

## SECRETARIA DE ECONOMIA

**RESOLUCION final de la investigación antidumping sobre las importaciones de vigas de acero tipo I, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7216.32.01 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 DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE VIGAS DE ACERO TIPO I, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 7216.32.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA FEDERATIVA DE BRASIL, INDEPENDIEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver el expediente administrativo 06/01, 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

#### Presentación de la solicitud

1. El 5 de marzo de 2001, Compañía Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V., en lo sucesivo Siderúrgica de Guadalajara, por conducto de su representante legal, compareció ante esta Secretaría para solicitar el inicio de la investigación administrativa en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de vigas de acero tipo I, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia.

2. Siderúrgica de Guadalajara manifestó que las importaciones de vigas de acero tipo I en condiciones de discriminación de precios las realizaron, entre otras, las empresas Aceros Corey, S.A. de C.V., Siderúrgica del Golfo, S.A. de C.V., Abinsa, S.A. de C.V., Centro de Aceros de Occidente, S.A. de C.V., Aceros Treviño, S.A., Aceros Murillo, S.A. de C.V., Lámina y Placa de Monterrey, S.A. de C.V., Placa y Lámina Estructural, S.A. de C.V., Aceros Ticomán, S.A. de C.V. y Ferretodo, S.A. de C.V., las cuales introdujeron al territorio nacional el producto referido fabricado por las siguientes empresas productoras de la República Federativa de Brasil: Companhia Siderúrgica Belgo Mineira, y Siderúrgica Barra Mansa, S.A., en lo sucesivo Belgo Mineira y Barra Mansa, entre otras.

3. La solicitante manifestó que en el periodo comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2000, las importaciones de vigas de acero tipo I, originarias de la República Federativa de Brasil, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, las cuales causaron daño o amenaza de daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, lo que se reflejó en el deterioro de sus principales indicadores económicos y en un desempeño financiero negativo de sus operaciones.

#### Empresa solicitante

4. Siderúrgica de Guadalajara es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en avenida Lázaro Cárdenas 601, colonia La Nogalera, en Guadalajara, Jalisco, cuya actividad consiste, entre otras, en la fabricación y venta de perfiles de acero, primordialmente para la industria de la construcción.

5. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE, manifestó que durante el periodo comprendido de enero a diciembre de 2000, representó más de 94 por ciento de la producción nacional de vigas de acero tipo I. Para acreditar lo anterior presentó una carta de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y el Acero, en lo sucesivo CANACERO, del 19 de febrero de 2001, en la cual indica que, de acuerdo con sus registros, las únicas empresas a nivel nacional que fabrican vigas estructurales de acero tipo I, son Siderúrgica de Guadalajara y Aceros de Jalisco, S.A. de C.V., en lo sucesivo Aceros de Jalisco, asimismo, presentó una carta de fecha 23 de febrero de 2001, en la que esta última empresa manifestó que durante el periodo enero a diciembre de 2000, representó el 5.2 por ciento de la producción nacional de vigas de acero tipo I, y apoya la solicitud de investigación.

#### Información sobre el producto

##### A. Descripción del producto

6. Los productos importados originarios de la República Federativa de Brasil y los de fabricación nacional, son bienes comerciables o commodities que se producen a partir de billets o palanquillas de acero, en medidas de peralte (altura de la viga) de 4, 5 y 6 pulgadas. Estos productos se conocen con el nombre genérico de "vigas de acero tipo I", aunque suelen también identificarse técnicamente como "vigas IPS", "vigas estándar", "vigas I", "perfiles I estándar (IE)" o "vigas estructurales", indistintamente.

**B. Régimen arancelario**

7. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, el producto investigado vigas de acero tipo I, se clasifica en la fracción arancelaria 7216.32.01. La partida 7216 considera los "Perfiles de hierro o acero sin alear", la subpartida 7216.32 comprende "Perfiles en I" y la fracción arancelaria los describe "Cuyo espesor no exceda de 23 cm, excepto lo comprendido en la fracción arancelaria 7216.32.02" (perfiles cuyo espesor sea igual o superior a 13 cm, sin exceder de 20 cm).

8. La unidad de medida establecida en la fracción arancelaria 7216.32.01 es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales se realizan en toneladas métricas. La solicitante indicó que a través de esta fracción arancelaria ingresan, además de las vigas de acero tipo I, productos denominados "vigas IPR" (también conocidas como "vigas tipo H") en diversas dimensiones.

