

SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCION final del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de varilla corrugada, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7214.20.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCION FINAL DEL EXAMEN PARA DETERMINAR LAS CONSECUENCIAS DE LA SUPRESION DE LA CUOTA COMPENSATORIA IMPUESTA A LAS IMPORTACIONES DE VARILLA CORRUGADA, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 7214.20.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA FEDERATIVA DE BRASIL, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver el expediente administrativo E.C. 18/00 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución, de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Resolución final

1. El 11 de agosto de 1995, se publicó en el **Diario Oficial de la Federación**, en adelante DOF, la resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de varilla corrugada, mercancía comprendida en la fracción arancelaria 7214.20.01 (antes 7214.20.02) de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en adelante TIGIE, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia.

Monto de la cuota compensatoria

2. Mediante la resolución a que se refiere el punto anterior se impuso una cuota compensatoria a las importaciones de varilla corrugada, originarias de la República Federativa de Brasil, de 57.69 por ciento.

Aviso de eliminación de cuotas compensatorias

3. El 29 de febrero de 2000, se publicó en el DOF el Aviso sobre la eliminación de cuotas compensatorias a través del cual se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas a los productos listados en dicho Acuerdo, se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señala en el mismo, salvo que el productor nacional interesado presentara una solicitud de inicio de examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria definitiva conforme a la legislación en la materia, con una antelación prudencial a la fecha mencionada, o que la Secretaría la iniciara de oficio. Dentro del listado de referencia se incluyó a la varilla corrugada originaria de la República Federativa de Brasil.

Presentación de la solicitud

4. Los días 12 y 13 de julio de 2000, las empresas Hylsa, S.A. de C.V. y Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas, S.A. de C.V., en adelante Hylsa y Sicartsa, respectivamente, comparecieron ante la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, actualmente Secretaría de Economía, para solicitar el inicio del examen correspondiente.

Aviso sobre la presentación de solicitudes de examen

5. El 1 de agosto de 2000, se publicó en el DOF el Aviso sobre la presentación de solicitudes de examen para determinar si la supresión de cuotas compensatorias daría lugar a la continuación o repetición del dumping o del daño a la producción nacional. En dicho aviso se incluyó la solicitud a que se refiere el punto anterior.

Prevención

6. El 27 de septiembre de 2000, las empresas Hylsa y Sicartsa respondieron a la prevención formulada por la Secretaría mediante oficios UPCI.310.00.2316 y UPCI.310.00.2317, respectivamente.

Información sobre el producto

Descripción

7. De acuerdo con la resolución final de la investigación antidumping a que se hace referencia en el punto 1 de esta Resolución, en el mercado nacional el producto objeto de este examen se conoce como varilla corrugada, internacionalmente como concrete reinforcing bar y en la República Federativa de Brasil como vergalhao, barra de aco o barra de acero. El producto objeto de examen presenta rebordes o salientes llamados corrugaciones que inhiben el movimiento relativo y longitudinal en el concreto; se

produce en diámetros de 5/32 a 1½ pulgadas y se comercializa en rollos o tramos longitudinales de 6 a 12 metros.

8. De acuerdo con las empresas solicitantes, la varilla corrugada es uno de los productos siderúrgicos más homogéneos tanto en el proceso de producción como en el uso final, por lo que se le considera un commodity dentro del mercado del acero; las decisiones para su compra están determinadas fundamentalmente por el precio.

Régimen arancelario

9. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la TIGIE, la mercancía sujeta a cuota compensatoria se clasifica en la fracción arancelaria 7214.20.01. Cabe señalar que antes del 1 de enero de 1996, es decir, durante la investigación antidumping ordinaria el producto se clasificaba en la fracción 7214.20.02.

10. Conforme a la tarifa mencionada, la partida 7214 incluye las “barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o extruidas (incluso estiradas), en caliente, así como las sometidas a torsión después del laminado”; la subpartida 7214.20 comprende a los productos descritos como “con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado” y la fracción arancelaria 7214.20.01 describe las “varillas corrugadas o barras para armadura, para cemento u hormigón”. En esta fracción arancelaria la unidad de medida utilizada es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales del producto objeto del presente examen se realizan normalmente en toneladas métricas.

11. Conforme al decreto que estableció la tasa aplicable para el año 2000 del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de América del Norte, República de Colombia, República de Venezuela, República de Costa Rica, República de Bolivia, República de Chile y República de Nicaragua, publicado el 31 de diciembre de 1999 en el DOF, el arancel ad valorem al que se sujetaron las importaciones de dichos orígenes, realizadas a través de la fracción arancelaria 7214.20.01, se encuentra en el rango de cero a 3.6 por ciento, dependiendo del país de que se trate. Las importaciones originarias de terceros países se sujetan a un arancel ad valorem de 13 por ciento.

Usos del producto

12. El producto objeto de este examen constituye un insumo básico que se utiliza esencialmente como refuerzo para concreto en la industria de la construcción, industria que concentra la mayor parte de la demanda. La comercialización se efectúa principalmente a través de distribuidores de mayoreo, medio mayoreo y menudeo, que se encuentran ubicados a lo largo del territorio nacional.

Inicio del examen de cuota compensatoria

13. El 21 de febrero de 2001 se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud de parte interesada y se declaró el inicio del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de varilla corrugada, mercancía comprendida en la fracción arancelaria 7214.20.01 (antes 7214.20.02) de la TIGIE, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia.

Convocatoria y notificaciones

14. La Secretaría convocó a los importadores, exportadores y personas físicas y morales que tuvieran interés jurídico en el resultado de este examen, para que manifestaran lo que a su derecho conviniese y presentaran los argumentos y pruebas que estimaran pertinentes, mediante la publicación en el DOF del inicio del examen a que se refiere el punto anterior, conforme a lo dispuesto por el artículo 53 de la Ley de Comercio Exterior, en adelante LCE, 6.1 y 6.1.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante Acuerdo Antidumping.

15. Con fundamento en los artículos 53 y 84 de la LCE; 142 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en adelante el Reglamento, y 6.1.3 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría notificó al gobierno de la República Federativa de Brasil a través de la embajada de este país en los Estados Unidos Mexicanos, así como a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, el inicio de este examen, y les corrió traslado de la solicitud y de sus anexos, así como de los formularios de examen, con el objeto de que las empresas importadoras y exportadoras formularan su defensa y presentaran la información requerida.

Argumentos y medios de prueba de las comparecientes

16. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos anteriores, únicamente comparecieron en tiempo y debidamente acreditadas las exportadoras Companhia Siderurgica Belgo Mineira y Gerdau, S.A., en adelante Belgo Minería y Gerdau, respectivamente, mismas que presentaron información, argumentos y pruebas, las cuales fueron analizadas y valoradas por la autoridad

investigadora. Ninguna empresa importadora u otra persona interesada en el resultado de este examen compareció para presentar argumentos y pruebas que desvirtuaran las afirmaciones y pruebas de las empresas solicitantes.

Exportadoras

Belgo Mineira y Gerdau

17. Mediante escrito del 23 de abril de 2001 y con fundamento en los artículos 51 y 82 de la LCE, 162, 163, 164 primer párrafo del Reglamento y 6.11 del Acuerdo Antidumping, Belgo Mineira y Gerdau dieron respuesta al formulario oficial de examen para empresas exportadoras, presentando los siguientes argumentos y medios de prueba:

A. Es improcedente el examen de cuota compensatoria, por lo que todos los actos procesales realizados en el procedimiento administrativo de referencia, carecen de fundamentación y motivación, conforme a lo establecido en los artículos 14 y 16 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

B. Ni la LCE ni el Reglamento, ni ninguna otra disposición del derecho nacional prevé un procedimiento de examen para determinar las consecuencias de la supresión de cuota compensatoria.

C. El Acuerdo Antidumping contempla la posibilidad de que las autoridades mediante un examen determinen que la supresión del derecho daría lugar a la continuación o repetición del daño y del dumping. Conforme a lo dispuesto en el artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados celebrados por el ejecutivo con la aprobación del Senado tienen el carácter de Ley Suprema de toda la Unión, junto con la Constitución y las leyes del Congreso que emanen de la misma, situación que es aplicable al Acuerdo Antidumping.

D. En la resolución de inicio la Secretaría fundamenta su competencia, entre otras disposiciones, en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, la LCE, el Reglamento y el Reglamento Interior de la misma; sin embargo, de la lectura de dichas disposiciones jurídicas no se desprende que la Secretaría tenga facultades para iniciar, conducir y resolver un procedimiento de examen.

E. El presente procedimiento no tiene el carácter de una revisión de cuotas compensatorias, apoyada en los artículos 68 de la LCE y 99 a 109 del Reglamento, pues no se solicitó dentro del mes aniversario ni se fundamentó su inicio en dichos artículos, por lo que se debe eliminar inmediatamente la cuota compensatoria.

F. A falta de disposiciones expresas que regulen el procedimiento de examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria, la Secretaría debe aplicar las disposiciones comunes a los procedimientos contra prácticas desleales de comercio internacional, para cumplir con las formalidades esenciales del procedimiento y permitir que los exportadores tengan plena oportunidad de defensa.

G. Adicionalmente, México tiene la obligación de cumplir con el artículo 12 del Acuerdo Antidumping, que se aplica mutatis mutandi a los exámenes del artículo 11.

H. Los exportadores brasileños no han realizado prácticas de discriminación de precios a ningún lugar del mundo. Asimismo, la República Federativa de Brasil no ha sido acusada en ninguna parte del mundo por prácticas de dumping en sus exportaciones de varilla corrugada.

I. La República Federativa de Brasil no exportó varilla corrugada a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo analizado, lo cual fue corroborado por la Secretaría, por lo tanto ésta no puede calcular un margen de dumping; asimismo resultaría innecesario mantener una cuota compensatoria si no existe práctica desleal que contrarrestar.

J. No existe capacidad libremente disponible de la República Federativa de Brasil para exportar a los Estados Unidos Mexicanos. El excedente de oferta mundial señalado por las solicitantes es irrelevante, dicha cifra fue estimada con base en datos de producción y consumo aparente mundial reportados por una publicación; aún si dicha cifra fuera cierta, el monto no corresponde a un exceso de capacidad sino más bien representaría el inventario existente en el mundo. Además, la diferencia entre la capacidad y la producción no significa necesariamente que sea capacidad disponible para exportar a los Estados Unidos Mexicanos, en virtud de que la República Federativa de Brasil ha realizado exportaciones a varios países sin restricción alguna y de que existen otros mercados más atractivos que el mexicano.

K. Las exportaciones brasileñas de varilla corrugada durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria (1995 a 2000), sufrieron una caída de 11%, representando en los últimos cinco años menos de 10% de la producción brasileña.

L. No existen evidencias que hagan suponer que de eliminarse la cuota compensatoria las exportaciones brasileñas se destinarán al mercado mexicano. Los Estados Unidos Mexicanos no es un

mercado natural para las exportaciones de varilla, dicho mercado lo constituyen los países del Cono Sur de América, como son Bolivia, Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay y Perú. Las exportaciones brasileñas de varilla corrugada a los Estados Unidos de América y Canadá, han sido prácticamente inexistentes.

M. La República Federativa de Brasil redujo sus exportaciones a fin de atender el crecimiento de su mercado interno durante el periodo de 1993 a 1997, asimismo, conforme a la perspectiva para los próximos años, el mercado brasileño de varilla mostrará una tendencia creciente, por lo que no se contará con excedentes que permitan un crecimiento de las exportaciones.

N. Es mentira que el precio de la varilla se haya mantenido por debajo de los niveles prevalecientes a principios de 1998, por el contrario, se elevaron en una proporción superior al precio internacional.

O. El exceso de la capacidad instalada de la industria mexicana de varilla y en consecuencia la sobreoferta en la demanda interna, se debe a la drástica disminución de las exportaciones mexicanas, lo cual no le ha permitido tener la competitividad necesaria para cumplir con su objetivo de mantener su participación en el mercado internacional.

P. La amenaza de daño alegada por las solicitantes, por eventuales exportaciones de la República Federativa de Brasil a los Estados Unidos Mexicanos, se trata de simples conjeturas y no de hechos objetivos que puedan llevar a la autoridad a determinar que de eliminarse la cuota compensatoria se presentaría efectivamente la posibilidad de una nueva amenaza de daño.

