR implementing measures do not provide adequate assurances as to how undisclosed information, trade secrets and confidential business information will be protected from unauthorized disclosure. China also has not addressed requests from the United States and cosmetics right holders that NMPA provide a legally enforceable mechanism to monitor and protect the trade secrets and confidential business information typically identified by companies in their cosmetics filings.

In addition, China continues to require duplicative in-country testing to assess many product and ingredient safety and performance claims, without considering the applicability of international data or other means of establishing conformity. In response to U.S. concerns, China indicated that it would allow foreign laboratories with facilities in China to conduct its required testing. However, this change does not address the burden of China's requirement, which does not consider the applicability of testing conducted via internationally recognized laboratories outside of China, as well as other means used by foreign regulators and industries to assess

the conformity of product and ingredient safety and performance claims.

The United States also questions China's assertion that its cosmetics good manufacturing practices (GMP) requirements provide equal treatment for imported and domestic general and special cosmetics. If the government of a cosmetics importer does not issue GMP or manufacturing export certificates, the only means that China provides to establish conformity with China's GMP for general cosmetics is animal testing. The United States and other WTO Members have made repeated requests that China consider the many alternative means available to establish GMP conformity, including utilizing second party or third party certificates based upon the ISO 22716 Cosmetics GMP Guidelines. Although China accepts some GMP certificates issued by U.S. state governments, the process remains inconsistent and uncertain for exporters.

In sum, after years of the United States engaging with China bilaterally and via the International Cooperation on Cosmetics Regulation, the WTO and other fora to share views and expertise regarding the regulation of cosmetics, China has not yet addressed key U.S. concerns, including the use of international standards and good regulatory practices to facilitate cosmetics conformity assessment and avoid discriminatory treatment, nor has it provided confidence that U.S. intellectual property will be protected. Until China addresses these concerns, many U.S. companies will be impeded in accessing, or simply unable to access, the China market.

INVESTMENT RESTRICTIONS

China seeks to protect many domestic industries through a restrictive investment regime. Many aspects of China's current investment regime continue to cause serious concerns for foreign investors. For example, China's *Foreign Investment Law* and implementing regulations, both of which entered into force in January 2020, perpetuate

separate regimes for domestic investors and investments and foreign investors and investments and invite opportunities for discriminatory treatment.

There has also been a lack of substantial liberalization of China's investment regime, evidenced by the continued application of prohibitions, foreign equity caps and joint venture requirements and other restrictions in certain sectors. China's most recent version of its *Foreign Investment Negative List*, which entered into force in January 2022, leaves in place significant investment restrictions in a number of areas important to foreign investors, such as key services sectors, certain types of agriculture and several extractive industries. With regard to services sectors, China maintains prohibitions or restrictions in key sectors such as cloud computing services and other Internet-related services, telecommunications services, film production and film distribution services, and video and entertainment software services. With regard to agriculture, China maintains prohibitions on the development of agricultural biotechnologies and restrictions on the development of new varieties of corn and wheat. Similarly, China maintains prohibitions on the exploration, mining and processing of all of the 17 types of rare earths as well as tungsten.

China's *Foreign Investment Law*, implementing regulations and other related measures suggest that China is pursuing the objective of replacing its case-by-case administrative approval system for a broad range of investments with a system that would only be applied to "restricted" sectors. However, it currently remains unclear whether China is fully achieving that objective in practice. Moreover, even for sectors that have been liberalized, the potential for discriminatory licensing requirements or the discriminatory application of licensing processes could make it difficult to achieve meaningful market access. In addition, the potential for a new and overly broad national security review mechanism, and the increasingly adverse impact of China's *Cybersecurity Law*, *Data Security Law* and *Personal*

Information Protection Law and related implementing measures, including ones that unduly restrict cross-border data flows and impose data localization requirements, have serious negative implications for foreign investors and investments. Foreign companies also continue to report that Chinese government officials may condition investment approval on a requirement that a foreign company transfer technology, conduct research and development (R&D) in China, satisfy performance requirements relating to exportation or the use of local content or make valuable, deal-specific commercial concessions.

Over the years, the United States has repeatedly raised concerns with China about its restrictive investment regime. Given that China's investment restrictions place pressure on U.S. companies to transfer technology to Chinese companies, they were a focus of USTR's Section 301 investigation. The responsive actions taken by the United States in that investigation are intended in part to address this concern.

More recently, the investment climate has turned unusually negative, in large part because of actions taken by the Chinese government. For example, over the past year, purportedly in implementing amendments to China's *Counterespionage Law* that broaden the definition of espionage, Chinese security officials raided and detained staff at several multinational companies operating in China that help investors perform due diligence regarding existing or potential new investments in China. With no effective judicial oversight or other means for challenging these actions, investor confidence in China has been severely damaged.

In August 2023, perhaps in an effort to restore investor confidence, China's State Council released a new measure, titled *Further Optimizing the Foreign Investment Environment and Enhancing the Attraction of Foreign Investment*, in the apparent hope of attracting increased levels of foreign investment. Often referred to as Document No. 11, this measure sets forth general guidance to central

level ministries and sub-central government authorities on 24 topics related to foreign investment. China has issued similar guidance in the past without meaningfully following through.

COMPETITION POLICIES

In March 2018, as part of a major government reorganization, China announced the creation of the State Administration for Market Regulation (SAMR), a new agency that incorporated the former anti-monopoly enforcement authorities from the National Development and Reform Commission (NDRC), MOFCOM and the State Administration of Industry and Commerce (SAIC) into one of its bureaus. It had been hoped that more centralized anti-monopoly enforcement would lead to policy adjustments that address the serious concerns raised by the United States and other WTO Members in this area, but to date it does not appear to have led to significant policy adjustments.

In November 2021, China elevated the status of SAMR's anti-monopoly bureau, by designating a vice minister as its official-in-charge and re-naming it the National Anti-Monopoly Agency while also separating its functions into three bureaus. The division into three bureaus appears to have allowed SAMR to increase the number of staff responsible for antimonopoly law enforcement. It remains to be seen how the elevated status of the National Anti-Monopoly Agency and its increased staff will impact anti-monopoly policy enforcement in China.

In June 2022, the National People's Congress Standing Committee passed amendments to the *Anti-Monopoly Law*. These amendments gave SAMR expanded authority to investigate potential anti-competitive behavior as well as the authority to impose increased fines for certain conduct and the authority to impose up to a five-times fine multiplier for particularly serious violations.

As previously reported, China's implementation of the *Anti-Monopoly Law* has generated various

concerns. A key concern is the extent to which the *Anti-Monopoly Law* is applied to state-owned enterprises. While Chinese regulatory authorities have clarified that the *Anti-Monopoly Law* does apply to state-owned enterprises, to date they have brought enforcement actions primarily against provincial government-level state-owned enterprises, rather than central government-level state-owned enterprises under the supervision of SASAC. In addition, provisions in the *Anti-Monopoly Law* protect the lawful operations of state-owned enterprises and government monopolies in industries deemed nationally important. Another key concern relates to how the *Anti-Monopoly Law* is applied to foreign companies. Many U.S. companies have cited selective enforcement of the *Anti-Monopoly Law* against foreign companies seeking to do business in China as a major concern, and they have highlighted in particular the comparatively limited enforcement of this law against state-owned enterprises. In recent years, China has begun to increase the number of actions taken against private Chinese companies and wholly domestic transactions.

Another concern expressed by U.S. industry is that remedies imposed on U.S. and other foreign-owned companies in merger cases do not always appear to be aimed at restoring competition. Instead, these remedies seem to be designed to further China's industrial policy goals, such as when the regulatory authorities seek to require the transfer of technology or a reduction in licensing fees for intellectual property.

U.S. industry has also expressed concern about insufficient predictability, due process and transparency in *Anti-Monopoly Law* investigative processes of foreign companies. For example, U.S. industry reports that, through the threat of steep fines and other penalties, China's regulatory authorities have pressured foreign companies to "cooperate" in the face of unspecified allegations and have discouraged or prevented foreign companies from bringing counsel to meetings. In addition, U.S. companies continue to report that the

Chinese regulatory authorities sometimes make "informal" suggestions regarding appropriate company behavior, including how a company is to behave outside China, strongly suggesting that a failure to comply may result in investigations and possible punishment. More recently, high-level policy statements suggest increased *Anti-Monopoly Law* enforcement where technology owned or controlled by foreign companies allegedly implicates national security concerns or implicates technology being prioritized for indigenous innovation in China.

Given the state-led nature of China's economy, the need for careful scrutiny of anti-competitive government restraints and regulation is high. The *Anti-Monopoly Law's* provisions on the abuse of administrative (i.e., government) power are potentially important instruments for reducing the government's interference in markets and for promoting the establishment and maintenance of increasingly competitive markets in China. The State Council's adoption of the *Opinions on Establishing a Fair Competition Review System* in 2016 reflected a useful widening of oversight by China's anti-monopoly enforcement agencies over undue government restraints on competition and anti-competitive regulation of competition. Increased oversight in this area was also reflected in the amendments to the *Anti-Monopoly Law* in 2022, which included a new chapter regarding the abuse of administrative monopoly. SAMR has since issued draft rules regarding the abuse of administrative monopoly, and SAMR has also identified the elimination of administrative monopolies as an enforcement priority. It remains to be seen whether SAMR will have sufficient authority and resources to implement this enforcement priority robustly.