9. Conforme al Decreto que establece la tasa aplicable para el año 2000, del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de América del Norte, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Chile y Nicaragua, publicado el 31 de diciembre de 1999 en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, el arancel ad valorem al que se encuentran sujetas las importaciones de dichos orígenes, realizadas a través de la fracción arancelaria 7216.32.01, se encuentra en el rango de cero a 3.6 por ciento dependiendo del país de que se trate.

10. Asimismo, conforme a los tratados comerciales suscritos por los Estados Unidos Mexicanos con la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, y con el Estado de Israel, en el año 2000 las importaciones originarias de los países que comprenden dichos tratados, realizadas a través de la fracción arancelaria 7216.32.01, se encuentran sujetas a un arancel ad valorem de 8 y cero por ciento, respectivamente.

11. Por lo que se refiere a importaciones originarias de países con los cuales no se tenían acuerdos comerciales en el año 2000, realizadas a través de la fracción arancelaria 7216.32.01, éstas quedaron sujetas a un arancel ad valorem de 10 por ciento. Cabe señalar que en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), las importaciones procedentes de la República Federativa de Brasil tienen una preferencia arancelaria de 20 por ciento. Asimismo, las importaciones realizadas a través de la fracción arancelaria indicada, conforme a lo establecido en la resolución que da a conocer el Anexo de la diversa que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público publicada el 29 de marzo de 2002 en el DOF, y para efectos del pago de contribuciones, se encuentran sujetas a un precio estimado de \$474 dólares estadounidenses por tonelada.

**C. Proceso productivo**

12. La solicitante argumentó que el proceso de producción de las vigas de acero tipo I, tanto de las importadas de la República Federativa de Brasil como de las de fabricación nacional, se lleva a cabo en dos grandes etapas: en la primera se producen las palanquillas, lingotes o billets a través del proceso denominado de alto horno o acería integrada, o bien en miniaceras. En la segunda etapa, estos productos son enviados a un horno de recalentamiento hasta alcanzar la temperatura de 1,300°C; donde se pasan por el tren de laminación hasta lograr la forma geométrica y las dimensiones deseadas. Al final del proceso de laminación las piezas son enfriadas y cortadas a la medida para agruparse en atados que se almacenan o se envían a los clientes. Los principales insumos utilizados en la fabricación de estos bienes son las palanquillas, lingotes o billets, gas natural o combustóleo, energía eléctrica, rodillos de laminación, agua de enfriamiento, lubricantes, materiales refractarios y mano de obra.

13. En el curso del procedimiento, las exportadoras comparecientes no manifestaron argumentos ni proporcionaron elementos probatorios que desvirtuaran la similitud entre el proceso de producción de las vigas de acero tipo I de fabricación nacional y de las importadas originarias de la República Federativa de Brasil.

**D. Características físicas y composición química**

14. De acuerdo con lo manifestado por la solicitante, las vigas de acero tipo I, importadas de la República Federativa de Brasil y las de fabricación nacional se identifican en general por sus dimensiones y los tipos de acero empleados.

15. Con base en la Norma ASTM A 6 o su equivalente NMX-B-252-1994 ("Requisitos generales para planchas, perfiles, tablaestacas y barras de acero laminado para uso estructural"), la solicitante señaló que las medidas para las vigas de acero tipo I son 4 x 7.7, 5 x 10 y 6 x 12.5 especificaciones que se refieren al peralte o altura de la viga en pulgadas y al peso expresado en libras/pie lineal, respectivamente.

16. Cada una de las especificaciones indicadas de las vigas de acero investigadas tiene sus medidas en cuanto a ancho, espesor de patín y espesor de alma. Cabe señalar que las especificaciones de peralte, ancho y espesor de patín, espesor de alma, expresadas en pulgadas y peso en libras/pie lineal, tienen su equivalente en el sistema métrico, en milímetros y kilogramos/metros, respectivamente.