18. Con objeto de probar lo anterior, Belgo Mineira y Gerdau presentaron lo siguiente:

A. Exportaciones realizadas por la República Federativa de Brasil de varilla corrugada y de alambcón de 1995 a 2000; cuya fuente es la Secretaría de Comercio Exterior del Ministério del Desenvolvimento, Indústria e Comercio de Brasil.

B. Estudio del mercado brasileño del acero elaborado por el Instituto Brasileiro de Siderurgia de la República Federativa de Brasil, con traducción al español.

C. Artículo denominado: Gerdau sees profits up as demand rises, de la publicación Still Track, con traducción al español.

D. Precios nacionales e internacionales de varilla corrugada, de enero de 1995 a diciembre de 2000, cuya fuente es el Banco de México y la publicación MetalBulletin.

E. Producción mundial de barra para reforzar concreto (varilla) de 1990 a 1999, de la publicación Steel Statistical Yearbook de 2000.

F. Estados financieros auditados de Belgo Mineira y Gerdau, correspondientes a 1999 y 2000.

Argumentos y pruebas complementarias

19. Con fundamento en los artículos 6.1 y 11.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría notificó a las empresas exportadoras y solicitantes de que tuvo conocimiento, la apertura de un segundo periodo de probatorio, con el propósito de que presentaran los argumentos y pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

Exportadoras

20. Con fecha 27 de junio de 2001 las exportadoras Belgo Mineira y Gerdau, presentaron los siguientes argumentos y pruebas complementarias.

A. No existen antecedentes sobre prácticas de dumping en las exportaciones brasileñas. Brasil únicamente enfrenta medidas Antidumping en México en sus exportaciones de varilla corrugada, cualquier opinión en sentido contrario es una mera suposición sin fundamento alguno.

B. En los últimos cinco años no se han registrado importaciones procedentes de Brasil, por lo que en ausencia de exportaciones la Secretaría se encuentra imposibilitada a determinar un margen de dumping. En todo caso, podría suponer que se repetiría la misma magnitud del margen de dumping determinado en la investigación primigenia, la cual tendría que estar basada en hechos reales y fácticos.

C. No existe la capacidad libremente disponible para exportar a México, en virtud de que:

- a)** Los datos de capacidad instalada que se alegan son teóricos, ya que el equipo de laminación que se utiliza para la producción de varilla es utilizado también para elaborar otros productos no planos, por lo que la capacidad real depende de la mezcla de productos que se elaboran.

- b) En los últimos cinco años la exportación representó menos de 10% de la producción brasileña de varilla, no obstante de que Brasil no enfrenta, con excepción de México, restricciones no arancelarias en sus exportaciones de varilla.
- c) El mercado brasileño de varilla mostró un crecimiento sostenido de 1993 a 1997, lo cual originó que las exportaciones brasileñas mostraran una disminución de 80% en el mismo periodo, con el objeto de abastecer adecuadamente al mercado interno.
- d) Las perspectivas económicas para Brasil en los próximos años, estiman que el mercado de varilla mostrará una tendencia creciente, por lo que no contará con excedentes que permitan un crecimiento de las exportaciones.

D. La capacidad ociosa de Brasil para exportar a México no está determinada sobre la eventualidad de que se elimine la cuota compensatoria, pues con cuota o sin ella, no existe capacidad libremente disponible para atacar el mercado mexicano.

E. El problema de la baja utilización de la capacidad instalada en la industria mexicana es resultado del exceso de capacidad respecto al tamaño del mercado interno y la drástica disminución de las exportaciones mexicanas.

F. Las solicitantes pretenden resolver todos su problemas internos con la imposición de cuotas compensatorias, con las cuales desplazan a la competencia externa y subsanan su falta de competitividad.

21. Con objeto de probar lo anterior las exportadoras señaladas presentaron lo siguiente:

A. Producción de productos no planos, correspondiente a los años de 1995 a 2000, cuya fuente es el Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS).

B. Artículo denominado Energy crisis, cuya fuente es la publicación MetalBulletin, con traducción al español.

Solicitantes

Hylsa

22. Con fecha 27 de junio de 2001, Hylsa presentó los siguientes argumentos y pruebas complementarias.

A. En caso de eliminarse la cuota compensatoria a las importaciones de varilla corrugada, se repetiría la práctica desleal, en virtud de lo siguiente: a) el racionamiento de energía en Brasil, ya que éste es el principal factor que explica el súbito cambio en el panorama económico brasileño; b) el debilitamiento de la moneda brasileña; c) los conflictos políticos internos de Brasil y la amenazante crisis energética.

B. Los efectos macroeconómicos sobre las exportaciones harán que las empresas brasileñas recurran a los mercados de exportación para frenar su deterioro financiero, ya que el aumento de precios en el mercado brasileño no constituye una opción viable, dada las condiciones deprimidas de la demanda interna provocada por la desaceleración económica. La reacción exportadora de la industria brasileña ya se ha manifestado, en virtud de que han colocado sólo en los Estados Unidos de América, más de 30,000 toneladas métricas de varilla, a un precio de 188 dólares por tonelada.

C. El destino de las exportaciones brasileñas serán los Estados Unidos Mexicanos, en virtud de la desaceleración económica de los Estados Unidos de América y del inicio de la investigación de salvaguardas en favor de la industria de dicho país, la cual comprende una amplia gama de productos terminados, incluida la varilla corrugada, lo que provoca un virtual cierre del principal mercado para la industria brasileña.

D. La economía estadounidense se encuentra en un proceso de desaceleración, la cual tenderá a influir de manera negativa, en mayor o menor grado, sobre el comportamiento macroeconómico de otras regiones del mundo. Por lo tanto, el mercado internacional presentará menores niveles de actividad y a los exportadores brasileños les será más difícil colocar sus excedentes en los mercados de exportación tradicionales.

E. La demanda siderúrgica brasileña se encuentra más débil de lo previsto, proyectándose un mínimo de crecimiento de la demanda en el rango de entre 1 y 2%, durante 2001.

F. Gerdau y Belgo Mineira tienen importantes proyectos de expansión que les permitirá incrementar en al menos 1.5 millones de toneladas su capacidad de producción y exportación; y si a esta capacidad instalada se incrementa la capacidad ociosa identificada en la solicitud, el monto de su capacidad ociosa representaría más de 77% de la producción mexicana de varilla corrugada durante el año 2000.

G. Gerdau es un accionista importante o mayoritario de diversas empresas en el extranjero, lo que le permite manejar sus flujos de comercio globales de tal forma que tenga como efecto evadir acusaciones

de dumping en algunos países. Asimismo, con la adquisición de AmeriSteel, se convirtió en el segundo mayor productor de varilla en los Estados Unidos de América y pudo escalar del lugar número 50 al 25 entre los principales productores de acero en el mundo.

H. La industria exportadora brasileña ha dependido en gran medida del mercado sudamericano, sin embargo durante los primeros meses de este año, este mercado no ha mostrado condiciones para absorber los excedentes de varilla de la industria brasileña, en virtud de que las economías de estos países están siendo afectadas por la desaceleración económica mundial. En consecuencia, el mercado sudamericano no podrá servir de válvula de escape de las exportaciones brasileñas, lo que provocará que éstas se desvíen a otros mercados abiertos, como el mexicano.

23. Con objeto de probar lo anterior Hylsa presentó lo siguiente:

A. Copia del artículo intitulado Brazil Monthly June 2001, del 6 de junio de 2001, correspondiente a la publicación Merrill Lynch, con traducción al español.

B. Copia del estudio intitulado Brazilian Steels, Growing Concerns About The Second Half of 2001, del 11 de junio de 2001, elaborado por J.P. Morgan Securities Inc., con traducción al español.

C. Copia del estudio intitulado Latin American Steels, Is The Brazilian Steel Industry Prepared for a Possible Energy Rationing, Notes from our Recent trip to South America, del 25 de abril de 2001, elaborado por J.P. Morgan Securities Inc., con traducción al español.

D. Exportaciones brasileñas de varilla por país de destino en valor y volumen de 1993, 1997 a 2000 y de enero a abril de 2001, elaborado por Setepla Tecnometal, con su correspondiente traducción al español.

E. Copia del artículo intitulado Acquisitions boost Gerdau Results, del 12 de enero de 2001, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

F. Copia del artículo intitulado Family bonds, global vision forge growth, del 19 de junio de 2001, publicado en Internet por AMM.com, con su correspondiente traducción al español.

G. Copia del artículo intitulado Brazilian works begins importing billets, del 22 de junio de 2001, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

H. Copia del artículo intitulado Brazilian steelmarker to build new rebar plant, del 15 de febrero de 2001, publicado en Internet por MetalBulletin, con traducción al español.

I. Copia del artículo intitulado Acominas raises capacity in run-up to mill start, de fecha 27 de marzo de 2001, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

J. Copia de la Declaración del Presidente de los Estados Unidos de América con relación a la iniciativa multilateral sobre el acero, de fecha 5 de junio de 2001, con traducción al español.

K. Copia de la Tarifa Armonizada de los Estados Unidos de América de 2001 en el apartado relativo a varilla corrugada, con traducción al español.

L. Copia de la Declaración de la American Iron and Steel Institute al Comité Senatorial de Asuntos de la Banca y Asuntos de Vivienda y Urbanos para la reautorización del Banco de Importación-Exportación de Estados Unidos de América, con su correspondiente traducción al español.

M. Copia del artículo intitulado Waiting for growth, del 16 de abril de 2001, publicado en Internet por Economist.com, con su correspondiente traducción al español.

N. Copia de la carta elaborada por la oficina ejecutiva de la Presidencia de Estados Unidos de América dirigida a la Comisión de Comercio Internacional, de fecha 22 de junio de 2001, con su correspondiente traducción al español.

O. Copia del artículo intitulado ITC affirms duties on US rebar imports, del 16 de mayo de 2001, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

P. Copia del artículo intitulado Canada puts provisional duties on rebar from seven countries, del 8 de febrero de 2001, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

Q. Copia del artículo intitulado Chile prepares new complaint against Turkish rebar, del 13 de marzo de 2001, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

R. Copia del artículo intitulado Currency fall hits Brazilian companies del 15 de mayo de 2001, publicado en Internet por JP Morgan Fleming, con su correspondiente traducción al español.

S. Copia del artículo intitulado Belgo, Rio Tinto mull DRI-based rebar project, del 30 de marzo de 2001, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

T. Copia del artículo intitulado Belgo set to up stake in Acindar, del 5 de diciembre de 2000, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

U. Copia del artículo intitulado Canadian mini-mill raises capacity for light merchant, del 20 de septiembre de 2000, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

V. Copia del artículo intitulado Gerdau's game of chess, del 10 de octubre de 2000, publicado en Internet por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

W. Copia del artículo intitulado Cut costs, consolidate, commission or quit, del 4 de abril de 2001, publicado en Internet por MetalBulletin, con traducción al español.

X. Producción nacional de productos siderúrgicos de 1999 y 2000, publicado por la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero.

Y. Índice Nacional de Precios Productor de 1994 a 2000, cuya fuente es el Banco de México.

Sicartsa

24. Con fecha 27 de junio de 2001 Sicartsa presentó los siguientes argumentos y pruebas complementarias.

A. La República Federativa de Brasil actualmente exporta a precios dumping a diversos mercados, además en el pasado incurrió en prácticas desleales al exportar a los Estados Unidos Mexicanos y hoy en día existen condiciones objetivas en su economía y en su industria local que permiten asegurar que dichas prácticas prevalecerán en el futuro.

B. Gerdau ante la restricción para colocar varilla en los Estados Unidos Mexicanos exporta el mismo alambrón, a un precio sumamente bajo. En el caso de la varilla el precio sería inferior, ya que comercialmente este producto se ubica generalmente por abajo del alambrón.

C. Los Estados Unidos Mexicanos sería uno de los mayores y más atractivos mercados en la región a donde Brasil destinaría sus excedentes de varilla, ya que en los Estados Unidos de América, Gerdau cuenta con sus propias instalaciones productivas.