EXPORT POLICIES

EXPORT RESTRAINTS

Over the years, China has deployed a combination of export restraints, including export quotas, export licensing, minimum export prices, export duties and other restrictions, on a number of raw material

inputs where it holds the leverage of being among the world's leading producers. In many instances, through these export restraints, it appears that China has been able to provide substantial economic advantages to a wide range of downstream producers in China at the expense of foreign downstream producers, while creating pressure on foreign downstream producers to move their operations, technologies and jobs to China.

In 2013, China removed its export quotas and duties on several raw material inputs of key interest to the U.S. steel, aluminum and chemicals industries after the United States won a dispute settlement case against China at the WTO. In 2014, the United States won a second WTO case, focusing on China's export restraints on rare earths, tungsten and molybdenum, which are key inputs for a multitude of U.S.-made products, including hybrid automobile batteries, wind turbines, energy-efficient lighting, steel, advanced electronics, automobiles, petroleum and chemicals. China removed those export restraints in 2015. In 2016, the United States launched a third WTO case challenging export restraints maintained by China. The challenged export restraints include export quotas and export duties maintained by China on various forms of 11 raw materials, including antimony, chromium, cobalt, copper, graphite, indium, lead, magnesia, talc, tantalum and tin. These raw materials are key inputs in important U.S. manufacturing industries, including aerospace, automotive, construction and electronics. While China appears to have removed the challenged export restraints, the United States continues to monitor the situation. In the United States' view, it is deeply concerning that the United States was forced to bring multiple cases to address the same obvious WTO compliance issues.

A more recent concern involves China's potential regulation of rare earth exports under its export controls regime. In this regard, the Ministry of Industry and Information Technology issued the draft *Regulations on the Administration of Rare Earths* for public comment in January 2021, and one of the provisions in the draft measure provides that

rare earth exporters need to abide by laws and regulations in the area of export controls. More recently, in November 2023, China began requiring exporters to provide detailed reporting on transactions involving rare earths.

In 2023, China also began applying its export control regime to other critical minerals. As of August 2023, China is requiring export licenses for products containing gallium or germanium. Similarly, as of December 2023, China is requiring export licenses for products containing graphite.

In November 2021, China announced an export ban on certain fertilizers. Despite repeated requests from its trading partners to lift this export ban and help address growing international concern over rising commodity prices and disrupted global supply chains, China continues to impose this export ban.

Meanwhile, U.S. companies report that China has also instituted export restrictions on corn starch, apparently in an effort to stabilize domestic prices. To date, however, the Chinese government still has not published an official notice.

VAT REBATES AND RELATED POLICIES

As in prior years, in 2023, the Chinese government attempted to manage the export of many primary, intermediate and downstream products by raising or lowering the VAT rebate available upon export. China sometimes reinforces its objectives by imposing or retracting export duties. These practices have caused tremendous disruption, uncertainty and unfairness in the global markets for some products, particularly downstream products for which China is a leading world producer or exporter, such as products made by the steel, aluminum and soda ash industries. These practices, together with other policies, such as excessive government subsidization, have also contributed to severe excess capacity in these same industries.

An apparently positive development took place at the July 2014 S&ED meeting, when China committed

to improve its VAT rebate system, including by actively studying international best practices, and to deepen communication with the United States on this matter, including regarding its impact on trade. Once more, however, this promise remains unfulfilled. To date, China has not made any movement toward the adoption of international best practices.

INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION

OVERVIEW

After its accession to the WTO, China undertook a wide-ranging revision of its framework of laws and regulations aimed at protecting the intellectual property rights of domestic and foreign right holders, as required by the WTO Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (the TRIPS Agreement). Despite various plans and directives issued by the State Council, inadequacies in China's intellectual property protection and enforcement regime continue to present serious barriers to U.S. exports and investment. As a result, China was again placed on the Priority Watch List in USTR's 2023 Special 301 Report. In addition, in January 2023, USTR announced the results of its 2022 Review of Notorious Markets for Counterfeiting and Piracy, which identifies online and physical markets that exemplify key challenges in the global struggle against piracy and counterfeiting and explains the harm not only to U.S. businesses, but also to U.S. workers. Several markets in China were among those named as notorious markets.

The Phase One Agreement addresses numerous longstanding U.S. concerns relating to China's inadequate intellectual property protection and enforcement. Specifically, the agreement requires China to revise its legal and regulatory regimes in a number of ways in the areas of trade secrets, pharmaceutical-related intellectual property, patents, trademarks and geographical indications. In addition, the agreement requires China to make numerous changes to its judicial procedures and to

establish deterrent-level penalties. China must also take a number of steps to strengthen enforcement against pirated and counterfeit goods, including in the online environment, at physical markets and at the border.

China has published a number of draft measures for comment and issued some final measures relating to implementation of the intellectual property chapter of the Phase One Agreement. Notably, China amended the *Patent Law*, the *Copyright Law* and the *Criminal Law*. China has also reported increased enforcement actions against counterfeit medicines and increased customs actions against pirated and counterfeit goods. At the same time, China has outstanding work to finalize the draft measures that it has published and to publish other draft measures in accordance with the Intellectual Property Action Plan that it released in April 2020, such as certain patent, geographical indications and trade secret measures. In addition, China has yet to demonstrate that it has published data online regarding enforcement actions against counterfeit goods with health and safety risks, at physical markets and at the border on a quarterly basis, increased enforcement actions against counterfeits with health and safety risks and at physical markets, increased training of customs personnel or ensured the use of only licensed software in government agencies and state-owned enterprises. The United States continues to monitor China's implementation of the intellectual property chapter of the Phase One Agreement, including the impact of the final measures that have been issued.

TRADE SECRETS

Serious inadequacies in the protection and enforcement of trade secrets in China have been the subject of high-profile engagement between the United States and China in recent years. Several instances of trade secret theft for the benefit of Chinese companies have occurred both within China and outside of China. Offenders in many cases continue to operate with impunity. Particularly troubling are reports that actors affiliated with the

Chinese government and the Chinese military have infiltrated the computer systems of U.S. companies, stealing terabytes of data, including the companies' proprietary information and intellectual property, for the purpose of providing commercial advantages to Chinese enterprises.

In high-level bilateral dialogues with the United States over the years, China has committed to issue judicial guidance to strengthen its trade secrets regime. China has also committed not to condone state-sponsored misappropriation of trade secrets for commercial use. In addition, the United States has urged China to make certain key amendments to its trade secrets-related laws and regulations, particularly with regard to a draft revision of the *Anti-unfair Competition Law*. The United States has also urged China to take actions to address inadequacies across the range of state-sponsored actors and to promote public awareness of trade secrets disciplines.

At the November 2016 JCCT meeting, China claimed that it was strengthening its trade secrets regime and bolstering several areas of importance, including the availability of evidence preservation orders and damages based on market value as well as the issuance of a judicial interpretation on preliminary injunctions and other matters. China amended the *Anti-Unfair Competition Law*, effective January 2018 and April 2019, as well as the *Administrative Licensing Law*, effective April 2019, and the *Foreign Investment Law*, effective January 2020. Nevertheless, the amendments still do not fully address critical shortcomings in the scope of protections and obstacles to enforcement. In 2022, China published additional draft amendments to the *Anti-Unfair Competition Law*, but they contain few changes to the law's trade secrets provisions.

The Phase One Agreement significantly strengthens protections for trade secrets and enforcement against trade secret theft in China. In particular, the chapter on intellectual property requires China to expand the scope of civil liability for misappropriation beyond entities directly involved in

the manufacture or sale of goods and services, to cover acts such as electronic intrusions as prohibited acts of trade secret theft and to shift the burden of proof in civil cases to the defendants when there is a reasonable indication of trade secret theft. It also requires China to make it easier to obtain preliminary injunctions to prevent the use of stolen trade secrets, to allow for initiation of criminal investigations without the need to show actual losses, to ensure that criminal enforcement is available for willful trade secret misappropriation and to prohibit government personnel and third party experts and advisors from engaging in the unauthorized disclosure of undisclosed information, trade secrets and confidential business information submitted to the government.

In 2020, China published various measures relating to civil, criminal and administrative enforcement of trade secrets. In September 2020, the Supreme People's Court issued the *Provisions on Several Issues Concerning the Application of Law in Civil Cases of Trade Secret Infringement* and the *Interpretation III on Several Issues Concerning the Application of Law in Handling Criminal Cases of Infringement of Intellectual Property Rights*. In September 2020, the Supreme People's Procuratorate and the Ministry of Public Security also issued the *Decision on Amendment of Docketing for Prosecution of Criminal Trade Secrets Infringement Cases Standards*. These measures relate to issues such as the scope of liability for trade secret misappropriation, prohibited acts of trade secret theft, preliminary injunctions and thresholds for initiations of criminal investigations for trade secret theft. In December 2020, the National People's Congress passed amendments to the *Criminal Law* that included changes to the thresholds for criminal investigation and prosecution and the scope of criminal acts of trade secret theft. The *Criminal Law* amendments require revisions to certain previously issued judicial interpretations and prosecution standards. However, three years after the passage of the *Criminal Law* amendments, these other measures remain unchanged, and implementation of the *Criminal Law* amendments

therefore remains incomplete. Indeed, China has only published a draft judicial interpretation. The United States will continue to monitor the effectiveness of all of these measures.