17. En particular, las vigas de acero estándar tipo I con medidas 4 x 7.7 presentan un peralte de 4 pulgadas; ancho de patín de 2.66; espesor de patín y de alma de 0.293 y 0.193 pulgadas, respectivamente, y tiene un peso de 7.7 libras/pie lineal; tratándose de vigas de acero tipo I 5 x 10, estos parámetros son, respectivamente, 5, 3.004, 0.326 y 0.214 pulgadas, con un peso de 10 libras/pie lineal; los valores para las vigas 6 x 12.5 son 6, 3.332, 0.359, y 0.232 pulgadas, con un peso de 12.50 libras/pie lineal.

18. De acuerdo con la solicitante, tanto el producto brasileño de importación como el de fabricación nacional corresponden a los siguientes tipos de acero: acero A36, acero A529-50, acero A529-55, acero A572-50 y acero A572-60, o bien sus equivalentes ASTM. Estas normas establecen las características físicas y composición química de los aceros en cuanto a: límite elástico, esfuerzo máximo y elongación en 2 pulgadas, así como el contenido de carbono, manganeso, fósforo, azufre y silicio.

19. En la etapa final de la investigación las exportadoras brasileñas no aportaron información adicional ni objetaron la similitud en cuanto a las características físicas, químicas y especificaciones técnicas señaladas que identifican a las vigas de acero tipo I, denominadas también como "IPS", con un peralte de 4, 5 y 6 pulgadas de origen brasileño y de las de fabricación nacional.

#### E. Usos

20. Las vigas de acero tipo "IPS" tienen una amplia gama de aplicaciones, principalmente como elemento básico para la fabricación de estructuras metálicas en la industria de la construcción, como pilares, tijeras, escaleras, rieles y vigerías; también suelen utilizarse en estructuras para autobuses, camiones, carros y remolques; componentes para la base en estructuras de maquinaria pesada de la industria metal mecánica; chasis, guías de máquinas e implementos agrícolas, así como en bóvedas, soportes en la industria minera, protecciones viales, alcantarillado, escaleras y rieles para la fabricación de grúas.

21. A partir de la información aportada por las empresas comparecientes, tanto el producto importado originario de la República Federativa de Brasil como el de fabricación nacional son utilizados indistintamente en el mercado, puesto que tienen las mismas dimensiones y composición de acero.

22. De hecho, la Secretaría observó que durante el año 2000 algunos de los clientes de Siderúrgica de Guadalajara disminuyeron sus compras a este productor nacional, al tiempo en que comenzaron a importar mercancías investigadas desde la República Federativa de Brasil a través de la fracción arancelaria 7216.32.01, lo que indica que realizaron sus adquisiciones de producto importado de ese país como complemento o en lugar del producto nacional y por tanto que son comercialmente sustitutos.

#### F. Normas

23. Las vigas de acero tipo I o tipo IPS, en medidas de peralte de 4, 5 y 6 pulgadas, cumplen con las dimensiones especificadas en la norma ASTM A 6 o su equivalente NMX-B-252-1994. Respecto a la composición del acero, estos productos deben cumplir con los requisitos establecidos en la norma A 36 o NMX B254-1993 o bien con la norma ASTM A 572 o equivalentes ASTM A 529 y NMX B284-1994.

#### G. Vigas de acero tipo "IPR"

24. En la etapa preliminar de la investigación las empresas exportadoras comparecientes Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau, S.A., en lo sucesivo Gerdau, argumentaron que la Secretaría debía incluir dentro de la definición del producto similar a las vigas de acero rectangulares denominadas "IPR" (identificadas también como "tipo H" o "W") fabricadas en el mercado mexicano por la empresa Altos Hornos de México, S.A. de C.V., en lo sucesivo Altos Hornos de México, puesto que, a su decir, son semejantes a las vigas de acero tipo I ("IPS") que fabrica la solicitante y, en extremo, podrían sustituirse para algunas aplicaciones.

25. En la etapa final de la investigación, las exportadoras reiteraron que las vigas rectangulares denominadas "IPR" fabricadas en el mercado mexicano por la empresa Altos Hornos de México, en dimensiones similares a las vigas de acero tipo I ("IPS") que fabrica la solicitante, son similares y por tanto tienen las mismas aplicaciones.

26. En apoyo a su argumento, indicaron que la característica principal que identifica a uno y otro tipo de viga es la forma del "patín" o perfil de las vigas: mientras que en las "IPS" éste es en declive, en las "IPR" se encuentra en forma de ala recta o rectangular. Lo anterior, es consecuencia de las tecnologías utilizadas para su producción (particularmente de la última fase del proceso productivo). De hecho, señalaron que mientras la tecnología para la fabricación de las "IPS" es anticuada y en desuso, la usada para la producción de vigas "IPR" es una tecnología moderna que se traduce en mayores ventajas tecnológicas.