D. La capacidad libremente disponible de la República Federativa de Brasil constituye uno de los elementos más relevantes para sustentar las potenciales exportaciones a México a precios discriminados, por las razones siguientes:

- a)** Nuevas inversiones aumentarán la capacidad instalada de varilla corrugada de Brasil; ya que socios controladores de Acominas, Grupo Gerdau y NatSteel de Singapur, están considerando instalar un nuevo laminador con capacidad de 500,000 toneladas por año, para producir principalmente varilla corrugada.
- b)** La internacionalización de los Grupos Gerdau y Belgo Mineira; ya que además de las once plantas en siete estados de Brasil, Gerdau tiene plantas subsidiarias localizadas en Estados Unidos, Argentina, Chile, Uruguay y Canadá y Belgo Mineira tiene participación con una empresa argentina.
- c)** La contracción de la demanda interna; en virtud de que la República Federativa de Brasil se ha visto afectado por una parte por la fragilidad de Argentina y por otra por una escasez de energía causada por falta de lluvias para sus estaciones hidroeléctricas y de inversiones de nuevas plantas termoeléctricas.

E. Frente a la crisis que confronta la República Federativa de Brasil, las exportaciones serán una válvula de escape y sus mercados tradicionales no serán capaces de absorber volúmenes mayores, por lo que Brasil se verá obligado a incursionar en otros mercados, entre los que claramente figuraría México.

F. El mercado natural para la varilla brasileña aparte de ser restringido, presenta problemas económicos que limitarán su demanda, en el caso de los Estados Unidos por un lado registra actualmente desaceleración económica y por otro, está en vías de imponer restricciones a las importaciones. Sin embargo, el fortalecimiento del peso mexicano, la inversión extranjera sorpresivamente robusta y la confianza en el nuevo gobierno han impulsado un alza de 25.3 por ciento en su Índice de Precios y Cotizaciones en términos en dólares, lo que convierte a México en el mercado accionario de mejor desempeño entre los principales del mundo.

G. Respecto al comportamiento de las exportaciones brasileñas en el resto del mundo, se observó un descenso del 34 por ciento anualizado en las exportaciones a sus mercados tradicionales; el precio promedio de exportación registró una baja de 11 por ciento de 2000 a 2001 y en el primer trimestre del 2001 dichas exportaciones representaron el 59 por ciento del total registrado para todo el año de 2000.

H. Brasil ocupó en el año 2000, el octavo lugar como productor a nivel mundial; asimismo, el grupo Gerdau después de la adquisición de Ameristeel en los Estados Unidos ocupó la posición vigésimo quinta, dentro de las empresas siderúrgicas más importantes a nivel mundial.

I. La expansión de la siderurgia brasileña en las décadas de los 70's y 80's, fue proyectada para responder a las expectativas de demanda interna y en vista de no cumplirse con esas expectativas, el sector se convirtió en exportador.

J. La República Federativa de Brasil se convirtió en exportador neto de acero al comienzo de los años 80 y desde entonces ha ocupado una posición destacada en el escenario internacional, pues es el octavo mayor exportador de acero bruto y cuarto mayor exportador neto.

K. El hecho de que a partir de la imposición de la cuota compensatoria, las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil disminuyeron drásticamente hasta desaparecer, hace suponer que de eliminarse dicha cuota, las empresas exportadoras comparecientes sólo podrían tener acceso al mercado mexicano mediante la discriminación de precios.

L. La varilla corrugada es un producto con márgenes de operación muy pequeños. La variable precio es la que determina la decisión de compra y cualquier importación en condiciones desleales, por mínima que sea, tiene un efecto adverso significativo en la producción nacional.

25. Con objeto de probar lo anterior Sicartsa presentó lo siguiente:

A. Precios nacionales e internacionales de varilla corrugada de 1995 a 2000, elaborado por Sicartsa, con datos del Banco de México y MetalBulletin.

B. Copia del artículo intitulado Acominas raises capacity in run-up to mill start, del 29 de marzo de 2001, publicado por MetalBulletin, con traducción al español.

C. Copia del artículo intitulado Belgo, Rio Tinto mull DRI-based rebar project, del 2 de abril de 2001, publicado por MetalBulletin, con su correspondiente traducción al español.

D. Copia del artículo intitulado Gerdau's Ameristeel purchase strengthens Brazilian company, del 14 de junio de 2000, publicado por MetalBulletin, con traducción al español.

E. Copia del artículo intitulado Acquisitions boost Gerdau results, del 22 de enero de 2001, publicado por MetalBulletin, con traducción al español.

F. Copia del artículo intitulado "Los grandes de América Latina sufren", publicado por el periódico El Norte el 16 de mayo de 2001.

G. Copia del artículo intitulado What's blacking out Brazil's growth, del 11 de junio de 2001, publicado en la revista LatinAmerica.

H. Copia del artículo intitulado "¿Quién pagará la luz en Brasil?" del 11 de junio de 2001, publicado en el periódico Reforma.

I. Copia del artículo intitulado Brazilian mills strive to minimise impact of power cuts, del 7 de junio de 2001, publicado por MetalBulletin, con traducción al español.

J. Copia del artículo intitulado Energy crisis may lead to Brazilian export surge, del 4 de junio de 2000, publicado en MetalBulletin, con traducción al español.

K. Copia del artículo intitulado Argentina Moves to Overhaul Peso's Peg to the Dollar, publicado en Internet el 19 de junio de 2001, con traducción al español.

L. Copia del artículo intitulado The Tango Effect Trips up Brazil, del 9 de abril de 2001, publicado en la revista BusinessWeek, con traducción al español.

M. Copia del documento intitulado "La Siderúrgica Brasileña en el Contexto Nacional e Internacional", de marzo de 2001, publicado por ILAFA.

N. Copia de pedimento de importación y factura de abril de 2001.

Requerimientos de información

26. Con fecha 30 de mayo y 21 de agosto de 2001, la exportadora Belgo Mineira dio respuesta a los requerimientos de información hechos por esta Secretaría a través de los oficios UPCI.310.01.0922/2 y UPCI.310.01.1485, respectivamente, presentando la siguiente información.

A. Pronóstico hasta el 2010 sobre producción, importación y exportación a nivel mundial, de la publicación World Steel Dynamics con traducción al español.

B. Pronóstico hasta el 2010 sobre el consumo aparente de algunas regiones del mundo, de la publicación World Steel Dynamics con traducción al español.

C. Comportamiento del precio de varilla en diferentes países para el periodo de agosto de 1998 a julio de 2001, de la publicación CRU-Monitor-Steel Long Products con traducción al español.

D. Reseña histórica publicada en Internet por MERCOSUR y anuario estadístico de crecimiento económico del PIB de América Latina y El Caribe 2000.

E. Consumo aparente de productos siderúrgicos de 2000 y 2001, cuya fuente es el Instituto Brasileiro de Siderurgia.

F. Escritura pública número 580, pasada ante la fe del Notario Público número 235 del Distrito Federal.

27. Con fecha 30 de mayo y 21 de agosto de 2001, la exportadora Gerdau, dio respuesta a los requerimientos de información hechos por esta Secretaría a través de los oficios UPCI.310.01.0922/2 y UPCI.310.01.1486, respectivamente, presentando la siguiente información.

A. Pronóstico hasta el 2010 sobre producción, importación y exportación a nivel mundial, de la publicación World Steel Dynamics con traducción al español.

B. Pronóstico hasta el 2010 sobre el consumo aparente de algunas regiones del mundo, de la publicación World Steel Dynamics con traducción al español.

C. Comportamiento del precio de varilla en diferentes países para el periodo de agosto de 1998 a julio de 2001, de la publicación CRU-Monitor-Steel Long Products con traducción al español.

D. Consumo aparente de productos siderúrgicos de 2000 y 2001, cuya fuente es el Instituto Brasileiro de Siderurgia.

E. Reseña histórica publicada en Internet por MERCOSUR y anuario estadístico de crecimiento económico del PIB de América Latina y El Caribe 2000.

F. Escritura pública número 579, otorgada ante la fe del Notario Público número 235 del Distrito Federal.

28. Con fecha 20 de agosto y 25 de octubre de 2001, la solicitante Hylsa dio respuesta a los requerimientos de información hechos por esta Secretaría a través de los oficios UPCI.310.01.1487 y UPCI.310.01.2136, respectivamente, presentando la siguiente información.

A. Indicadores de varilla corrugada de la industria y de Hylsa División Alambrón y Varilla de 1998 a junio de 2001, cuya fuente es CANACERO e Hylsa.

B. Indicadores internacionales de producción y consumo de varilla corrugada por país y zona geográfica de 1986 a 1998 y por zona geográfica de 1998 a 2010, de la publicación World Steel Dynamics.

C. Capacidad instalada mundial de varilla corrugada correspondiente a 1999, de la CRU International Limited.

D. Referencias internacionales de precios de varilla corrugada de abril 2001, abril 2000, marzo 1999, enero y abril 1998, diciembre 1996 y octubre 1995, de la publicación MetalBulletin.

E. Precio promedio mensual en el mercado interno de varilla corrugada de Hylsa de 1998 a 2000, información de Hylsa.

F. Exportaciones de varilla de Brasil en valor y volumen, por país de destino de 2000 y de enero a abril de 2001, cuya fuente es Setepla Tecnometal.

G. Importaciones de varilla en el mercado de Estados Unidos de América por fracción arancelaria y país, de la publicación American Iron and Steel Institute.

H. Estimación del efecto de desaparición de las cuotas sobre la industria y sobre Hylsa División Alambrón y Varilla de julio de 2001 a agosto 2002, documento elaborado por Hylsa.

I. Estados financieros auditados de Hylsa, correspondientes al periodo de 1996 a 2000.

J. Estados de costos, ventas y utilidades de Hylsa División Alambrón y Varilla de 1996 a 2000.

K. Indicadores del mercado de varilla corrugada en México de 1998 a junio de 2001; producción nacional de varilla corrugada de 1999 a junio de 2001 y capacidad instalada nacional de producción de 1998 a junio de 2001, información proporcionada por CANACERO.

L. Artículo intitulado Growth in Brazil's Economy is Slower Than Expected del 16 de agosto de 2001, de la publicación The New York Times, con traducción al español.

M. Hoja de cálculo de la estimación de desaparición de la cuota compensatoria sobre la industria y sobre Hylsa División Alambrón y Varilla.

N. Reporte mensual de cotizaciones de monedas de enero de 2000 a septiembre de 2001, de la empresa Alfa, S.A. de C.V.

29. Con fecha 21 de agosto y 25 de octubre de 2001, la solicitante Sicartsa dio respuesta a los requerimientos de información hechos por esta Secretaría a través de los oficios UPCI.310.01.1488 y UPCI.310.01.2137, respectivamente, presentando la siguiente información.

A. Indicadores de varilla corrugada de la industria y de Sicartsa de 1998 a 2000, cuya fuente es Sicartsa.

B. Copia del estudio intitulado The Five Year Outlook for Steel Long Products; Bars, Structural & Wire Rod; 2000-2004, elaborado por CRU International Ltd., con traducción al español.

C. Copia del documento intitulado Global Steel Mill Product Matrix: 1987-1999 de febrero de 2001, publicado en el World Steel Dynamics.

D. Listado de precios internacionales de varilla corrugada de 1994 a junio de 2001, publicados por el MetalBulletin, con traducción al español.

E. Precios promedio de venta al mercado interno de varilla corrugada, de 1998 a 2000, elaborado por Sicartsa.

F. Estimación del efecto de la eliminación de la cuota compensatoria, sobre la industria y sobre Sicartsa, elaborado por Sicartsa.

G. Estados financieros dictaminados de Sicartsa correspondientes al periodo de 1996 a 2000.

H. Estado de costos, ventas y utilidades de varilla de 1996 a 2000, elaborado por Sicartsa.

I. Copia del documento intitulado Forecasting Steel Consumption publicado por The Organisation for Economic Co-operation and Development 1974.

J. Gráfica de ventas de varilla corrugada por valor y volumen de 1998 a 2000, elaborada por Sicartsa.

Información adicional

30. El 5 de noviembre de 2001, comparecieron las exportadoras Belgo Mineira y Gerdau, para presentar comentarios a la respuesta al requerimiento hecho por esta autoridad mediante oficio UPCI.310.01.2136 a Hylsa.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

31. Con fundamento en los artículos 58 de la Ley de Comercio Exterior, 83 fracción I inciso I del Reglamento y 14 fracción XX del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, el 21 de febrero de 2002, la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, en lo sucesivo la Comisión, y el Secretario Técnico de la Comisión, una vez que constató la existencia de quorum, en los términos del artículo 6 del Reglamento, procedió a celebrar la sesión de conformidad con la orden del día.