BAD FAITH TRADEMARK REGISTRATION

The continuing registration of trademarks in bad faith in China remains a significant concern. For example, so-called “trademark squatters” have attempted to take advantage of the fact that a genuine trademark owner has not yet registered its trademark in China by registering that trademark and then trying to sell it to the genuine trademark owner. Bad faith trademark registration also occurs when trademarks intending to deceive or confuse consumers are registered.

At the November 2016 JCCT meeting, China publicly noted the harm that can be caused by bad faith trademarks and asserted that it was taking further steps to combat bad faith trademark filings. Amendments to the *Trademark Law* made in 2019 and subsequent implementing measures, including SAMR’s *Provisions on Standardizing Applications for Registrations of Trademarks* issued in 2019 and the *Trademark Examination and Review Guidelines* updated in 2021 by the China National Intellectual Property Administration (CNIPA), require the disallowance of bad faith trademark applications. In January 2023, China proposed further amendments to the *Trademark Law* regarding bad faith trademarks.

However, implementation in this area by China to date suggests that right holders remain insufficiently protected, as bad faith trademarks remain widespread and problems persist with the large number of inconsistent decisions, low rate of success for oppositions, lack of transparency in opposition proceedings and unavailability of default judgments against applicants who fail to appear in proceedings. Onerous documentation requirements are also an ongoing concern for right holders. China acceded to the Convention of 5 October 1961 Abolishing the Requirement of Legalization for Foreign Public

Documents (Apostille Convention), effective November 2023. The United States will monitor China’s implementation of the obligations under the Apostille Convention and whether it addresses right holders’ concerns regarding foreign government document legalization requirements.

As a result of these deficiencies, U.S. companies across industry sectors continue to face Chinese applicants registering their marks and “holding them for ransom” or seeking to establish a business building off of U.S. companies’ global reputations. The Phase One Agreement requires China to address longstanding U.S. concerns regarding bad-faith trademark registration, such as by invalidating or refusing bad faith trademark applications. The United States will continue to monitor developments in this area of long-standing concern closely.

ONLINE INFRINGEMENT

Online piracy continues on a large scale in China, affecting a wide range of industries, including those involved in distributing legitimate music, motion pictures, books and journals, software and video games. While increased enforcement activities have helped stem the flow of online sales of some pirated offerings, much more sustained action and attention is needed to make a meaningful difference for content creators and right holders, particularly small and medium-sized enterprises. In response to the COVID-19 pandemic, reports indicate that many infringers have moved online to distribute their pirated and counterfeit goods, which further increases the need for targeted and sustained enforcement measures in the online environment.

The United States has urged China to consider ways to create a broader policy environment to help foster the growth of healthy markets for licensed and legitimate content. The United States has also urged China to revise existing rules that have proven to be counterproductive.

At the November 2016 JCCT meeting, China agreed to actively promote electronic commerce-related

legislation, strengthen supervision over online infringement and counterfeiting, and work with the United States to explore the use of new approaches to enhance online enforcement capacity. In December 2016 and November 2017, China published drafts of a new *E-Commerce Law* for public comment. In written comments, the United States stressed that the final version of this law should not undermine the existing notice-and-takedown system and should promote effective cooperation in deterring online infringement. In August 2018, China adopted its new *E-Commerce Law*, which entered into force in January 2019. This law was an opportunity for China to institute strong provisions on intellectual property protection and enforcement for its electronic commerce market, which is now the largest in the world. However, as finalized, the law instead introduced provisions that weaken the ability of right holders to protect their rights online and that alleviate the liability of China-based electronic commerce platforms for selling counterfeit and other infringing goods.

The Phase One Agreement requires China to provide effective and expeditious action against infringement in the online environment, including by requiring expeditious takedowns and by ensuring the validity of notices and counter-notifications. It also requires China to take effective action against electronic commerce platforms that fail to take necessary measures against infringement.

In May 2020, the National People's Congress issued the *Civil Code*, which included updated notice-and-takedown provisions. In September 2020, the Supreme People's Court issued *Guiding Opinions on Hearing Intellectual Property Disputes Involving E-Commerce Platform* and the *Official Reply on the Application of Law in Network-Related Intellectual Property Infringement Disputes*. These measures relate to issues such as expeditious takedowns and the validity of notices and counter-notifications, but have only recently taken effect. In November 2020, the National People's Congress adopted long-pending amendments to the *Copyright Law*,

including provisions relating to increasing civil remedies for copyright infringement, new rights of public performance and broadcasting for producers of sound recordings, and protections against circumvention of technological protection measures. Right holders have welcomed these developments but have noted the need for effective implementation as well as new measures to address online piracy. The United States will closely monitor the impact of these measures going forward.

In August 2021, SAMR issued draft amendments to the *E-Commerce Law* for public comment. These draft amendments further attempt to address concerns that have been raised about procedures and penalties under China's notice-and-takedown system.

COUNTERFEIT GOODS

Counterfeiting in China remains widespread and affects a wide range of goods. In April 2019, China amended its *Trademark Law*, effective November 2019, to require civil courts to order the destruction of counterfeit goods, but these amendments still do not provide the full scope of civil remedies for right holders. One of many areas of particular U.S. concern involves medications. Despite years of sustained engagement by the United States, China still needs to improve its regulation of the manufacture of active pharmaceutical ingredients to prevent their use in counterfeit and substandard medications. At the July 2014 S&ED meeting, China committed to develop and seriously consider amendments to the *Drug Administration Law* that will require regulatory control of the manufacturers of bulk chemicals that can be used as active pharmaceutical ingredients. At the June 2015 S&ED meeting, China further committed to publish revisions to the *Drug Administration Law* in draft form for public comment and to consider the views of the United States and other relevant stakeholders. In October 2017, China published limited draft revisions to the *Drug Administration Law* and stated that future proposed revisions to the

remainder of this law would be forthcoming. Although the final *Drug Administration Law*, issued in August 2019, requires pharmaceuticals products and active pharmaceutical ingredients to meet manufacturing standards, it remains unclear how these requirements will be implemented or enforced.

The Phase One Agreement requires China to take effective enforcement action against counterfeit pharmaceuticals and related products, including active pharmaceutical ingredients, and to significantly increase actions to stop the manufacture and distribution of counterfeits with significant health or safety risks. The agreement also requires China to provide that its judicial authorities shall order the forfeiture and destruction of pirated and counterfeit goods, along with the materials and implements predominantly used in their manufacture. In addition, the agreement requires China to significantly increase the number of enforcement actions at physical markets in China and against goods that are exported or in transit. It further requires China to ensure, through third party audits, that government agencies and state-owned enterprises only use licensed software.

In August 2020, SAMR issued the *Opinions on Strengthening the Destruction of Infringing and Counterfeit Goods*, and the State Council amended the *Provisions on the Transfer of Suspected Criminal Cases by Administrative Organs for Law Enforcement*, which relate to the transfer of intellectual property cases from administrative authorities to criminal authorities. China has reported increased enforcement actions against counterfeit medicines and increased customs actions against pirated and counterfeit goods, but it also needs to show that it has increased enforcement actions against counterfeits with health and safety risks and at physical markets, increased training of customs personnel and ensured the use of only licensed software in government agencies and state-owned enterprises.

PHARMACEUTICALS AND MEDICAL DEVICES

PHARMACEUTICALS

For several years, the United States has pressed China on a range of pharmaceuticals issues. These issues have related to matters such as overly restrictive patent application examination practices, regulatory approvals that are delayed or linked to extraneous criteria, weak protections against the unfair commercial use and unauthorized disclosure of regulatory data, issues with the implementation of an efficient mechanism to resolve patent infringement disputes, requirements to share ownership with a Chinese partner of patent rights arising from research generated by using human genetic resources in China and implementation of patent term extensions for unreasonable marketing approval delays, including limits on the type of protection provided. While China has implemented some helpful reforms, the United States still has many of the same concerns with China's pharmaceutical market, especially as it pertains to treatment of foreign companies.

In its WTO accession agreement, China committed to provide effective protection against unfair commercial use and unauthorized disclosure of undisclosed test or other data generated to obtain marketing approval for pharmaceutical products. To provide this protection, known as regulatory data protection (RDP), China committed to enact laws and regulations to ensure that no person, other than the submitter of the data, could rely on the submitted data in a product approval application without permission from the submitter for six years from the date on which China granted marketing approval to the submitter.

In 2017, CFDA finally issued several draft notices addressing the issue of RDP. These draft notices set out a conceptual framework to protect against the unfair commercial use and unauthorized disclosure of undisclosed test or other data generated to obtain

marketing approval for pharmaceutical products, and they also sought to promote the efficient resolution of patent disputes between right holders and the producers of generic pharmaceuticals. However, the proposed framework did not provide for a six-year period of RDP despite the commitment that China had made in its WTO accession agreement in 2001.

In 2018, CFDA's successor agency, NMPA, issued draft *Drug Registration Regulations* and draft implementing measures on drug trial data that would preclude or condition the duration of RDP on whether clinical trials occur in China and whether marketing approval is sought first in China. Subsequently, China issued a revised *Drug Administration Law* in 2019, followed by NMPA's revised draft *Drug Registration Regulations* in 2020 and NMPA's revised draft *Drug Administration Law Implementing Regulations* in 2021. Despite the opportunities that these revised draft measures afforded China's regulatory authorities, the concerning limitations on RDP were not removed, and China still has not created a regulatory framework providing for the six-year period of RDP as it had committed to do in 2001.