**27.** No obstante lo anterior, argumentaron que tanto las vigas "IPS" e "IPR" eran productos de un mismo género por su composición físico-química, dimensiones y aplicaciones. Por ello, para una franja de dimensiones estas vigas son sustituibles e intercambiables y la diferencia entre ellas no deriva de la forma del patín sino de las ventajas relativas proporcionadas por la tecnología utilizada para su producción.

**28.** En ese sentido, con base en un dictamen técnico, las exportadoras argumentaron que para vigas de dimensiones similares, en particular las "IPS" de 6 pulgadas por "IPR" de 6 y 8 pulgadas, son más eficientes por kilogramo los perfiles tipo "IPR", y por tanto resulta más económico un diseño con este tipo de vigas que con "IPS", en cualquier tipo de construcción.

**29.** De hecho, a una misma dimensión de peralte pueden existir pesos por kilogramo de viga diferente. Sin embargo, lo importante desde el punto de vista técnico y comercial es la relación momento de inercia entre peso: cuanto mayor sea el cociente entre estas variables, mayor será su resistencia a la flexión de las vigas y por tanto mayor su eficiencia y su precio podrá ser mayor.

**30.** No obstante, las exportadoras no aportaron pruebas o evidencias de usuarios que realicen la sustitución entre las vigas tipo I ("IPS") y tipo "IPR", que habían indicado. De hecho, en la audiencia pública, las exportadoras indicaron que no podían proporcionar casos concretos de usuarios que realicen la sustitución, debido a que no son distribuidores de vigas en el mercado nacional.

**31.** Por su parte, la solicitante argumentó en el transcurso de la investigación que las vigas tipo I ("IPS") y las "IPR" se destinan a usos y aplicaciones distintos, aunque en algunas aplicaciones podría darse la sustitución; sin embargo, explicó que la diferencia de precios entre las vigas no hacía atractiva la sustitución comercial entre las vigas. En apoyo de su aseveración, además de sus argumentos y pruebas, proporcionó escrito de Altos Hornos de México, el cual confirma su dicho.

**32.** En la etapa final de la investigación, en adición a lo señalado en el punto anterior, la solicitante argumentó que en las aplicaciones de las vigas "IPS", y en particular para el techado de viviendas mediante el sistema viga-bóveda, desde el punto de vista de la seguridad en la construcción, la variable fundamental es la "deflexión de la viga", que depende de la distancia existente entre los apoyos, la carga aplicada, el módulo de elasticidad del material de las vigas y el momento de inercia de la viga; esta última asociada con la resistencia de la viga.

**33.** A partir del cálculo de esta variable para vigas "IPS" 6 x 12.5 y de vigas "IPR" de 6 y 8 pulgadas de peralte, la solicitante indicó que la viga W 6 x 12 y todas las de 8 pulgadas podrían parecer a la viga "IPS" de 6 pulgadas de peralte. Sin embargo, en razón de que en peso por metro de viga, las "IPR" de 8 pulgadas tienen un peso mayor que la viga "IPS" de 6 pulgadas en un rango de 4.3 a 67.7 por ciento (con excepción de la viga W 8 x 10), haría incosteable a las "IPR" aun en el caso de que ambos tipos de vigas tuvieran el mismo precio por tonelada.

**34.** Al respecto, con base en información proporcionada por la solicitante sobre precios de venta de dos centros de distribución de acero en los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría observó que el precio de las vigas "IPR" de 6 y 8 pulgadas de peralte fue sistemáticamente mayor que el correspondiente a vigas "IPS" de 6 pulgadas de peralte.

**35.** Por otra parte, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Altos Hornos de México, la cual indicó que las vigas de acero tipo I se denominan de esa forma en razón de que su peralte o altura es mayor que su patín. Estas vigas se fabrican en dos denominaciones: "perfil estándar", denominadas también "IPS", y las vigas "IPR". Las primeras muestran un perfil doblemente simétrico, en los que la superficie interior del patín, es decir, el lugar donde se unen el peralte y el patín presenta una superficie redondeada y descendente; por su parte, las vigas "IPR", en las cuales, aun cuando muestran también un perfil doblemente simétrico, la superficie interior del patín presenta una superficie rectangular; además, en este tipo de vigas, para un mismo tamaño nominal, la altura del patín siempre será mayor (patín ancho) que el correspondiente en las vigas "IPS".