32. El Secretario Técnico concedió el uso de la palabra al representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, en lo sucesivo la UPCI, con el objeto de que expusiera de manera oral el proyecto de resolución final del examen que nos ocupa, el cual previamente se remitió a esta Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en la sesión referida emitieran sus comentarios.

33. En uso de la palabra el representante de la UPCI expuso y explicó en forma detallada el caso en particular con el objeto de dar a conocer a esta Comisión los motivos por los cuales se determinó confirmar la cuota compensatoria definitiva.

34. El Secretario Técnico de la Comisión preguntó a los integrantes de la misma si tenían alguna observación. En uso de la palabra el representante de la Comisión Federal de Competencia manifestó su desacuerdo con el proyecto de resolución referido, en virtud de que resuelve continuar la vigencia de la cuota compensatoria definitiva con base, entre otros factores, en el aumento de la capacidad instalada de producción de varilla brasileña, siendo que a su decir, la producción de varilla brasileña pasa por una crisis económica. Asimismo, señaló que a su parecer, el precio al que exportan las empresas brasileñas a

terceros países, no es en condiciones de discriminación de precios. En virtud de que ningún otro asistente a esta sesión tuvo comentarios al proyecto referido, el mismo se sometió a votación y se aprobó emitir una opinión favorable, por mayoría.

CONSIDERANDO

Competencia

35. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5 fracciones III y VII, 67 y 70 de la Ley de Comercio Exterior y 80 de su Reglamento; 1, 2, 4 y 14 fracciones I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía; y 11.3, 11.4 y 12.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Legitimación

36. Las empresas Hylsa y Sicartsa son representativas de la producción nacional, de conformidad con los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 del Reglamento y 4.1 del Acuerdo Antidumping.

Derecho de defensa y debido proceso

37. Conforme a lo previsto por el Acuerdo Antidumping, la LCE y el Reglamento, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar excepciones, defensas y alegatos en favor de su causa, los que fueron valorados en sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

Información desestimada

38. Se desestima la información presentada por las exportadoras Belgo Mineira y Gerdau a que se refiere el punto 30 de esta Resolución, toda vez que con fundamento en los artículos 6.1 del Acuerdo Antidumping, 53 de la LCE y 164 del Reglamento, fue presentada fuera del momento procesal oportuno, y de que la legislación en la materia no faculta a la Secretaría para otorgar el derecho de réplica a las partes con relación a los requerimientos que la misma le formule a alguna de éstas.

Respuesta al argumento de incompetencia de la autoridad e inexistencia de legislación en la materia

39. El artículo 5 fracciones III y VII de la LCE establece que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, actualmente Secretaría de Economía conforme al decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, de la Ley Federal de Radio y Televisión, de la Ley General que establece las Bases de Coordinación del Sistema Nacional de Seguridad Pública, de la Ley de la Policía Federal Preventiva y de la Ley de Pesca, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 30 de noviembre de 2000, tiene la facultad para estudiar, proyectar, establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelaria a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías, dentro de las cuales se encuentran las cuotas compensatorias; de igual forma la Secretaría tiene la facultad para tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones.

40. Esta competencia de la Secretaría, además de estar prevista en la legislación invocada, ha sido reconocida por las exportadoras, toda vez que acudieron voluntariamente a manifestar su deseo de participar en este procedimiento de examen, con lo cual consintieron los actos de esta Secretaría y por ende su competencia.

41. Como bien lo manifiestan las exportadoras, el presente procedimiento de examen de vigencia de cuota compensatoria no se fundamenta en los artículos 68 de la LCE, 99 a 109 del Reglamento, toda vez que el mismo tiene por objeto determinar si de eliminarse la cuota compensatoria se repetiría o continuaría la práctica desleal, y no el de llevar a cabo una revisión anual en la cual se revise el margen de discriminación de precios.

42. Es contradictorio el argumento de las exportadoras respecto a la inexistencia de la legislación nacional que regula el procedimiento de examen de vigencia de cuotas compensatorias, en virtud de que las exportadoras reconocen de manera expresa la existencia de legislación nacional que regula el procedimiento de examen de vigencia de cuota compensatoria al señalar en los argumentos a que se refiere el punto 17 incisos C y G de esta Resolución, que el Acuerdo Antidumping forma parte de la legislación mexicana por virtud de lo previsto en el artículo 133 de la Constitución Política de los Estados

Unidos Mexicanos; con lo cual las exportadoras reconocen la jerarquía del Acuerdo Antidumping y la existencia del procedimiento de examen, el cual se encuentra previsto en dicho Acuerdo.

43. Por otra parte, las mismas exportadoras reconocen expresamente la aplicabilidad del Acuerdo Antidumping a este procedimiento, al fundamentar como se señala en el punto 17 de esta Resolución, su respuesta al formulario oficial de investigación para empresas exportadoras en dicho Acuerdo.

Examen sobre la repetición o continuación del dumping

44. Las empresas Gerdau y Belgo Mineira respondieron al formulario de examen y presentaron información tendiente a demostrar, en su dicho, que en el caso de las importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil, la revocación de las cuotas compensatorias definitivas no traería como consecuencia la repetición de la práctica de discriminación de precios.

Gerdau

45. En lo que se refiere al análisis de discriminación de precios, el único argumento que presentó la empresa Gerdau, se refiere a que durante el periodo de examen no realizó exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos; sin embargo, manifestó haber exportado el producto objeto de este examen a terceros países durante el periodo mencionado, por lo que presentó el listado de países a los que exportó, así como el valor de sus ventas en miles de dólares de los Estados Unidos de América, la cantidad en toneladas métricas y los términos de venta en cada uno de los mercados de exportación, información con la que la Secretaría obtuvo un precio de exportación promedio ponderado por país a nivel ex-fábrica.

46. Adicionalmente, la empresa proporcionó información correspondiente a sus ventas del producto objeto de examen en el mercado brasileño, incluyendo el valor de sus ventas en miles de dólares de los Estados Unidos de América, la cantidad en toneladas métricas y los términos de venta, información con la que la Secretaría obtuvo un precio promedio ponderado en el mercado interno a nivel ex-fábrica.

47. Con base en la información a que se refieren los puntos 45 y 46 de esta Resolución, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios para cada uno de los mercados de exportación, toda vez que durante el periodo de examen no se realizaron exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos y observó que la empresa Gerdau, mantiene una política de discriminación de precios en todos sus mercados de exportación. Por lo que, si se consideran los precios de exportación a terceros mercados como referencia de lo que sería su precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, es probable que las exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos se darían en condiciones de discriminación de precios.

48. Por otra parte, la empresa exportadora no aportó elementos que desvirtuaran el dicho de la solicitante en relación de que la eliminación de la cuota compensatoria traería como resultado la continuación de la práctica de discriminación de precios.

Belgo Mineira

49. En lo que se refiere al análisis de discriminación de precios, el único argumento que presentó la empresa Belgo Mineira, se refiere a que durante el periodo de examen no realizó exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos; sin embargo, manifestó haber exportado el producto objeto de este examen a terceros países durante el periodo mencionado, por lo que presentó el listado de países a los que exportó, así como el valor de sus ventas en dólares de los Estados Unidos de América y la cantidad en toneladas métricas. Sin embargo, la empresa exportadora no proporcionó los términos de venta en cada uno de los mercados de exportación.

50. Adicionalmente, la empresa proporcionó información correspondiente a sus ventas en el mercado brasileño del producto objeto de examen, incluyendo el valor de sus ventas en miles de dólares de los Estados Unidos de América y la cantidad en toneladas métricas. Sin embargo, la empresa exportadora no proporcionó los términos de venta.

51. Derivado de lo que se señala en los puntos anteriores, la Secretaría realizó un requerimiento de información para conocer los términos y condiciones de venta tanto en el mercado brasileño como en cada uno de los mercados de exportación, así como los ajustes que procedieran para poder realizar una comparación equitativa de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del Reglamento.

52. En su respuesta al requerimiento de información, Belgo Mineira proporcionó los términos de venta solicitados; sin embargo, no presentó los montos de los ajustes correspondientes, por lo que la Secretaría no contó con los elementos necesarios para calcular un margen de discriminación de precios aplicable a esta empresa.

53. Adicionalmente, la empresa exportadora no aportó elementos que desvirtuaran el dicho de la solicitante en relación de que la eliminación de la cuota compensatoria traería como resultado la continuación de la práctica de discriminación de precios.

54. Con base en el análisis anterior, la Secretaría consideró que las empresas exportadoras no presentaron elementos suficientes para demostrar que, con la supresión de las cuotas compensatorias, no se repetiría la práctica de discriminación de precios en sus exportaciones de varilla corrugada a los Estados Unidos Mexicanos de conformidad con el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping.

Examen sobre la repetición o continuación de la amenaza de daño

55. Con fundamento en los artículos 70 de la LCE y 11.3 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría procedió a analizar los argumentos y pruebas proporcionados por las partes comparecientes, así como la información que ella misma se allegó, con el fin de determinar si existen elementos para presumir que la supresión

de la cuota compensatoria definitiva daría lugar a la continuación o repetición de las condiciones que originaron la imposición de la misma.

Mercado internacional

56. Para efectos del análisis del mercado internacional del producto objeto del presente examen, la Secretaría utilizó información de producción, consumo aparente, importaciones y exportaciones mundiales de varilla corrugada, aportada por las empresas solicitantes y los exportadores comparecientes a partir de diversas publicaciones especializadas.

57. De acuerdo con información de la publicación World Steel Dynamics, Core Report RRR de febrero de 2001, durante los años 1995 a 2000, la producción mundial de varilla corrugada registró una tasa media de crecimiento anual, en adelante TMCA, de 1 por ciento al pasar de 68.7 a 73 millones de toneladas, en tanto que el consumo mundial pasó de 56.7 a 70.5 millones de toneladas, lo que significó una
TMCA de
4 por ciento.

58. La producción mundial de varilla corrugada se concentra en la Comunidad Europea, Japón, la República Popular China y los Estados Unidos de América, quienes participaron con el 16, 15, 11 y 8 por ciento de la producción total de 1999, respectivamente. Estos países, en conjunto, concentraron el 59.8 por ciento del consumo total mundial en el mismo año; en este rubro, también destaca la participación del bloque de países del lejano oriente, que alcanzó el 23 por ciento del total.

59. Los principales países exportadores de varilla corrugada son la Comunidad Europea y la Ex-Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, quienes concentraron el 40 por ciento de las exportaciones mundiales durante 1999, seguidos de los países de Europa del este con una participación de 37 por ciento en las exportaciones. En contraste, dos de los productores más importantes de varilla corrugada, Estados Unidos de América y Japón suman únicamente el 3 por ciento de las exportaciones mundiales de ese producto.

60. Por lo que se refiere a las importaciones totales de varilla corrugada, con base en información de la publicación referida, éstas registraron una TMCA de 9 por ciento de 1995 a 2000, al pasar de 6.1 a 9.4 millones de toneladas. En el año 2000, los principales países importadores fueron la Comunidad Europea, el grupo de países que conforman el medio oriente y Estados Unidos de América, quienes participaron con el 33, 20 y 18 por ciento en el total de importaciones, respectivamente.

61. Las cifras disponibles muestran que entre 1995 y 2000 la oferta mundial de varilla registró un incremento mayor al consumo, lo cual genera una sobreoferta en los mercados internacionales. Adicionalmente, con base en estimaciones de World Steel Dynamics, Core Report RRR de febrero de 2001, se estima para el periodo 2000 al 2003 un incremento de 1 por ciento en la producción mundial al pasar de 72.98 a 73.97 millones de toneladas y de 4.5 por ciento en el consumo mundial; no obstante el mayor dinamismo que se espera en la demanda, será insuficiente para contrarrestar la sobreoferta de varilla corrugada en el periodo señalado.

62. La sobreoferta observada en el mercado internacional de varilla corrugada se ha reflejado en la disminución de los precios en los mercados de exportación de Europa, América Latina, el Reino de Bélgica y en el Mar Báltico (países de la antigua Ex-Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas), así como en el mercado de importación de los Estados Unidos de América, principales mercados de referencia de precios internacionales del producto objeto del presente examen.