Since 2018, volume-based procurement has presented a new market access complication for foreign suppliers of pharmaceuticals, largely because of the opaque and unpredictable nature of the bidding processes. In November 2018, a National Drug Centralized Procurement Pilot Scheme was launched. Then, in January 2019, the State Council issued a Pilot Plan for National Centralized Drug Procurement and Use. In January 2023, China's National Healthcare Security Administration (NHSA) published the 2022 edition of its annual National Reimbursement Drug List (NRDL), which became effective on March 1, 2023. U.S. industry also cites the need for increased transparency and greater harmony between national and provincial bidding processes as well as a greater emphasis on a competitive, market-based approach to evaluating a product's value and relevant bids. In December 2022, NHSA and CNIPA jointly issued the *Opinions on*

Strengthening the Protection of Intellectual Property Rights in the Field of Centralized Pharmaceutical Procurement, which sets out to establish a coordination mechanism to remove patent-infringing drugs from the NRDL, with further implementing measures to follow.

As part of the Phase One Agreement, the two sides agreed that China would establish a nationwide mechanism for the early resolution of potential pharmaceutical patent disputes that covers both small molecule drugs and biologics, including a cause of action to allow a patent holder to seek expeditious remedies before the marketing of an allegedly infringing product. The United States has been working closely with U.S. industry to monitor developments and to ensure that China's new system works as contemplated. Separately, the agreement also provides for patent term extensions to compensate for unreasonable patent and marketing approval delays that cut into the effective patent term as well as for the use of supplemental data to meet relevant patentability criteria for pharmaceutical patent applications. The United States and China agreed to address data protection for pharmaceuticals in future negotiations.

In October 2020, China amended the *Patent Law* to provide for patent term extensions for unreasonable patent and marketing approval delays, and it also added a mechanism for the early resolution of potential patent disputes, known as patent linkage. Implementing measures for the patent linkage mechanism were issued in July 2021, as NMPA and CNIPA jointly issued the *Trial Implementation Measures for the Mechanism for Early Resolution of Drug Patent Disputes* and the Supreme People's Court issued the *Regulations on Several Issues Concerning the Application of Law in the Trial of Civil Patent Disputes Related to Drug Registration Application*. In 2021 and 2022, CNIPA issued draft implementing rules for the amended *Patent Law* and drafts of amendments to the *Patent Examination Guidelines*. In December 2023, China released the final implementing rules for the amended *Patent Law*.

Among other things, the United States and U.S. industry remain concerned about China's implementation of patent term extensions for unreasonable patent and marketing approval delays, including the limits on the type of protection provided by China's regulatory framework. The United States and U.S. industry also remain concerned about China's patent linkage mechanism.

MEDICAL DEVICES

For many years, working closely with U.S. industry, the United States has raised concerns about China's pricing and tendering procedures for medical devices and its discriminatory treatment of imported medical devices. Notably, at the November 2015 JCCT meeting, China committed that, in terms of accessing the market, it will give imported medical devices the same treatment as medical devices manufactured or developed domestically. Unfortunately, despite this commitment, China continues to pursue a wide range of policies that direct China's purchasing authorities to prioritize the procurement of domestic medical device manufacturers over imported medical device manufacturers.

Separately, the United States has pressed China's regulatory authorities to develop sound payment systems for medical devices that are transparent, predictable and competitive. The United States has also urged China to adequately recognize quality, safety and the costs of R&D in its approach to procurement policy.

In 2019, China's State Council launched a concerning volume-based procurement (VBP) approach for medical devices in a few provinces and municipalities in an attempt to cut healthcare costs. Since then, the VBP approach has become further engrained in China's system, with the formation of multi-province and municipal alliances to conduct joint procurements under VBP. In 2020, China implemented its first national VBP tender, which has been followed by additional national tenders in 2021 and 2022. However, U.S. industry reports that the

vast majority of VBP tendering activities are occurring at the sub-national level. In practice, moreover, implementation of China's VBP prioritizes cost over the product's value or quality.

According to U.S. industry, if China continues to pursue VBP without significant changes, it could lead to the creation of a low-cost, low-quality medical devices sector in China, with Chinese medical device companies developing monopolies in the manufacture and sale of various low-quality medical devices in the China market. This outcome would operate to the disadvantage of innovative medical device companies, many of which are foreign companies, and the patients who rely on advanced medical technologies. Currently, medical device companies that are successful at winning bids often have very thin profit margins or even lose money. Reportedly, some medical device companies are reducing training to healthcare providers in order to offer the expected price cuts. In addition, given the size of China's medical device market, monopolies from China could expand and then prioritize exports of their low-quality medical devices to third countries. With the choice between a higher cost but more effective product or a lower cost, lower quality product, countries with greater budget constraints, and greater vulnerability to Chinese influence, may be more inclined to procure China's offerings. Overall, China's VBP approach poses a risk to the medical device sector and the provision of high-quality medical treatment worldwide.

In July 2022, China's Ministry of Finance issued a revised *Government Procurement Law*. While China has a history of distributing unofficial, non-public guidance to give preference to domestic over foreign medical devices companies, China's revisions to the *Government Procurement Law* also officially expands the coverage of products for which domestic alternatives should be given preference.

Meanwhile, the *Made in China 2025* industrial plan announced by the State Council in 2015 seeks to prop up China's domestic medical device sector through a series of support policies, including

targeted funds and procurement policies. The goal of these policies is to significantly increase the market share of domestically owned and domestically manufactured medical devices, and correspondingly decrease market share of foreign medical devices, by 2025. At the same time, some provincial governments directly subsidize the purchase of domestically manufactured medical devices. In addition, some provincial governments have issued guidelines urging medical institutions to prioritize the procurement of local medical equipment over imported equipment. In at least one province, the guidelines suggest that only imported medical devices for which there is not a domestic replacement will be eligible for procurement.

As discussed in more detail in the Government Procurement section below, in August 2023, China's State Council issued the *Opinions on Further Optimizing the Foreign Investment Environment and Enhancing the Attraction of Foreign Investment*, known as Document 11. Article 6 of Document 11 offers various suggestions for how central level ministries and sub-central government authorities could work to ensure that foreign-invested enterprises are able to participate fairly in China's government procurement market, consistent with existing Chinese law. One of the suggestions is to provide a definition for "produced in China." To the extent that China follows through on the State Council's suggestions, the United States urges China to make any draft implementing measures public and to provide a reasonable period for the public to submit comments.

U.S. industry also reports that while sub-central governments in China have always provided some financial support to domestic medical devices companies, their support appears to have increased since 2020. U.S. industry notes that this trend could be attributed to the COVID-19 pandemic, China's five-year industrial plan for medical equipment covering the years 2021 to 2025, the *Action Plan to Promote the High-Quality Development of the Medical Equipment Industry (2023-2025)* or perhaps

all three of them. The United States will monitor this situation closely and will encourage China to be transparent in its approach.

SERVICES

OVERVIEW

The prospects for U.S. service suppliers in China should be promising, given the size of China's market. Nevertheless, the U.S. share of China's services market remains well below the U.S. share of the global services market, and the OECD continues to rate China's services regime as one of the most restrictive among the world's major economies.

In 2023, numerous challenges persisted in a number of services sectors. As in past years, Chinese regulators continued to use discriminatory regulatory processes, informal bans on entry and expansion, case-by-case approvals in some services sectors, overly burdensome licensing and operating requirements, and other means to frustrate the efforts of U.S. suppliers of services to achieve their full market potential in China. These policies and practices affect U.S. service suppliers across a wide range of sectors, including cloud computing, telecommunications, film production and distribution, online video and entertainment services, express delivery and legal services. In addition, China's *Cybersecurity Law* and related implementing measures include mandates to purchase domestic information and communications technology (ICT) products and services, while China's *Cybersecurity Law*, *Data Security Law* and *Personal Information Protection Law* and related implementing measures include excessive restrictions on cross-border data flows, and excessive requirements to store and process data locally. These types of data measures undermine U.S. services suppliers' ability to take advantage of market access opportunities in China by prohibiting or severely restricting cross-border transfers of information that are routine in the ordinary course of business and are fundamental to any business activity. China also has failed to fully address U.S.

concerns in areas that have been the subject of WTO dispute settlement, including electronic payment services and theatrical film importation and distribution.

The Phase One Agreement, signed in January 2020, addresses a number of longstanding trade and investment barriers to U.S. providers of a wide range of financial services, including banking, insurance, securities, asset management, credit rating and electronic payment services, among others. The barriers addressed in the agreement include joint venture requirements, foreign equity limitations and various discriminatory regulatory requirements. Removal of these barriers is designed to allow U.S. financial service providers to compete on a more level playing field and expand their services export offerings in the China market. Nevertheless, China's excessive restrictions on cross-border data flows could continue to create significant challenges for U.S. financial service providers in China.

BANKING SERVICES

Although China has opened its banking sector to foreign competition in the form of wholly foreign-owned banks, China has maintained restrictions on market access in other ways that have kept foreign banks from establishing, expanding and obtaining significant market share in China. Recently, however, China has taken some steps to ease or remove market access restrictions.