Comportamiento de la industria de varilla corrugada de la República Federativa de Brasil

63. A partir de la información proporcionada por las empresas solicitantes y de las exportadoras Belgo Mineira y Gerdau, la Secretaría analizó el comportamiento reciente y las perspectivas de la industria de varilla corrugada de la República Federativa de Brasil, con el fin de determinar la existencia de capacidad libremente disponible o un aumento inminente y sustancial de la misma que pudiera dirigirse al mercado mexicano en caso de suprimirse las cuotas compensatorias.

Capacidad libremente disponible

64. Con base en un estudio de mercado, las solicitantes indicaron que en 1999 la capacidad instalada de producción de varilla corrugada en la República Federativa de Brasil alcanzó un volumen de 2.9 millones de toneladas y la producción brasileña de 2.4 millones de toneladas; estas cifras arrojan una capacidad ociosa de 500 mil toneladas, monto equivalente al 22 por ciento del consumo nacional aparente del mercado mexicano durante 1999.

65. Adicionalmente, las solicitantes estimaron que entre el 2001 y 2003 la capacidad instalada brasileña de producción de varilla corrugada alcanzará un nivel de 3.3 millones de toneladas, lo que representa un aumento de 14 por ciento en relación con el monto observado en 1999.

66. Para sustentar su estimación, las solicitantes señalaron que Gerdau y Belgo Mineira tienen proyectos que les permitirá incrementar en conjunto 1.5 millones de toneladas su capacidad de producción y exportación, lo que aumentaría sustancialmente la capacidad ociosa de varilla corrugada. De esta forma, si se agrega este volumen a la capacidad no utilizada actualmente por la República Federativa de Brasil, el monto de esta última se elevaría a 2 millones de toneladas, volumen que representa más del 77 por ciento de la producción mexicana de varilla corrugada correspondiente al año 2000.

67. A este respecto, las exportadoras comparecientes manifestaron que ante las perspectivas positivas de la economía brasileña, tienen proyectos para incrementar la capacidad instalada de productos largos, en la cual se incluye la fabricación de varilla corrugada; sin embargo, por la etapa en que se encuentran dichos proyectos, las nuevas plantas, en el mejor de los casos, iniciarían operaciones en un lapso de 2 a 3 años.

68. Asimismo, Belgo Mineira y Gerdau argumentaron que el monto de capacidad instalada ociosa de producción de varilla corrugada atribuible a la industria brasileña en 1999, así como el incremento esperado para el periodo 2001 a 2003, no necesariamente se destinará a la producción de varilla corrugada y no representa una amenaza para el mercado mexicano.

69. Las exportadoras explicaron que el equipo de laminación utilizado para la producción de varilla corrugada es flexible y se puede usar para la elaboración de otros productos no planos, tales como alambón, barras o perfiles, en función de las necesidades del mercado. De hecho, tanto Hylsa como Sicartsa también producen indistintamente varilla o alambón en algunas de sus plantas.

70. Además, la capacidad instalada real de una planta que produce únicamente varilla está en función de la mezcla de los diferentes diámetros de varilla producidos, puesto que con una misma capacidad "teórica" se pueden obtener más o menos toneladas de producción, lo cual dependerá del diámetro del producto.

71. Derivado de la dificultad para establecer la capacidad instalada real para la producción de varilla corrugada en cualquier país, las empresas exportadoras comparecientes no aportaron información sobre este indicador para el total de la industria brasileña, sino únicamente cifras de producción, exportaciones y ventas al mercado interno.

72. Alternativamente, la Secretaría tuvo a la vista información sobre la capacidad instalada de la industria brasileña reportada por la publicación CRU International, Ltd para 1999, la cual fue consistente con la información proporcionada por las solicitantes. Esta información fue considerada como la mejor disponible.

73. En el periodo de 1997 a 1999 la producción brasileña de varilla corrugada se incrementó en 6 por ciento; para el 2000 registró un descenso de 3 por ciento con respecto al año anterior. Por su parte la capacidad instalada se mantuvo constante de 1997 a 1999. Con base en esta información, se obtuvo una capacidad libremente disponible de la industria brasileña (capacidad instalada menos la producción) que disminuye 21 por ciento entre 1997 y 1999, pero equivalente al 19 por ciento de la producción nacional mexicana correspondiente al año de 1999 y al 20 por ciento del mercado mexicano en el mismo año.

Exportaciones brasileñas

74. Por otra parte, las solicitantes señalaron que las exportaciones brasileñas de varilla corrugada se incrementaron 32 por ciento de 1998 a 1999. Durante este último año, la industria brasileña realizó exportaciones a más de 13 países que, a decir por las solicitantes, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, por ejemplo las destinadas a la República de Bolivia, República de Argentina, República Francesa, República de Guatemala, República del Perú, Puerto Rico o los Estados Unidos de América; señalaron que no se han efectuado exportaciones al mercado mexicano debido al establecimiento de la cuota compensatoria.

75. Al respecto, las exportadoras comparecientes indicaron que en los últimos 5 años las exportaciones brasileñas de varilla han representado menos del 10 por ciento de la producción brasileña y muestran una tendencia decreciente; los principales destinos de exportación han sido los países de América del Sur, que constituyen su mercado natural: República de Bolivia, República de Argentina, República de Chile, República de Paraguay, República Oriental de Uruguay y República del Perú. En el periodo de 1995 a 1999, las ventas a estos países representaron más del 75 por ciento de las exportaciones totales brasileñas.

76. Con base en información aportada por Belgo Mineira y Gerdau sobre las exportaciones de varilla corrugada de la industria brasileña, la Secretaría observó que éstas registraron un descenso de 37 por ciento de 1995 a 2000. Las exportaciones brasileñas se destinaron principalmente a la República de Bolivia, República de Chile, República de Argentina, República de Paraguay, República del Perú y República Oriental de Uruguay, países que en los años de 1995 a 2000 concentraron en promedio más del 50 por ciento de las exportaciones brasileñas. Cabe señalar que si bien en el periodo señalado, los Estados Unidos de América no fueron un mercado de exportación significativo para la República Federativa de Brasil, durante 1999 los exportadores brasileños destinaron a este país 26 por ciento de sus exportaciones.

77. Las solicitantes argumentaron que el mercado de América del Sur tiende a ocupar una importancia decreciente para las exportaciones brasileñas, puesto que no tiene capacidad para absorber los excedentes de esta industria debido al tamaño de su mercado y a la desaceleración de la economía mundial.

78. Las solicitantes indicaron que cifras preliminares reportadas por el Instituto Brasileiro de Siderurgia muestran que las exportaciones brasileñas al mercado sudamericano disminuyeron 56 por ciento durante el 2001, mientras que se incrementaron hacia los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, particularmente a los Estados Unidos de América; en el periodo de enero a abril de 2001 los exportadores brasileños colocaron en este último mercado más de 30,000 toneladas de varilla, volumen que contrasta con las 1,530 toneladas que habían exportado a ese país en 1999. Para los solicitantes, este hecho es indicativo del incremento de los volúmenes de exportación al mercado norteamericano y contradice lo argumentado por las exportadoras.

Condiciones del mercado

79. Para los solicitantes, los siguientes elementos permiten presumir que la eliminación de la cuota compensatoria propiciaría que los exportadores brasileños incursionen nuevamente al mercado nacional en condiciones de discriminación de precios:

- A.** La República Federativa de Brasil registrará una desaceleración económica influenciada por la escasez de energía eléctrica, principalmente en las regiones del Sureste y el Noreste de este país, las cuales contribuyen con el 78 por ciento del PIB, así como por la incertidumbre provocada por la problemática financiera de Argentina, los conflictos políticos internos de la República Federativa de Brasil y el debilitamiento de su moneda.
- B.** Las empresas exportadoras de la República Federativa de Brasil, Gerdau y Belgo Mineira no se verán afectadas significativamente por la escasez de energía eléctrica en razón de su ubicación geográfica y a que cuentan con fuentes internas y externas para abastecerse del insumo principal para la fabricación de varilla, que les permitirá mantener sus niveles de producción y utilización de capacidad instalada.
- C.** Las empresas productoras brasileñas de varilla recurrirán a los mercados de exportación para evitar su deterioro financiero, puesto que el mercado brasileño, no constituye una opción viable por la disminución de la demanda.

- D. La desaceleración de la economía estadounidense y la investigación de salvaguarda en favor de su industria siderúrgica, que cubre la varilla corrugada, son condiciones que no permiten que este mercado constituya una opción viable para los exportadores de la República Federativa de Brasil. Además, el desempeño de la economía norteamericana se reflejará negativamente en el comportamiento macroeconómico de otras regiones, como Europa, Asia o Latinoamérica, particularmente en los países sudamericanos.
- E. Por ello, los brasileños verán reducidas sus posibilidades de colocar sus excedentes en sus mercados de exportación tradicionales o en el mercado norteamericano. En consecuencia, existe la probabilidad fundada de que estos productos busquen reorientarse hacia el mercado mexicano.
- F. La sobrecapacidad mundial del acero ha originado prácticas comerciales desleales y con ello investigaciones antidumping de varilla corrugada en el continente americano. La industria brasileña de varilla no fue incluida en ninguna de las investigaciones Antidumping debido a que las empresas Belgo Mineira y Gerdau son accionistas importantes en diversas empresas de otros países, entre ellos los Estados Unidos de América, Canadá, República de Argentina, República Oriental de Uruguay o República de Chile.

80. Por su parte, las exportadoras comparecientes argumentaron que la magnitud de la capacidad instalada ociosa de producción de varilla corrugada atribuible a la República Federativa de Brasil, en caso de que la cifra fuera precisa, no significa que existe la posibilidad de un incremento en las exportaciones, mucho menos que éstas se destinen a los Estados Unidos Mexicanos. Para sustentar lo anterior, presentaron los siguientes argumentos.

- A. Con base en un estudio de mercado elaborado por el Instituto Brasileiro de Siderurgia, así como en la revista Steel Track del MetalBulletin, se proyecta que el consumo nacional aparente de varilla registre una tendencia creciente, por lo que no se contará con excedentes exportables.
- B. La República Federativa de Brasil ha estado exportando a varias partes del mundo sin restricción alguna y existen otros mercados más viables que los Estados Unidos Mexicanos.
- C. No obstante la situación que prevalece en la economía mundial, los países sudamericanos continuarán siendo el mercado natural para la República Federativa de Brasil, debido a su ubicación geográfica y la existencia del acuerdo regional de integración económica y comercial del Mercado Común del Sur, así como del desempeño económico positivo registrado por algunos de dichos países.
- D. El argumento de las solicitantes de que la salvaguarda establecida por los Estados Unidos de América contra las importaciones de alambrión de diversos países favorece una mayor oferta de varilla en el mundo, incluyendo la brasileña, está fuera de contexto y no tiene relación con el presente procedimiento de examen, por lo que debe ser desestimado.

81. En relación a lo descrito, con base en lo señalado en los puntos 64 al 80 de esta Resolución, la Secretaría determinó que la industria brasileña de varilla corrugada cuenta con suficiente capacidad libremente disponible en relación con la producción y el mercado mexicano, la cual pudiera desviarse hacia el mercado mexicano, al menos en parte, en razón de los siguientes elementos: el desempeño negativo en 2001 de sus exportaciones hacia los países que conforman su mercado natural; comportamiento negativo de la economía de Estados Unidos de América y las medidas que instrumente el gobierno para proteger su industria siderúrgica, que hace improbable el consumo de varilla brasileña; la ubicación geográfica de los Estados Unidos Mexicanos y el carácter de su mercado abierto.

Importaciones

82. Las solicitantes manifestaron que en caso de eliminarse la cuota compensatoria a las importaciones de varilla corrugada originaria de la República Federativa de Brasil ingresarían nuevamente al mercado nacional en condiciones de discriminación de precios, lo que propiciaría la repetición de las circunstancias que dieron origen a la imposición de la cuota compensatoria.

83. Al respecto, las exportadoras comparecientes indicaron que durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria no se han realizado importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil al mercado mexicano, por lo que no ha existido práctica desleal que cause daño o amenaza de daño a la producción nacional, lo que demuestra que no es necesario mantener la cuota compensatoria establecida.

84. Con base en el Sistema de Información Comercial de México, la Secretaría corroboró que durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria definitiva a las importaciones del producto objeto del

presente examen, no se registraron importaciones originarias de la República Federativa de Brasil a través de la fracción arancelaria 7214.20.01 del TIGIE, lo que permite concluir que el país investigado no está en condiciones de realizar exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos sin incurrir en prácticas desleales de comercio internacional.

85. Asimismo, la Secretaría observó que en el periodo comprendido de 1998 a 2000 las importaciones totales definitivas que ingresaron al mercado nacional a través de la fracción arancelaria 7214.20.01 de la TIGIE en la cual se clasifica el producto objeto del presente examen, registraron un incremento de 19,342 por ciento, al pasar de 86 a 16,718 toneladas. Durante el año 2000, las importaciones de la República de Cuba y la República de Turquía representaron 68 y 24 por ciento, respectivamente, del total importado.

Precios

86. Hylsa argumentó que la sobreoferta de varilla en el mercado nacional, el bajo nivel de capacidad utilizada y la intensa competencia entre los productores nacionales ha propiciado un estancamiento en el precio nacional al mercado interno, que se ha ubicado por debajo de los niveles prevalecientes a principios de 1998. Este comportamiento se podría agravar con el ingreso de importaciones brasileñas en condiciones de discriminación de precios, puesto que en el mercado la decisión de compra del producto se realiza a partir del precio, dado su carácter de commodity.

87. Por su parte, Sicartsa argumentó que el ingreso real y/o cotizaciones de importaciones de varilla de la República Federativa de Brasil al mercado mexicano en condiciones de discriminación de precios, daría lugar a una disminución o contención de los precios nacionales a fin de evitar la pérdida de mercado, lo que se reflejaría en el descenso de los ingresos de la producción nacional.

88. Con el fin de sustentar que las importaciones de la República Federativa de Brasil se realizarían en condiciones de discriminación de precios, y con base en un estudio de mercado de la República Federativa de Brasil, las solicitantes señalaron que este país exporta varilla a precios sumamente bajos; en particular, en 1999 el precio de exportación de varilla brasileña hacia los Estados Unidos de América fue el más bajo en relación con otros destinos.

89. Por su parte, las exportadoras comparecientes argumentaron que en el periodo comprendido de 1995 a 2000, tanto los precios nacionales como los del mercado internacional de varilla registraron un incremento: los primeros de 77.5 por ciento y los segundos de 26.7 por ciento. Lo anterior es indicativo de que los precios internos de la varilla corrugada dado su carácter de commodity han seguido la tendencia de los precios internacionales, sin embargo, la brecha se ha ampliado a favor del precio del mercado mexicano.

90. En relación con la aseveración anterior, Hylsa argumentó que los exportadores no parten de una metodología correcta, puesto que consideran una variable nominal denominada en pesos y otra en dólares. La metodología apropiada, tomando en cuenta el periodo de comparación debió considerar al menos dos correcciones: una cambiara y la otra, la variación en niveles de precios.

91. A partir de la información proporcionada por Hylsa y Sicartsa, la Secretaría observó que el precio promedio de venta al mercado interno de estos productores nacionales registró un incremento de 6 por ciento de 1998 a 2000; en particular, en el 2000 con respecto al año anterior aumentaron 5 por ciento.

92. Por otra parte, con base en la información proporcionada por Belgo Mineira y Gerdau sobre las exportaciones brasileñas de varilla corrugada, la Secretaría observó que el precio promedio de éstas registró un descenso de 3 por ciento de 1998 a 2000. En particular, el precio de las exportaciones al mercado norteamericano registró una reducción de 26 por ciento de 2000 a 2001.

93. Con el fin de determinar si el precio de eventuales importaciones brasileñas propiciarían la disminución o la contención de los precios nacionales, la Secretaría comparó el precio promedio de venta al mercado interno de las solicitantes puesto en su planta, con el precio al que ingresarían al mercado nacional las importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil sin cuota compensatoria, puesto en el punto de entrada al mercado nacional.

94. Para tal fin, se consideró el precio de exportación de la República Federativa de Brasil a los Estados Unidos de América durante 2001, tomando en cuenta la ubicación geográfica de este país con los Estados Unidos Mexicanos. A este precio se le agregó flete internacional, arancel y derecho de trámite aduanero.

95. El resultado del ejercicio anterior, mostró que el precio al que hubieran ingresado las importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil sin cuota

compensatoria, se habría ubicado 31 por ciento por debajo tanto del precio promedio de venta al mercado interno de Hylsa del primer semestre de 2001, como del precio promedio de las ventas internas de las solicitantes durante el segundo semestre de 2000.

Producción nacional

96. Las solicitantes Hylsa y Sicartsa indicaron que en 1999 participaron con el 24.54 y 30.44 por ciento de la producción nacional de varilla corrugada, respectivamente. A fin de demostrar lo anterior, Sicartsa presentó escrito de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero de fecha 11 de julio de 2000, el cual confirma su dicho. Adicionalmente, las solicitantes presentaron escritos de las empresas Aceros San Luis, S.A. de C.V., Siderúrgica Tultitlán, S.A. de C.V. y Deacero, S.A. de C.V., donde apoyan el presente examen.

97. Con base en la información proporcionada por las solicitantes sobre producción nacional de varilla corrugada para los años de 1998, 1999 y 2000, cuya fuente es la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, se determinó que la producción conjunta atribuible a las solicitantes representó el 57, 54 y 55 por ciento en los años referidos.

98. Con base en lo indicado en los dos puntos anteriores, la Secretaría determinó que Hylsa y Sicartsa reúnen los requisitos de representatividad de la rama de la producción nacional del producto similar, así como la legitimidad para solicitar el presente examen sobre las importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil, de conformidad con lo establecido en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 del Reglamento, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

Indicadores económicos y financieros de la industria nacional

Indicadores económicos

99. Las empresas solicitantes indicaron que la industria nacional de varilla corrugada opera a menos del 75 por ciento de su capacidad instalada, que existe un estancamiento en el precio nacional y una baja rentabilidad en el mercado. Señalaron que la oferta de varilla en los Estados Unidos Mexicanos se incrementó en 7.4 por ciento entre 1995 y 1999, en tanto que el consumo nacional aparente registró un aumento de 41.6 por ciento.

100. Las solicitantes estimaron que en el periodo 2000 a 2004 se registre una tasa de crecimiento del sector industrial de 3.6 a 5.5 por ciento, lo que convertiría a los Estados Unidos Mexicanos en un mercado atractivo para el ingreso de las importaciones en condiciones desleales procedentes de la República Federativa de Brasil y propiciaría un daño a la industria nacional. Las solicitantes indicaron que las inversiones efectuadas por los principales productores nacionales garantizan el abasto en el mercado nacional ante un incremento de la demanda.

101. Por su parte, las empresas exportadoras comparecientes argumentaron que los problemas estructurales y la falta de competitividad de la industria mexicana no se relacionan con la posibilidad de que se registren importaciones originarias de la República Federativa de Brasil. De hecho, la solicitud de la industria siderúrgica nacional para el incremento de la tasa arancelaria para diversos productos de acero provenientes de países con los que los Estados Unidos Mexicanos no tiene firmado acuerdos de libre comercio, es un reconocimiento a la falta de competitividad del sector.

102. A partir de la información aportada por las solicitantes sobre la industria nacional y de las importaciones de varilla corrugada reportada por el Sistema de Información Comercial de México, la Secretaría observó que el mercado mexicano de varilla corrugada, medido a través del consumo nacional aparente, calculado éste como la suma de las importaciones y la producción nacional menos las exportaciones, registró un incremento de 10 por ciento de 1998 a 2000. En el año 2000 aumentó 5 por ciento en relación con el nivel alcanzado en el año anterior.

103. El incremento registrado por el mercado mexicano de varilla corrugada fue absorbido prácticamente por la producción nacional, lo que se reflejó en el aumento de 11 por ciento de las ventas al mercado interno de 1998 a 2000. A su vez, el desempeño positivo de las ventas internas se tradujo en un incremento de la utilización de la capacidad instalada de 2 puntos porcentuales al pasar de 63 al 65 por ciento y de 6 por ciento en la producción nacional en el mismo periodo.

104. Por lo que se refiere a las ventas al mercado externo, éstas disminuyeron 52 por ciento de 1998 a 2000. Al respecto, éstas representaron 5 por ciento de la producción al mercado interno tanto en 1998 como en 1999, y sólo 2 por ciento en el 2000. El comportamiento de las exportaciones nacionales de varilla es consistente con el desempeño que registraron las exportaciones mundiales de varilla corrugada.

105. Lo descrito anteriormente en relación con las ventas al mercado externo, desvirtúa el argumento de las exportadoras comparecientes en el sentido de que su comportamiento explica en gran medida la situación que enfrenta la industria nacional, además de los problemas de competitividad.

106. En cuanto el nivel de empleo de la industria nacional, éste se mantuvo prácticamente constante entre 1998 y 2000. Por lo que se refiere a los inventarios de las empresas solicitantes, prácticamente se duplicaron de 1999 a 2000; no obstante representaron el 1 y 2 por ciento de la producción nacional orientada al mercado interno en dichos años.

107. De los resultados anteriores se concluye que en términos generales, el desempeño de la industria nacional de varilla entre 1998 y 2000 ha sido positivo. Cabe señalar que la industria nacional cuenta con capacidad para incrementar su nivel de producción en respuesta a un incremento del consumo nacional aparente.

108. Por lo que se refiere a la solicitud de la industria siderúrgica para incrementar el nivel arancelario de diversos productos siderúrgicos, ésta obedece a las condiciones adversas que prevalecen en el mercado internacional, más que a problemas estructurales o de competitividad de la industria nacional; de hecho, con el fin de hacer frente a tales circunstancias, países como los Estados Unidos de América o la República de Chile han iniciado investigaciones por salvaguardas para diversos productos siderúrgicos.

Indicadores financieros

109. Por otra parte, la Secretaría realizó el examen de la situación financiera de las empresas solicitantes Hylsa y Sicartsa, así como los resultados de operación de varilla corrugada fabricada por Sicartsa y por la División de Alambrón y Varilla de Hylsa, en adelante Hylsa-DAV, durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria.

110. Al respecto, la Secretaría calculó la participación porcentual de los ingresos generados por las ventas totales de varilla corrugada de Sicartsa en sus ingresos de ventas totales; en el caso de Hylsa, este cálculo se hizo sobre la División de Alambrón y Varilla, en virtud de que dicha empresa manifestó que no le es posible separar la información contable para el producto similar.

111. Con base en ello, se observó que la participación porcentual de las ventas de Hylsa-DAV en las ventas totales de Hylsa fue entre 15 y 18 por ciento de 1996 al año 2000. Por su parte, la participación porcentual de las ventas del producto similar en las ventas totales de Sicartsa fue entre 45 y 59 por ciento en el mismo periodo. Estas cifras permiten concluir que el producto objeto de examen tiene una influencia importante en los resultados y la posición financiera de Sicartsa y, en menor grado, sobre Hylsa.

112. Para el análisis financiero de las solicitantes, la Secretaría tomó en consideración los estados financieros básicos auditados de Hylsa y Sicartsa de 1996 a 2000; los estados de costos, ventas y utilidades del producto similar fabricado por Sicartsa y los resultados operativos de Hylsa-DAV. Con propósitos de comparabilidad, la Secretaría actualizó la información financiera con base en el método de cambios en el nivel general de precios, de acuerdo con el boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, publicados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

113. El análisis financiero del estado de resultados de Hylsa mostró que las utilidades de operación de esta empresa registraron durante el periodo analizado (1996 a 2000), un comportamiento decreciente con importantes disminuciones porcentuales en 1998, 1999 y 2000, reflejo del deterioro de sus ingresos. Por su parte, Sicartsa mostró disminuciones en las utilidades de operación en 1997 y 1998 para después recuperarse en 1999 y el 2000.

114. En el periodo de 1996 a 2000, las utilidades de operación de Hylsa-DAV mostraron una tendencia negativa, toda vez que se registraron importantes disminuciones en dicho indicador, reflejo básicamente de la reducción en los ingresos por ventas totales.