For example, China has removed a number of longstanding barriers for foreign banks, including the \$10 billion minimum asset requirement for establishing a foreign bank in China and the \$20 billion minimum asset requirement for setting up a Chinese branch of a foreign bank. China has also removed the cap on the equity interest that a single foreign investor can hold in a Chinese-owned bank.

In the Phase One Agreement, China committed to remove some of these barriers and to expand opportunities for U.S. financial institutions, including bank branches, to supply securities investment fund

custody services by considering their global assets when they seek licenses. China also agreed to review and approve qualified applications by U.S. financial institutions for securities investment fund custody licenses on an expeditious basis. In addition, China committed to consider the international qualifications of U.S. financial institutions when evaluating license applications for Type-A lead underwriting services for all types of non-financial debt instruments in China.

SECURITIES, ASSET MANAGEMENT AND FUTURES SERVICES

In the Phase One Agreement, China committed to remove the foreign equity caps in the securities, asset management and futures sectors by no later than April 1, 2020. It also committed to ensure that U.S. suppliers of securities, asset management and futures services are able to access China's market on a non-discriminatory basis, including with regard to the review and approval of license applications.

Consistent with its commitments in the Phase One Agreement, China announced that it would allow wholly foreign-owned companies for the securities and asset (i.e., fund) management sectors as of April 1, 2020, and that it would allow wholly foreign-owned companies for the futures sector as of January 1, 2020. Prior to these announcements, China had maintained a foreign equity cap of 51 percent for these sectors. Over the past four years, some U.S. financial institutions have applied for and received licenses to operate as wholly foreign-owned enterprises in these sectors. The United States is monitoring these and other developments as U.S. companies continue to seek to obtain licenses and undertake operations in these sectors.

INSURANCE SERVICES

In the Phase One Agreement, China committed to accelerate the removal of the foreign equity caps for life, pension and health insurance so that they are removed no later than April 1, 2020. In addition, it confirmed the removal of the 30-year operating

requirement, known as a “seasoning” requirement, which had been applied to foreign insurers seeking to establish operations in China in all insurance sectors. China also committed to remove all other discriminatory regulatory requirements and processes and to expeditiously review and approve license applications.

Consistent with China’s commitments in the Phase One Agreement, the China Banking and Insurance Regulatory Commission (CBIRC) announced that China would allow wholly foreign-owned companies for the life, pension and health insurance sectors as of January 1, 2020. Prior to this announcement, China had maintained foreign equity caps and only permitted foreign companies to establish as Chinese-foreign joint ventures in these sectors. In December 2020, CBIRC issued a measure that provided further transparency regarding its intention to allow foreign-invested companies to take advantage of this opening.

In other insurance sectors, the United States continues to encourage China to establish more transparent procedures so as to better enable foreign participation in China’s market. Sectors in need of more transparency include export credit insurance and political risk insurance.

Finally, some U.S. insurance companies established in China have encountered difficulties in getting CBIRC, replaced by the National Administration of Financial Regulation (NAFR) in March 2023, to issue timely approvals of their requests to open up new internal branches to expand their operations. The United States continues to urge NAFR to issue timely approvals when U.S. insurance companies seek to expand their branch networks in China.

ELECTRONIC PAYMENT SERVICES

In a WTO case that it launched in 2010, the United States challenged China’s restrictions on foreign companies, including major U.S. credit and debit card processing companies, which had been seeking to supply electronic payment services to banks and

other businesses that issue or accept credit and debit cards in China. The United States argued that China had committed in its WTO accession agreement to open up this sector in 2006, and a WTO panel agreed with the United States in a decision issued in 2012. China subsequently agreed to comply with the WTO panel’s rulings in 2013, but China did not allow foreign suppliers to apply for licenses until June 2017, when China’s regulator – PBOC – finalized the establishment of a two-step licensing process in which a supplier must first complete one year of preparatory work before being able to apply for a license.

As of January 2020, when the United States and China entered into the Phase One Agreement, no foreign supplier of electronic payment services had been able to secure the license needed to operate in China’s market due largely to delays caused by PBOC. At times, PBOC had refused even to accept applications to begin preparatory work from U.S. suppliers, the first of two required steps in the licensing process. Meanwhile, throughout the years that China actively delayed opening up its market to foreign suppliers, China’s national champion, China Union Pay, has used its exclusive access to domestic currency transactions in the China market, and the revenues that come with it, to support its efforts to build out its electronic payment services network abroad, including in the United States. In other words, China consciously decided to maintain market-distorting practices that benefit its own companies, even in the face of adverse rulings at the WTO.

In the Phase One Agreement, China committed to ensure that PBOC operates an improved and timely licensing process for U.S. suppliers of electronic payment services so as to facilitate their access to China’s market. In June 2020, four months after the entry into force of the Phase One Agreement, American Express became the first foreign supplier of electronic payment services to secure a license from PBOC to operate in China’s market. In November 2023, after years of delays, Mastercard was finally able to secure a license to operate in the

China market. Meanwhile, PBOC has been delaying action for even longer periods of time on the licensing application submitted by another U.S. supplier, Visa. The United States continues to closely monitor this situation with concern.

INTERNET-ENABLED PAYMENT SERVICES

PBOC first issued regulations for non-bank suppliers of online payment services in 2010, and it subsequently began processing applications for licensees. Regulations were further strengthened in 2015, with additional provisions aimed at increasing security and traceability of transactions. According to a U.S. industry report, of more than 200 licenses issued as of June 2014, only two had been issued to foreign-invested suppliers, and those two were for very limited services. This report provided clear evidence supporting stakeholder concerns about the difficulties they faced entering China's market and the slow process foreign firms face in getting licensed. In 2018, PBOC announced that it would allow foreign suppliers, on a nondiscriminatory basis, to supply Internet-enabled payment services. At the same time, as in many other sectors, PBOC requires suppliers to localize their data and facilities in China. In January 2021, PayPal became the first foreign company to obtain full ownership of a payment platform in China, along with a license to supply payment services. The United States will continue to closely monitor developments in this area.

TELECOMMUNICATIONS SERVICES

China's restrictions on basic telecommunications services, such as informal bans on new entry, a 49-percent foreign equity cap, a requirement that foreign suppliers can only enter into joint ventures with state-owned enterprises and exceedingly high capital requirements, have blocked foreign suppliers from accessing China's basic telecommunications services market. Since China acceded to the WTO almost two decades ago, not a single foreign firm

has succeeded in establishing a new joint venture to enter this sector.

Restrictions maintained by China on less highly regulated value-added telecommunications services also have created serious barriers to market entry for foreign suppliers seeking to enter this sector. These restrictions include opaque and arbitrary licensing procedures, foreign equity caps and periodic, unjustified moratoria on the issuance of new licenses. As a result, only a few dozen foreign-invested suppliers have secured licenses to provide value-added telecommunications services, while there are thousands of licensed domestic suppliers.

INTERNET REGULATORY REGIME

China's Internet regulatory regime is restrictive and non-transparent, affecting a broad range of commercial services activities conducted via the Internet, and is overseen by multiple agencies without clear lines of jurisdiction. China's Internet economy has boomed over the past decade and is second in size only to that of the United States. Growth in China has been marked in service sectors similar to those found in the United States, including retail websites, search engines, vocational and adult online education, travel, advertising, audio-visual and computer gaming services, electronic mail and text, online job searches, Internet consulting, mapping services, applications, web domain registration and electronic trading. However, in the China market, Chinese companies dominate due in large part to restrictions imposed on foreign companies by the Chinese government. At the same time, foreign companies continue to encounter major difficulties in attempting to offer these and other Internet-based services on a cross-border basis.

China continues to engage in extensive blocking of legitimate websites, imposing significant costs on both suppliers and users of web-based services and products. According to the latest data, China currently blocks most of the largest global sites, and

U.S. industry research has calculated that more than 10,000 sites are blocked, affecting billions of dollars in business, including communications, networking, app stores, news and other sites. Even when sites are not permanently blocked, the often arbitrary implementation of blocking, and the performance-degrading effect of filtering all traffic into and outside of China, significantly impair the supply of many cross-border services, often to the point of making them unviable.

VOICE-OVER-INTERNET PROTOCOL SERVICES

While computer-to-computer voice-over-Internet (VOIP) services are permitted in China, China's regulatory authorities have restricted the ability to offer VOIP services interconnected to the public switched telecommunications network (i.e., to call a traditional phone number) to basic telecommunications service licensees. There is no obvious rationale for such a restriction, which deprives consumers of a useful communication option, and the United States continues to advocate for eliminating it.

CLOUD COMPUTING SERVICES

Especially troubling is China's treatment of foreign companies seeking to participate in the development of cloud computing services, including computer data processing and storage services and software application services provided over the Internet. China prohibits foreign companies established in China from directly providing any of these services. Given the difficulty in providing these services on a cross-border basis (largely due to restrictive Chinese policies), the only option that a foreign company has to access the China market is to establish a contractual partnership with a Chinese company, which is the holder of the necessary Internet data center license, and turn over its valuable technology, intellectual property, know-how and branding as part of this arrangement. While the foreign service supplier earns a licensing fee from the arrangement, it has no direct relationship with customers in China and no ability

to independently develop its business. It has essentially handed over its business to a Chinese company that may well become a global competitor. This treatment has generated serious concerns in the United States and among other WTO Members as well as U.S. and other foreign companies.