115. De igual forma, las utilidades de operación del producto similar fabricado por Sicartsa mostraron en el periodo analizado una tendencia decreciente, aunque en los años 1997 y 1998 registraron pérdidas de operación para después revertir la tendencia y crecer en 1999 y 2000; sin embargo, es importante destacar que en el año 2000, la utilidad de operación registró un menor nivel que el alcanzado en 1996, cuando se registra el nivel más elevado del periodo.

116. Por otra parte, la Secretaría realizó una evaluación de los indicadores de rentabilidad para el periodo 1996 a 2000, a través del análisis del comportamiento del margen de operación de Hylsa - además de Hylsa-DAV-, de Sicartsa y del producto similar fabricado por esta empresa, así como del rendimiento

sobre la inversión y la contribución de la división de alambIÓN y varilla de Hylsa, y del producto similar de Sicartsa, en el rendimiento sobre la inversión de dichas empresas.

117. La autoridad investigadora observó que en el periodo 1996 a 2000, el margen operativo de Hylsa registró una tendencia negativa al disminuir en todos los años analizados. También el comportamiento del rendimiento sobre la inversión de Hylsa en el periodo de análisis fue decreciente, cayendo de 9 por ciento en 1996 hasta 3 por ciento en el 2000. De la misma forma, la contribución de Hylsa-DAV al rendimiento en la inversión de la empresa observó una contribución decreciente en el periodo analizado.

118. Por otra parte, la Secretaría observó que en el periodo 1996 a 2000 el margen operativo de Sicartsa registró una tendencia decreciente hasta 1998. Para 1999 y el año 2000, éste creció 4 puntos porcentuales cada año. Sin embargo, a pesar del crecimiento en el margen en los dos últimos años, se observó que Sicartsa no logró alcanzar el nivel registrado en 1996, que fue de 16 por ciento. En cuanto al margen de operación del producto similar fabricado por Sicartsa, la Secretaría observó que en el periodo de análisis, registró un comportamiento descendente hasta 1998, y que para 1999 y 2000 dicho margen repuntó sin alcanzar el nivel obtenido en 1996.

119. El rendimiento sobre la inversión de Sicartsa, registró en el periodo analizado una tendencia decreciente hasta 1998, para después tener un repunte sin alcanzar los niveles de 1996. Para 1999 y 2000 este indicador se incrementó 1 punto porcentual en cada uno de esos años; sin embargo, la recuperación del rendimiento sobre la inversión de Sicartsa fue ligera, lo que no logró revertir la baja observada en 1997 y 1998, toda vez que este indicador se ubicó en el 2000 por debajo del nivel observado en 1996.

120. Por su parte, la contribución del producto similar en el rendimiento sobre la inversión de Sicartsa tuvo un comportamiento decreciente hasta 1998, mientras que en 1999 y 2000, registró un crecimiento que no logró recuperar el nivel de contribución registrado en 1996.

121. Con base en lo señalado anteriormente, la Secretaría concluyó que en el periodo 1996 a 2000, las utilidades de operación y los indicadores de rentabilidad de Hylsa y su división de alambIÓN y varilla, registraron una tendencia negativa, vinculada al deterioro de los ingresos en ambos niveles; y que las utilidades operativas e indicadores de rentabilidad de Sicartsa y del producto similar de ésta, registraron disminuciones hasta 1998, en tanto que para 1999 y 2000, mostraron cierta recuperación pero insuficiente para recuperar los niveles registrados durante 1996.

122. Por otra parte, la Secretaría analizó a través del estado de cambios en la situación financiera el comportamiento del flujo de caja de las empresas solicitantes Hylsa y Sicartsa para los años 1996 a 2000, a partir del cual observó que la tendencia del flujo de efectivo operativo fue negativa para ambas empresas, como resultado de la disminución de la utilidad neta.

123. Por otra parte, la Secretaría realizó la evaluación de la capacidad para reunir capital de Hylsa y Sicartsa, a través de las razones de liquidez y apalancamiento financiero durante 1996 y 2000. Al respecto, se observó que la solvencia financiera de corto plazo registró una tendencia de deterioro para Sicartsa, y de ligera mejoría para Hylsa, en tanto que el grado de endeudamiento se incrementó en ambas empresas.

124. Con base en lo descrito anteriormente, se concluyó que tanto Hylsa como Sicartsa registraron en el periodo analizado una capacidad de reunir capital limitada, como consecuencia del elevado nivel de endeudamiento que registran, así como la tendencia negativa en el flujo de caja operativo que se registró entre 1996 y 2000.

125. Por lo que se refiere a los proyectos de inversión que se describen en los puntos 60 a 65 de la resolución de inicio, la Secretaría observó que tanto en el caso de Hylsa como de Sicartsa, se trata de inversiones ya efectuadas, que forman parte del balance general de dichas empresas, cuyas operaciones se reflejan en los estados de resultados correspondientes, por lo que determinó que el análisis financiero sobre la situación de las empresas, del producto similar y, en el caso de Hylsa, de su división alambIÓN y varilla, ya cubre estas cuestiones.

Efectos potenciales sobre los indicadores económicos y financieros

126. En la solicitud de inicio, los productores nacionales manifestaron que en el caso de que se elimine la cuota compensatoria a las importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil, éstas propiciarían una caída en las ventas, el descenso en los ingresos y el desplazamiento del mercado de la industria nacional, así como la disminución de la producción y una acumulación de inventarios. Al respecto, Sicartsa presentó un pronóstico de ventas al mercado interno

para el segundo semestre de 2000 y concluyó que habría un impacto en ingresos por cada punto porcentual de reducción de precios.

127. En esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió a las solicitantes para que proporcionaran elementos que permitieran apreciar los efectos potenciales sobre los indicadores económicos y financieros, en el caso de que se eliminara la cuota compensatoria a las importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil.

128. Hylsa y Sicartsa coincidieron en señalar que los efectos principales se observarían en el volumen de ventas al mercado interno y en los precios internos; por lo que se refiere a las ventas al mercado interno, éstas descendería como consecuencia del incremento de las importaciones brasileñas hasta alcanzar un nivel que les permita a representar el 4 por ciento del consumo aparente actual a costa de la disminución de ventas de los productores nacionales, tal como sucedió en el momento en que se emitió la resolución final de la investigación en 1995.

129. Por lo que se refiere a los precios de venta nacionales del producto investigado, las solicitantes indicaron que el efecto de la caída de este indicador económico sería más grave que el efecto del volumen de ventas, entre otras razones, porque -como con cualquier producto commodity- la decisión de compra está determinada por el precio, el cual estaría sujeto a la presión del precio de las exportaciones brasileñas a precios discriminados y provocaría la depresión de los precios domésticos.

130. Para sustentar la aseveración anterior, Hylsa presentó una estimación de las repercusiones en el flujo de caja de la industria y de su empresa para el periodo de julio de 2001 a agosto de 2002, considerando tanto la presencia de cuotas compensatorias como el caso contrario. Señaló que el impacto en el flujo de caja está dado por el efecto volumen y el efecto precio:

- A.** Efecto en volumen: producto de la multiplicación de la pérdida de venta ante el ingreso de importaciones brasileñas libres de cuota compensatoria, por la contribución marginal unitaria del escenario en el que permanece la cuota compensatoria.
- B.** Efecto en precios: el producto de la multiplicación de la diferencia en precios entre ambos escenarios por el volumen de ventas del escenario en el que se supone que se suprime la cuota compensatoria.

131. Al respecto, la Secretaría observó que el precio de venta al mercado nacional en el escenario en el que permanece la cuota compensatoria, es igual al precio promedio ponderado de venta del periodo julio de 2000 a junio de 2001, mientras que el precio de venta para el escenario en que se elimina la cuota compensatoria, es un promedio simple derivado de la suma del precio al mercado nacional (permaneciendo la cuota compensatoria), y un precio de referencia (el precio de las importaciones a los Estados Unidos de América de la varilla corrugada de origen brasileño), es decir, se trata de un precio al mercado nacional que se ubicaría entre el precio actual y el precio de referencia.

132. Sobre esto último, es importante destacar que el precio de las importaciones brasileñas en los Estados Unidos de América, es un precio que está significativamente por debajo de los precios de venta en el mercado interno de la República Federativa de Brasil, según se desprende de un estudio del mercado brasileño, presentado por las solicitantes.

133. Por lo que se refiere a la disminución del volumen de venta en estas estimaciones, Hylsa señaló que las ventas internas en el escenario en que permanece la cuota compensatoria es idéntico al volumen total de ventas del periodo julio de 2000 a junio de 2001 más el volumen de venta de julio y agosto de 2000, con lo que se tiene un volumen de venta proyectado para el periodo julio 2001 a agosto de 2002. Para el escenario en que se supone se suprimen las cuotas compensatorias, el volumen de ventas es igual al estimado para el primer escenario disminuido 4.4 por ciento, tasa en que decrecerían las ventas al mercado interno por parte de los productores nacionales, en función de la participación de 4 por ciento que alcanzarían las importaciones brasileñas en el consumo nacional aparente al eliminarse la cuota compensatoria.

134. Por otra parte, la autoridad investigadora observó que la contribución marginal que Hylsa plantea corresponde a la diferencia entre el precio de venta al mercado nacional y el costo de venta unitario de Hylsa-DAV. Cabe señalar que Hylsa comentó en su escrito de respuesta que es válido usar el costo de producción de esta empresa para el mercado nacional porque la varilla corrugada es un commodity con características semejantes, y aunque los procesos productivos pueden variar ligeramente, el costo de producción es también similar para alcanzar competitividad en el mercado.

135. De acuerdo con lo descrito en los puntos anteriores, y tomando en cuenta que el flujo de operación también incorpora los gastos operativos, la Secretaría reconstruyó los cálculos proporcionados por Hylsa con la finalidad de observar cual sería el efecto en el flujo de caja de la industria productora nacional y de Hylsa-DAV.

136. A partir de ello, la Secretaría decidió calcular un estado de resultados comparativo entre ambos escenarios, para obtener el comportamiento de las utilidades de operación si se eliminara la cuota compensatoria, tanto para la industria como para Hylsa-DAV. Para ello, utilizó además de los datos planteados en los cálculos de Hylsa, el gasto operativo unitario del año 2000 de la división del alambra y varilla de dicha empresa que después multiplicó por el volumen de venta proyectado.

137. Una vez obtenidos los estados de resultados arriba descritos, la Secretaría procedió a analizar el comportamiento entre ambos escenarios, de los ingresos totales y las utilidades de operación de Hylsa-DAV. Se observó que de eliminarse la cuota compensatoria, el efecto combinado de la disminución en el precio al mercado nacional y el desplazamiento en el volumen de ventas tendría un impacto que haría disminuir los ingresos totales de la división por 25 por ciento, lo que le conduciría a enfrentar fuertes pérdidas de operación, toda vez que el costo de venta y los gastos de operación disminuirían a la misma tasa que el volumen de venta, es decir, 4.4 por ciento, porcentaje que sería insuficiente para compensar la baja de los ingresos totales.

138. Por su parte, Sicartsa proporcionó una estimación de los ingresos que dejaría de obtener al disminuir el precio de venta al mercado nacional en caso de que se eliminara la cuota compensatoria. En esta estimación, considera que el precio nacional (el precio promedio de venta al mercado interno del año 2000), se alinearía al precio de las importaciones de origen brasileño, siendo este último, similar al precio de exportación brasileño hacia los Estados Unidos de América más los gastos de flete, impuestos ad valorem y gastos aduanales, con lo que se obtiene el precio de importación puesto en puerto mexicano.

139. En cuanto al volumen de venta al mercado interno, se observó que Sicartsa lo estimó con base en el volumen del año 2000, que dividió entre 12 para después multiplicarlo por 14 meses (junio de 2001 a agosto de 2002); posteriormente este producto lo dividió en dos al considerar, según Sicartsa, que el precio nacional comenzaría a disminuir a partir de la segunda mitad de dicho periodo. La solicitante señaló que debido a lo anterior, añadir más efectos negativos sobre otras variables es innecesario.

140. La Secretaría requirió a Sicartsa para que explicara las razones por las que en dicha estimación, considera que la baja en el precio de venta en el mercado nacional no tendría el efecto de aumentar el volumen de ventas en el mercado nacional y con ello probablemente las utilidades de operación. En su respuesta, Sicartsa señaló que la varilla corrugada tiene una demanda inelástica, por lo que la baja en el precio de venta en el mercado nacional provocaría un efecto proporcionalmente menor en la demanda. Para sustentarlo, Sicartsa manifestó que la afirmación de que la demanda de producto similar es inelástica se deriva de los resultados obtenidos de la aplicación de un modelo econométrico elaborado por la Comisión de Planeación de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero.