In major markets, including China, cloud computing services are typically offered through commercial presence in one of two ways. They are offered as an integrated service in which the owner and operator of a telecommunication network also offers computing services, including data storage and processing function, over that network, or they are offered as a stand-alone computer service, with connectivity to the computing service site provided separately by a telecommunications service supplier. Although China's commitments under the WTO's General Agreement on Trade in Services (GATS) include services relevant to both of these approaches, neither one is currently open to foreign-invested companies in China.

AUDIO-VISUAL AND RELATED SERVICES

China prohibits foreign companies from providing film production and distribution services in China. In addition, China's restrictions in the area of theater services have wholly discouraged investment by foreign companies in cinemas in China.

China's restrictions on services associated with television and radio greatly limit participation by foreign suppliers. For example, China prohibits retransmission of foreign TV channels, foreign investment in TV production and foreign investment in TV stations and channels. China also imposes quotas on the amount of foreign programming that can be shown on a Chinese TV channel each day. In addition, in September 2018, the National Radio and Television Administration's (NRTA) issued a problematic draft measure that would impose new restrictions in China's already highly restricted market for foreign creative content. It would require that spending on foreign content account for no more than 30 percent of available total programs in

each of several categories, including foreign movies, TV shows, cartoons, documentaries and other foreign TV programs, made available for display via broadcasting institutions and online audio-visual content platforms. It also would prohibit foreign TV shows in prime time. Although this measure has not yet been issued in final form, it continues to raise serious concerns, as it appears that, as a matter of practice, it has been implemented in China since 2021, including by online audio-visual content platforms.

THEATRICAL FILMS

In February 2012, the United States and China reached an alternative resolution with regard to certain rulings relating to the importation and distribution of theatrical films in a WTO case that the United States had won. The two sides signed a memorandum of understanding (MOU) providing for substantial increases in the number of foreign films imported and distributed in China each year, along with substantial additional revenue for U.S. film producers. However, China has not yet fully implemented its MOU commitments, including with regard to critical commitments to open up film distribution opportunities for imported films. As a result, the United States has been pressing China for full implementation of the MOU.

In 2017, in accordance with the terms of the MOU, the two sides began discussions regarding the provision of further meaningful compensation to the United States in an updated MOU. These discussions continued until March 2018, before stalling when China embarked on a major government reorganization that involved significant changes for China's Film Bureau. Discussions resumed in 2019 as part of the broader U.S.-China trade negotiations that began following a meeting between the two countries' Presidents on the margins of the Group of 20 Heads of State and Government Summit in Buenos Aires in December 2018. To date, no agreement has been reached on the further

meaningful compensation that China owes to the United States. The United States will continue pressing China to fulfill its obligations.

ONLINE VIDEO AND ENTERTAINMENT SERVICES

China restricts the online supply of foreign video and entertainment services through measures affecting both content and distribution platforms. China requires foreign companies to license their content to Chinese companies and also imposes burdensome restrictions on content, which are implemented through exhaustive content review requirements that are based on vague and otherwise non-transparent criteria. With respect to distribution platforms, NRTA has required Chinese online platform suppliers to spend no more than 30 percent of their acquisition budget on foreign content. NRTA has also instituted numerous measures that prevent foreign suppliers from qualifying for a license, such as requirements that video platforms all be Chinese-owned. NRTA and other Chinese regulatory authorities have also taken actions to prevent the cross-border supply of online video services, which may implicate China's GATS commitments relating to video distribution.

LEGAL SERVICES

China restricts the types of legal services that can be provided by foreign law firms, including through a prohibition on foreign law firms hiring lawyers qualified to practice Chinese law. It also restricts the ability of foreign law firms to represent their clients before Chinese government agencies and imposes lengthy delays on foreign law firms seeking to establish new offices. In addition, beginning with the version of China's *Foreign Investment Negative List* that entered into force in July 2020, China has added an explicit prohibition on the ability of a foreign lawyer to become a partner in a domestic law firm. Reportedly, China is also considering draft regulatory measures that would even further restrict the ability of foreign law firms to operate in China.

EXPRESS DELIVERY SERVICES

The United States continues to have concerns regarding China's implementation of the 2009 *Postal Law* and related regulations through which China prevents foreign service suppliers from participating in the document segment of its domestic express delivery market. Meanwhile, in the package segment, China applies overly burdensome and inconsistent regulatory approaches and reportedly has provided more favorable treatment to Chinese service suppliers when awarding business permits. China also does not always allow foreign service suppliers to participate on an equal basis in the development of laws, regulations and other measures, including standards, for the express delivery services sector, nor does China always publicly announce the requirements for obtaining a business license.

DIGITAL TRADE AND ELECTRONIC COMMERCE POLICIES

DATA RESTRICTIONS

In 2023, China continued to build out its expansive state control over the collection, storage, processing and sharing of data. China's *Data Security Law* entered into force in September 2021, and China's *Personal Information Protection Law* entered into force in November 2021. These laws operate together with the *Cybersecurity Law*, which took effect in June 2017, the *National Security Law*, which has been in effect since 2015, and various implementing measures, including the *Security Assessment Measures for Outbound Transfers of Data*, which took effect in September 2022, to prohibit or severely restrict cross-border transfers of "important data," a broadly and vaguely defined term, and, in certain cases, personal information collected by companies through their operations in China. These laws and implementing measures also impose local data storage and processing requirements on companies operating in China that collect "important data" and, in certain cases, personal information.

It has been reported that, as a result of China's implementation of the *Security Assessment Measures for Outbound Transfers of Data*, China now has a backlog of thousands of applications from companies seeking to export data. In addition, in September 2023, China released a draft of revisions to the *Security Assessment Measures for Outbound Transfers of Data*, while allowing only a two-week public comment period. Many aspects of the draft revisions are troubling.

Cross-border transfers of data are routine in the ordinary course of business in many sectors and are fundamental to business activity in those sectors. Given the wide range of businesses and business activities that are dependent on cross-border transfers of data and flexible access to global computing facilities, these developments continue to generate serious concerns in the United States and many other countries.

SECURE AND CONTROLLABLE ICT POLICIES

Implementing measures for China's *Cybersecurity Law* remain a continued source of serious concern for U.S. companies since the law's enactment in 2016. Of particular concern are the *Measures for Cybersecurity Review*, first issued in 2016 and later updated in 2020 and 2021. This measure implements one element of the cybersecurity regime created by the *Cybersecurity Law*. Specifically, the measure puts in place a review process to regulate the purchase of ICT products and services by critical information infrastructure operators and online platform operators in China. The review process is to consider, among other things, potential national security risks related to interruption of service, data leakage and reliability of supply chains. In addition, in September 2022, China published a draft revision of the *Cybersecurity Law* with a 15-day public comment period. The draft revision would introduce penalties on operators of critical information infrastructure who use products or services that have not undergone the required security review, and it would also raise fines for certain violations of the *Cybersecurity Law*.

As demonstrated in implementing measures for the *Cybersecurity Law*, China's approach is to impose severe restrictions on a wide range of U.S. and other foreign ICT products and services with an apparent goal of supporting China's technology localization policies by encouraging the replacement of foreign ICT products and services with domestic ones. U.S. and other foreign stakeholders and governments around the world expressed serious concerns about requirements that ICT equipment and other ICT products and services in critical sectors be "secure and controllable," as these requirements are used by the Chinese government to disadvantage non-Chinese firms.

In addition to the *Cybersecurity Law*, China has referenced its "secure and controllable" requirements in a variety of measures dating back to 2013. Through these measures, China has mandated that Chinese information technology users purchase Chinese products and favor Chinese service suppliers, imposed domestic R&D requirements, considered the location of R&D as a cybersecurity risk factor and required the transfer or disclosure of source code or other intellectual property. In the 2019 update of the *Measures for Cybersecurity Review*, China added political, diplomatic and other "non-market" developments as potential risk factors to be considered.

In addition, in 2015, China enacted a *National Security Law* and a *Counterterrorism Law*, which include provisions citing not only national security and counterterrorism objectives but also economic and industrial policies. The State Council also published a plan in 2015 that sets a timetable for adopting "secure and controllable" products and services in critical government ministries by 2020.

Meanwhile, sector-specific policies under this broad framework continue to be proposed and deployed across China's economy. A high-profile example from December 2014 was a proposed measure drafted by the China Banking Regulatory Commission that called for 75 percent of ICT products used in the

banking system to be "secure and controllable" by 2019 and that would have imposed a series of criteria that would shut out foreign ICT providers from China's banking sector. Not long afterwards, a similar measure was proposed for the insurance sector.

In 2015, the United States, in concert with other governments and stakeholders around the world, raised serious concerns about China's "secure and controllable" regime at the highest levels of government within China. During a state visit in September 2015 in Washington, D.C., the U.S. and Chinese Presidents committed to a set of principles for trade in information technologies. The issue also was raised in connection with the June 2015 S&ED meeting and the November 2015 JCCT meeting, with China making a series of additional important commitments with regard to technology policy. China reiterated many of these commitments at the November 2016 JCCT meeting, where it affirmed that its "secure and controllable" policies are not to unnecessarily limit or prevent commercial sales opportunities for foreign ICT suppliers or unnecessarily impose nationality-based conditions and restrictions on commercial ICT purchases, sales or uses. China also agreed that it would notify relevant technical regulations to the WTO Committee on Technical Barriers to Trade (TBT Committee).

Again, however, China has not honored its promises. The numerous draft and final implementation measures issued by China since 2017 in the area of cybersecurity raise serious questions about China's approach to cybersecurity regulation. China's measures do not appear to be in line with the non-discriminatory, non-trade restrictive approach to which China has committed, and global stakeholders have grown even more concerned about the implications of China's ICT security measures across the many economic sectors that employ digital technologies. Accordingly, throughout the past year, the United States conveyed its serious concerns about China's approach to cybersecurity regulation

through bilateral engagement and multilateral engagement, including at WTO committee and council meetings, in an effort to persuade China to revise its policies in this area in light of its WTO obligations and bilateral commitments. These efforts are currently ongoing.

ENCRYPTION

Use of ICT products and services is increasingly dependent on robust encryption, an essential functionality for protecting privacy and safeguarding sensitive commercial information. Onerous requirements on the use of encryption, including intrusive approval processes and, in many cases, mandatory use of indigenous encryption algorithms (e.g., for WiFi and 4G cellular products), continue to be cited by stakeholders as a significant trade barrier.

In October 2019, China adopted a *Cryptography Law* that includes restrictive requirements for commercial encryption products that “involve national security, the national economy and people’s lives, and public interest,” which must undergo a security assessment. This broad definition of commercial encryption products that must undergo a security assessment raises concerns that the new *Cryptography Law* will lead to unnecessary restrictions on foreign ICT products and services. In August 2020, the State Cryptography Administration issued the draft *Commercial Cryptography Administrative Regulations* to implement the *Cryptography Law*. This draft measure did not address the concerns that the United States and numerous other stakeholders had raised regarding the *Cryptography Law*.

Going forward, the United States will continue to monitor implementation of the *Cryptography Law* and related measures. The United States will remain vigilant toward the introduction of any new requirements hindering technologically neutral use of robust, internationally standardized encryption.

GOVERNMENT PROCUREMENT

In its WTO accession agreement, China made a commitment to accede to the WTO Agreement on Government Procurement (GPA) and to open up its vast government procurement market to the United States and other GPA parties. More than two decades later, this commitment remains unfulfilled, while China’s government procurement has continued to grow. Indeed, government procurement at the central level of government alone now totals approximately \$500 billion, even without considering procurement by state-owned enterprises.

The United States, the EU and other GPA parties have viewed China’s GPA offers over the years as highly disappointing in scope and coverage. China submitted its sixth revised offer in October 2019. This offer showed progress in a number of areas, including thresholds, coverage at the sub-central level of government, entity coverage and services coverage. Nonetheless, it fell short of U.S. expectations and remains far from acceptable to the United States and other GPA parties as significant deficiencies remain in a number of critical areas, including thresholds, entity coverage, coverage of state-owned enterprises, services coverage and broad exclusions that would require offsets, domestic content requirements and technology transfer for covered procurement. Although China has since stated that it will “speed up the process of joining” the GPA, it has not submitted a new offer since October 2019. China’s most recent submission, made in June 2021, was only an update of its checklist of issues, which informs GPA parties of changes to China’s existing government procurement regime since its last update.

China’s current government procurement regime is governed by two important laws. The *Government Procurement Law*, administered by the Ministry of Finance, governs purchasing activities conducted with fiscal funds by state organs and other

organizations at all levels of government in China, but does not apply to procurements by state-owned enterprises. The *Tendering and Bidding Law* falls under the jurisdiction of NDRC and imposes uniform tendering and bidding procedures for certain classes of procurement projects in China, notably construction and works projects, without regard for the type of entity (e.g., a government agency or a state-owned enterprise) that conducts the procurement. Both laws cover important procurements that GPA parties would consider to be government procurement eligible for coverage under the GPA.

China's *Foreign Investment Law*, which entered into force in January 2020, and the related October 2021 Ministry of Finance Notice 35 state that China will provide equal treatment to foreign companies invested in China and to domestic Chinese companies with regard to government procurement opportunities. However, foreign companies report a marked increase in preference for domestic Chinese companies over foreign companies invested in China.

In July 2022, the Ministry of Finance issued draft amendments to the *Government Procurement Law*. Among other changes, these draft amendments would codify the requirement that officials at all levels of government refrain from purchasing non-domestic products whenever domestic products are available. The draft amendments, which have not yet been finalized, do not define the term "domestic product."

In August 2023, China's State Council issued the *Opinions on Further Optimizing the Foreign Investment Environment and Enhancing the Attraction of Foreign Investment*, known as Document 11. One of the 24 topics addressed in Document 11 is government procurement. Specifically, Article 6 of Document 11 offers various suggestions for how central level ministries and sub-central government authorities could work to ensure

that foreign-invested enterprises can participate in China's government procurement market, consistent with existing Chinese law. In this article, the State Council recommends clarifying the meaning of "produced in China" as it relates to China's government procurement laws and regulations and providing unspecified support for foreign-invested enterprises to encourage them to develop their cutting-edge products in China. It also recommends accelerating amendments to the *Government Procurement Law*. While China's leadership has been touting Document 11 to the foreign business community as a demonstration of China's sincerity about fostering a more welcoming environment for foreign companies in China, Document 11 provides little clarity as to how its suggestions would be implemented, nor does it identify timelines for acting on them. Moreover, many of the suggestions fail to demonstrate a willingness to make meaningful changes, as they either restate outcomes that China previously achieved or offer outcomes that would fall short of China's WTO commitments. Going forward, the United States expects China to make any forthcoming draft implementing measures accessible to the public, including the foreign business community, and to provide a reasonable period of time to submit comments on them.

Under both its government procurement regime and its tendering and bidding regime, China continues to implement policies favoring products, services and technologies made or developed by Chinese-owned and Chinese-controlled companies through explicit and implicit requirements that hamper foreign companies from fairly competing in China. For example, notwithstanding China's commitment to equal treatment, foreign companies continue to report cases in which "domestic brands" and "indigenous designs" are required in tendering documents. Since China has not yet adopted clear rules on what constitutes a "domestic product," procurement officials often prefer to err on the side of caution and purchase products from domestic Chinese companies.

ADMINISTRATIVE PROCESS

ADMINISTRATIVE LICENSING

U.S. companies continue to encounter significant problems with a variety of administrative licensing processes in China, including processes to secure product approvals, investment approvals, business expansion approvals, business license renewals and even approvals for routine business activities. While there has been an overall reduction in license approval requirements and a focus on decentralizing licensing approval processes, U.S. companies continue to report that one of their key concerns involves China's problematic licensing approval processes.

TRANSPARENCY

OVERVIEW

One of the core principles reflected throughout China's WTO accession agreement is transparency. Unfortunately, after more than 20 years of WTO membership, China still has a poor record when it comes to adherence to its transparency obligations.

PUBLICATION OF TRADE-RELATED MEASURES

In its WTO accession agreement, China committed to adopt a single official journal for the publication of all trade-related laws, regulations and other measures. China adopted a single official journal, to be administered by MOFCOM, in 2006. However, it appears that China only publishes trade-related measures from some, but not all, central-government entities in this journal. It also appears that China rarely publishes trade-related measures from sub-central governments in the journal.

At the central government level, moreover, China tends to take a narrow view of the types of trade-related measures that need to be published in the official journal. For those government entities whose trade-related measures are published in the official journal, China more commonly (but still not

regularly) publishes trade-related administrative regulations and departmental rules in the journal, but it is rare for China to publish other measures such as opinions, circulars, orders, directives and notices, which are known as "normative documents" in China's legal system. Normative documents are regulatory documents that do not fall into the category of administrative regulations or departmental rules, but still impose binding obligations on enterprises and individuals. Although the State Council introduced a definition for "administrative normative documents" in 2014, this definition is narrow and does not appear to encompass all normative documents, nor has it resulted in their regular publication as required by China's WTO commitments. Among other things, publication of all normative documents would facilitate compliance by enterprises and individuals with the obligations addressed in them.

Meanwhile, China rarely publishes certain types of trade-related measures from either the central level or the sub-central level of government in the official journal. As discussed above in the Industrial Subsidies section, an important example involves subsidy measures.

NOTICE-AND-COMMENT PROCEDURES

In its WTO accession agreement, China committed to provide a reasonable time period for public comment before implementing new trade-related laws, regulations and other measures. While little progress has been made in implementing this commitment at the sub-central government level, the National People's Congress instituted notice-and-comment procedures for draft laws in 2008, and shortly thereafter China indicated that it would also publish proposed trade- and economic-related administrative regulations and departmental rules for public comment. Subsequently, the National People's Congress began regularly publishing draft laws for public comment. China's State Council often (but not regularly) published draft administrative regulations for public comment, but many of China's ministries were not consistent in

publishing draft departmental rules or normative documents for public comment.

At the May 2011 S&ED meeting, China committed to issue a measure implementing the requirement to publish all proposed trade- and economic-related administrative regulations and departmental rules on the website of the State Council's Legislative Affairs Office (SCLAO) for a public comment period of not less than 30 days. In April 2012, the SCLAO issued two measures that appear to address this requirement.