141. Asimismo, Sicartsa señaló que la conclusión sobre la inelasticidad de la demanda de la varilla corrugada coincide con un documento de la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo titulado *Forecasting Steel Consumption* de 1974; en este documento se señala que "...la mayoría de los estudios econométricos en este campo han encontrado que los precios son irrelevantes o al menos tienen poca importancia para la determinación de la demanda del acero." Al respecto, la Secretaría, tomando en cuenta lo que señala el estudio de la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo, determinó como válido el planteamiento de que la baja en el precio de venta al mercado nacional no afectaría el volumen de ventas.

142. A partir de lo anterior, la Secretaría realizó cálculos para reconstruir la estimación del ingreso proporcionada por Sicartsa, que potencialmente se vería afectado al eliminarse la cuota compensatoria. Al respecto, observó que el precio de venta al mercado interno utilizado por la solicitante, es ligeramente superior al precio promedio de ventas al mercado interno que se observó en el año 2000.

143. La Secretaría estimó los ingresos para dos escenarios, uno en el que permanece la cuota compensatoria, y otro en el que la cuota es eliminada. Para el primero de ellos, se consideró el precio promedio de venta al mercado nacional del año 2000, mientras que en el segundo de ellos, se usó como precio interno, el precio de importación brasileño puesto en puerto mexicano. Cabe señalar que se

consideró el mismo volumen de venta de Sicartsa para ambos escenarios. Una vez obtenidos los ingresos para cada escenario, la Secretaría realizó una comparación entre ambos.

144. En dicha comparación se observó que el ingreso por ventas disminuiría 27 por ciento en el escenario en que se elimina la cuota compensatoria, y dado que se considera el mismo volumen de venta se supondría que el nivel de costos y gastos es el mismo; por lo que la utilidad de operación disminuiría en la misma proporción que el ingreso por ventas; la Secretaría concluyó que los ingresos y las utilidades de operación de la empresa Sicartsa pudieran resultar afectados al eliminarse la cuota compensatoria a las importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil.

145. A partir de lo que se señala en los puntos 137 y 144 de esta Resolución, la Secretaría concluyó que existe la posibilidad fundada de que al eliminarse la cuota compensatoria, las utilidades de operación -y por ende el flujo de efectivo operativo- tanto de Hylsa-DAV como de la varilla corrugada producida por Sicartsa, disminuirán en una significativa proporción.

Conclusiones

146. Con base en el análisis y los resultados descritos en los puntos 55 al 145 de esta Resolución, la Secretaría concluyó que la supresión de la cuota compensatoria definitiva establecida sobre las importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil, daría lugar a la continuación o repetición de las condiciones de la industria nacional que dieron lugar a la imposición de dicha cuota por diversos factores, entre los que se encuentran, sin limitar, los siguientes:

- A.** Suficiente capacidad libremente disponible por parte de los productores brasileños en relación con el tamaño del mercado mexicano.
- B.** Los exportadores brasileños, dadas las condiciones que prevalecen en el mercado internacional, verán reducidas sus posibilidades de colocar sus excedentes en sus mercados de exportación tradicionales o en el mercado norteamericano.
- C.** La inexistencia de importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil en el mercado mexicano durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria, permite presumir que dicho país no está en condiciones de realizar exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos sin incurrir en prácticas desleales de comercio internacional.
- D.** El precio al que ingresarían las importaciones de varilla corrugada originarias de la República Federativa de Brasil sin cuota compensatoria, propiciaría la disminución o contención del precio promedio nacional de venta al mercado interno.
- E.** La supresión de la cuota compensatoria revertiría el desempeño positivo de los indicadores económicos que en términos generales han observado en el periodo de vigencia de la cuota compensatoria, de tal forma que propiciarían la disminución de las ventas y por consiguiente los ingresos, afectando con ello a las variables financieras relacionadas y demás indicadores económicos.

RESOLUCION

147. Se declara concluido este procedimiento de examen y se determina la continuación de la vigencia de la cuota compensatoria definitiva impuesta mediante la resolución a que se refiere el punto 1 de esta Resolución, a las importaciones de varilla corrugada, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7214.20.01, o por la que posteriormente se clasifique, de la TIGIE, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia, por 5 años más contados a partir del 11 de agosto de 2000.

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

149. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria a que se refiere el punto 147 de esta Resolución, en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

150. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, los importadores de una mercancía idéntica o similar a la varilla corrugada, que conforme a esta Resolución deban pagar la cuota compensatoria señalada en el punto 147 de esta Resolución, no estarán obligados a pagarla si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a la República Federativa de Brasil. La

comprobación de origen de las mercancías se hará con arreglo a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias publicado en el DOF del 30 de agosto de 1994 y el Acuerdo que reforma y adiciona este diverso publicado en el DOF de fecha 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999 y 30 de junio de 2000.

151. Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos legales correspondientes.

152. Notifíquese a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

153. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

México, D.F., a 4 de junio de 2002.- El Secretario de Economía, **Luis Ernesto Derbez Bautista**.-
Rúbrica.

AVISO de Desistimiento de la revisión ante panel presentada ante la sección estadounidense con fecha 8 de junio de 2000, de la resolución definitiva respecto de la investigación antidumping sobre la 10a. Revisión Administrativa de las Importaciones de utensilios para cocina porcelanizados procedentes de México, con número de expediente USA-MEX-98-1904-04, emitida por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América.

Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

AVISO

La Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, constituida de conformidad con el artículo 2002 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y establecida mediante el Acuerdo secretarial y sus reformas, publicados en el **Diario Oficial de la Federación** los días 19 de julio de 1996, 28 de abril de 1997 y 28 de diciembre de 2000, a través de su Secretario General, Dr. Rafael Serrano Figueroa, y con fundamento en lo dispuesto por las reglas 12, 61 y 71 (2) de las Reglas de Procedimiento del artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, publica el presente Aviso de Desistimiento:

La Solicitud de Revisión ante Panel presentada ante la Sección Estadounidense con fecha 8 de junio de 2000, de la Resolución Definitiva respecto de la Investigación Antidumping sobre la 10a. Revisión Administrativa de las importaciones de utensilios para cocina porcelanizados procedentes de México, con número de expediente USA-MEX-98-1904-04, emitida por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, fue retirada por la Autoridad Investigadora el día 25 de abril de 2002; asimismo, de conformidad con la regla 71 (2) de las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, todos los participantes de la presente revisión estuvieron de acuerdo con sendas peticiones incidentales.

El Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte establece un procedimiento alternativo a la revisión judicial interna de las resoluciones en materia antidumping y cuotas compensatorias, emitidas por la Autoridad Investigadora con relación a las importaciones de países miembros del TLCAN, siendo este mecanismo alternativo la revisión ante paneles binacionales.

Los paneles se establecen cuando se presenta ante el Secretariado del TLCAN una Solicitud de Revisión ante Panel, para actuar en lugar de los tribunales nacionales y así revisar de una manera expedita las resoluciones definitivas de antidumping y subsidios compensatorios y determinar si éstas fueron emitidas de conformidad con las leyes en materia de las cuotas compensatorias del país que emitió dicha resoluciones.

Bajo el artículo 1904 del TLCAN, que entró en vigor el día primero de enero de 1994 los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos establecieron las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 concernientes a la revisión ante paneles binacionales. Las Reglas fueron publicadas en el **Diario Oficial de la Federación** el día 20 de junio de 1994 y las aclaraciones a estas reglas publicadas en el **Diario Oficial de la Federación** el 10 de marzo de 1996.

Cualquier información relacionada con la presente publicación o con las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del TLCAN, podrá ser proporcionada por la Sección Mexicana del Secretariado de los

Tratados de Libre Comercio, ubicada en bulevar Adolfo López Mateos 3025, piso 2, colonia Héroes de Padierna, México, D.F., o a los teléfonos 56 29 96 30 y 56 29 96 31, Fax 56 29 96 37.

México, D.F., a 4 de junio de 2002.- El Secretario General de la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, **Rafael Serrano Figueroa**.- Rúbrica.

AVISO de Desistimiento de la revisión ante panel presentada ante la sección estadounidense con fecha 8 de junio de 2000, de la resolución definitiva respecto de la investigación antidumping sobre la 12a. Revisión Administrativa de las Importaciones de utensilios para cocina porcelanizados procedentes de México, con número de expediente USA-MEX-00-1904-04, emitida por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América.

Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

AVISO

La Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, constituida de conformidad con el artículo 2002 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y establecida mediante el Acuerdo secretarial y sus reformas, publicados en el **Diario Oficial de la Federación** los días 19 de julio de 1996, 28 de abril de 1997 y 28 de diciembre de 2000, a través de su Secretario General, Dr. Rafael Serrano Figueroa, y con fundamento en lo dispuesto por las reglas 12, 61 y 71 (2) de las Reglas de Procedimiento del artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, publica el presente Aviso de Desistimiento:

La Solicitud de Revisión ante Panel presentada ante la Sección Estadounidense con fecha 8 de junio de 2000, de la Resolución Definitiva respecto de la Investigación Antidumping sobre la 12a. Revisión Administrativa de las importaciones de utensilios para cocina porcelanizados procedentes de México, con número de expediente USA-MEX-00-1904-04, emitida por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, fue retirada por la Autoridad Investigadora el día 25 de abril de 2002; asimismo, de conformidad con la regla 71 (2) de las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, todos los participantes de la presente revisión estuvieron de acuerdo con sendas peticiones incidentales.

El Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte establece un procedimiento alternativo a la revisión judicial interna de las resoluciones en materia antidumping y cuotas compensatorias, emitidas por la Autoridad Investigadora con relación a las importaciones de países miembros del TLCAN, siendo este mecanismo alternativo la revisión ante paneles binacionales.

Los paneles se establecen cuando se presenta ante el Secretariado del TLCAN una Solicitud de Revisión ante Panel, para actuar en lugar de los tribunales nacionales y así revisar de una manera expedita las resoluciones definitivas de antidumping y subsidios compensatorios y determinar si éstas fueron emitidas de conformidad con las leyes en materia de las cuotas compensatorias del país que emitió dicha resoluciones.

Bajo el artículo 1904 del TLCAN, que entró en vigor el día primero de enero de 1994 los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos establecieron las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 concernientes a la revisión ante paneles binacionales. Las Reglas fueron publicadas en el **Diario Oficial de la Federación** el día 20 de junio de 1994 y las aclaraciones a estas reglas publicadas en el **Diario Oficial de la Federación** el 10 de marzo de 1996.

Cualquier información relacionada con la presente publicación o con las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del TLCAN, podrá ser proporcionada por la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, ubicada en bulevar Adolfo López Mateos 3025, piso 2, colonia Héroes de Padierna, México, D.F., o a los teléfonos 56 29 96 30 y 56 29 96 31, Fax 56 29 96 37.

México, D.F., a 4 de junio de 2002.- El Secretario General de la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, **Rafael Serrano Figueroa**.- Rúbrica.

INSUBSISTENCIA de declaratoria de libertad de terreno número I-17/2002.

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

INSUBSISTENCIA DE DECLARATORIA DE LIBERTAD DE TERRENO I-17/2002

Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 1o. y 14 párrafo segundo de la Ley Minera y 6o. párrafo final de su Reglamento, y de acuerdo con la atribución conferida por el artículo 33 fracción VIII del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, se deja insubsistente la declaratoria de libertad contenida en la Relación de Declaratorias de Libertad de Terreno 08/2002, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 14 de mayo de 2002, cuyos datos se precisan a continuación:

TITULO	AGENCIA	EXPEDIENTE	NOMBRE DEL LOTE	SUPERFICIE (HAS.)	MUNICIPIO	ESTADO
200228	EX-TORREON, COAH.	19213	LA QUETA	96	FRANCISCO I. MADERO	COAH.

Lo anterior, en virtud de que dentro del término de vigencia de la referida concesión de exploración, fue presentada solicitud para elevarla a explotación, quedando registrada bajo el número E-7/1.3/1165, actualmente en trámite.

México, D.F., a 5 de junio de 2002.- El Director General de Minas, **Luis Raúl Escudero Chávez**.-
Rúbrica.