In the Phase One Agreement, China committed to provide no less than 45 days for public comment on all proposed laws, regulations and other measures implementing the Phase One Agreement. Since the entry into force of this commitment in February 2020, China has generally been providing the required 45-day public comment period and working constructively with the United States whenever it has raised questions or concerns regarding provisions in proposed implementing measures.

Currently, outside the context of Phase One Agreement implementing measures, the process for issuing new measures in China can be opaque and unpredictable and implemented without adequate notice. China still needs to improve its practices relating to the publication of administrative regulations and departmental rules for public comment. China also needs to formalize its use of notice-and-comment procedures for all normative documents. In addition, even when China provides for a notice-and-comment period, too often it issues the final measure immediately after the end of the comment period, suggesting that it did not give serious consideration to the comments received.

China also needs to implement consistently the notice-and-comment obligations applicable to all WTO Members. Most notably, China needs to adhere consistently to the notice-and-comment periods required by the TBT Agreement and the SPS Agreement.

TRANSLATIONS

In its WTO accession agreement, China committed to make available translations of all of its trade-related laws, regulations and other measures at all levels of government in one or more of the WTO languages, i.e., English, French and Spanish. Prior to 2014, China had only compiled translations of trade-related laws and administrative regulations (into English), but not other types of measures, such as departmental rules, normative documents and sub-central government measures. Even for trade-related laws and administrative regulations, China was years behind in publishing these translations. At the July 2014 S&ED meeting, China committed that it would extend its translation efforts to include not only trade-related laws and administrative regulations but also trade-related departmental rules. Subsequently, in March 2015, China issued a measure requiring trade-related departmental rules to be translated into English. This measure also provides that the translation of a departmental rule normally must be published before implementation.

Notably, however, even if China were to fully implement its existing measures requiring translations, they would not be sufficient to bring China into full WTO compliance in this area. China does not consistently publish translations of trade-related laws, administrative regulations and departmental rules in a timely manner (i.e., before implementation), nor does it publish any translations of trade-related normative documents or trade-related measures issued by sub-central governments.

INQUIRY POINT

In its WTO accession agreement, China committed to establish an inquiry point that would respond to requests for information relating to legal measures required to be published in its official journal. At times, however, China has refused to provide copies of legal measures in response to legitimate requests directed to its inquiry point.

In April 2020, for example, the United States submitted a request concerning five Chinese legal measures covering semiconductors and fisheries subsidy programs that had not been published in China's official journal and were not otherwise available online, nor had they been notified to the WTO. Despite the obligation in its WTO accession agreement to either provide the documents or respond in writing within 45 days, China did not meet this deadline. The United States made repeated follow-up requests, to no avail. Five months after the United States submitted its request to China's inquiry point, MOFCOM orally informed the U.S. Embassy in Beijing that it would not be providing any of the requested legal measures because two of the measures would soon be replaced and the other three measures, in China's view, were not relevant to China's WTO obligations. USTR promptly responded to MOFCOM in writing, countering its assertions and urging it to provide the requested documents. Since then, China has continued to refuse to provide a written response to the United States' request or to provide any of the requested legal measures, even though the United States and other WTO Members have repeatedly raised this matter in the WTO's Subsidies Committee and Council for Trade in Goods.

SOCIAL CREDIT SYSTEM

Since 2014, China has been working to implement a national "social credit" system for both individuals and companies. The implementation of this system is at a more advanced stage for companies versus individuals, as 18-digit "unified social credit codes" are assigned to every domestic and foreign company in China. These 18-digit codes will provide a way for the Chinese government to track a company's record of administrative and regulatory compliance and generate public credit information. In his report to the 20th National Party Congress in October 2022, Xi Jinping in his capacity as the General Secretary of the Chinese Communist Party emphasized the need to refine the social credit system. Since then, the

Chinese government has continued to take steps to make the social credit system fully operational.

Under the corporate social credit system, government records and market-generated corporate compliance data are collected on every legal entity in China. The collected information contains regulatory and administrative records contributed by at least 44 state agencies and their branch offices across every province in China. Previously disparate information relating to a company's financial records, regulatory compliance, inspection results and other administrative enforcement activities is being consolidated under a company's unified social credit code. All of this data will be aggregated and shared between regulatory agencies via the National Credit Information Sharing Platform. Reportedly, approximately 75 percent of the records collected on companies is intended to be designated as "open to the public," while the remaining 25 percent that is intended to be withheld will include potentially sensitive information, such as approval records related to national development projects and details of any criminal cases.

Nationwide data collection under the corporate social credit system provides mechanisms to penalize companies with poor corporate and legal compliance records by, among other things, subjecting them to public censure via what China calls "blacklists," while rewarding compliant companies with positive incentives via so-called "redlists." Negative ratings or placement on a government agency's censure list can lead to various restrictions on a company's business activities. A company could face increased inspections, reduced access to loans and tax incentives, restrictions on government procurement, reduced land-use rights, monetary fines or permit denials, among other possible penalties.

However, currently, there is no fully integrated national system for assigning comprehensive social credit scores for companies, and the social credit system remains highly fragmented. Certain central

government agencies and sub-central government agencies maintain their own rating systems, with each agency making its own decisions about the types of transgressions that warrant negative ratings or placing a company on a censure list.

In November 2022, NDRC and PBOC jointly published a draft *Social Credit Construction Law* that would give the social credit system a legal basis, further embedding it into China's regulatory network. The draft law seeks to establish NDRC and PBOC as the main government agencies for construction of the social credit system. Their responsibilities would include overall coordination, supervision and guidance of the construction of the social credit system and taking the lead in organizing the formulation and implementation of relevant policies and standards. The draft law also seeks to provide formal legal definitions for certain terms used in implementing the social credit system, such as "untrustworthy," "credit supervision" and "credit information." In addition, the draft law seeks to codify the protection of certain rights, as it calls for the establishment of a social credit system that maintains the security of social credit information and strictly protects state secrets, business secrets and personal privacy, while also protecting the lawful rights and interests of natural persons, legal persons and unincorporated organizations. To date, the draft law has not been issued in final form.

Earlier in 2022, prior to the publication of the draft law, NDRC issued a draft update of the 2021 *National Basic Catalogue of Public Credit Information* and a draft update of the 2021 *National Basic List of Disciplinary Measures against Dishonest Acts*. The draft *Catalogue of Public Credit Information* compiles the scope and types of credit information that can be collected by government agencies. It also stipulates that certain categories of information are exempt from collection, including state secrets and trade secrets. The draft *List of Disciplinary Measures* includes a range of punitive actions that may be applied to violators of trust, such as duties, fees, restrictions on market activity, prohibitions or limitations on occupations and bans from

government procurement bidding. Like the draft law, neither the draft *Catalogue of Public Credit Information* nor the draft *List of Disciplinary Measures* has been issued in formal form.

The social credit system has been tied to larger policy objectives as well. For example, the General Office of the State Council and the General Office of the Chinese Communist Party issued a joint opinion on promoting a high-quality credit system in order to further China's "dual circulation" objectives. In addition, in November 2022, the Ministry of Science and Technology (MOST) announced a new pilot project for evaluating science, technology, engineering and mathematics talent. Under MOST's new pilot project, evaluation of scientists' performance is to incorporate metrics related to their moral character, which includes their social credit record, in order to ensure that scientific researchers have no history of plagiarism or academic fraud. This pilot project appears to reflect China's struggle to improve the quality of its scientific research talent.

Foreign companies have numerous concerns with China's social credit system, which is becoming increasingly complex and expansive. They are concerned that the Chinese government will use it to disadvantage foreign companies or provide favorable treatment to domestic companies. They are concerned that the Chinese government will use the social credit system to pressure them to act in furtherance of China's industrial policies or other state priorities or otherwise to make investments or conduct their business operations in ways that run counter to market principles or their own business strategies. In addition, foreign companies are concerned about the opaque nature of the social credit system. Currently, for example, a company sometimes only learns about its negative ratings when, for example, it requests a permit and receives a denial, even though the *Measures for Administration of the List of Serious Violators of Trust and Law* includes a requirement that companies be informed of their being censured in advance. Other times, a company learns for the first

time that it has been censured when a Chinese government agency posts its name on the agency's website, even though the censuring of a company can cause severe harm to the company's reputation and adversely impact its efforts to attract customers, secure needed financing or make new investments. When Chinese government agencies begin to pursue joint punishment in the way that NDRC envisions, it will mean that an infraction in one regulatory context could have wider consequences across the company's entire business operations.

Foreign companies are also concerned about the links between corporate social credit and individual social credit. They can foresee the Chinese government using the social credit system as another tool to ensure that foreign companies and those who work for them do not cross political redlines on sensitive matters like human rights. Foreign companies can also foresee the Chinese

government potentially using corporate social credit in the future to exert extraterritorial influence by threatening the social credit standing of foreign companies or their officials for behavior or speech outside of China. Similarly, foreign companies are concerned that China will abuse its legion of laws regulating how data is stored and transferred to access information to use against them.

OTHER NON-TARIFF MEASURES

A number of other non-tariff measures can adversely affect the ability of U.S. industry to access or invest in China's market. Key areas of concern include laws governing land use in China, commercial dispute resolution and the treatment of NGOs. Corruption among Chinese government officials, enabled in part by China's incomplete adoption of the rule of law, is also a key area of concern.