**36.** Contrario a lo argumentado por las exportadoras, Altos Hornos de México señaló que las diferencias entre las vigas "IPS" y las "IPR" no son resultado de la tecnología utilizada, sino al diseño acordado y regido por normas internacionales de fabricación, las cuales responden al uso y cargas que van a soportar. De hecho, esta empresa reiteró que se utilizan para usos específicos y diferentes entre sí, debido a que para un mismo peralte, las vigas "IPR" presentan mayores opciones de tamaño de patín, lo que las hace más aptas para mayores usos y cargas en las construcciones. Asimismo, Altos Hornos de México confirmó que no fabrica las vigas "IPS".

**37.** Adicionalmente, empresas importadoras que dieron respuesta a requerimiento de la autoridad investigadora en relación con las vigas "IPS" e "IPR" reconocieron que las vigas "IPR" y las "IPS" no eran productos sustitutos ni tenían las mismas aplicaciones, puesto que la resistencia que tienen las primeras no se compara con la correspondiente a las vigas "IPS".

38. Después de analizar los argumentos y las pruebas aportadas por las partes comparecientes en el transcurso de la investigación, la Secretaría no encontró elementos suficientes que justificaran la inclusión dentro de la definición de producto similar a las vigas identificadas como "IPR". En particular, la información que forma parte del expediente administrativo muestra que si bien pueden tener algunas características comunes, presentan diferencias significativas que las hace competir en mercados y aplicaciones diferentes, tomando en cuenta lo siguiente:

- A. Las vigas tipo "IPS" tienen forma "curvada", en tanto que las vigas "IPR" presentan una forma rectangular; es decir, la forma del "patín" o perfil de las vigas "IPS" es en declive, mientras que en las "IPR" se encuentra en forma de ala recta o rectangular. Además, para un mismo tamaño nominal, la altura del patín en las "IPS" siempre será menor que el de las vigas "IPR" (patín ancho).
- B. Generalmente, las vigas tipo "IPR" son más pesadas, lo que les permite ofrecer mayor resistencia, en cuanto a la relación "momento de inercia/peso lineal", motivo por el cual suelen ser empleadas en construcciones de edificios más grandes y equipos más pesados.
- C. Los precios de las vigas tipo "IPR" son mayores que los de las vigas "IPS", lo que dificulta la sustitución comercial en el mercado.
- D. Los productos se fabrican en instalaciones diferentes. Al respecto, las exportadoras comparecientes reconocieron que no fabrican los perfiles tipo "IPR" debido a que en la República Federativa de Brasil no existe un mercado amplio para este tipo de vigas. Asimismo, aunque en la audiencia pública manifestaron que tienen planes de cambiar su tecnología para entrar al mercado de las vigas "IPR", confirmaron que no cuentan con instalaciones productivas necesarias para la fabricación de estas vigas.
- E. Empresas que importaron vigas "IPR" indicaron, en términos generales, que éstas son diferentes a las "IPS" y no las consideran productos sustitutos.

39. En suma, con base en la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría concluye que si bien en determinadas circunstancias las vigas tipo "IPS" podrían sustituir en algunas aplicaciones a las vigas de perfil rectangular, no existe evidencia que esta sustitución pueda ser común en la construcción y en otras aplicaciones, pues las diferencias relevantes en cuanto a la geometría, resistencia y peso, así como los mayores precios de las vigas rectangulares no hacen atractiva su intercambiabilidad comercial, además de que no es factible producirlos en las mismas líneas de producción. En razón de lo anterior, la Secretaría determinó que la definición y alcance del producto investigado comprende únicamente vigas de acero tipo I o "IPS" de peralte de 4, 5 y 6, por lo que las vigas de acero "IPR" están excluidas de dicha cobertura.

#### **Inicio de la investigación**

40. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo el RLCE, el 5 de julio de 2001 se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de vigas de acero tipo I, originarias de la República Federativa de Brasil, para lo cual se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2000.

#### **Convocatoria y notificaciones**

41. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese.

42. Con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar el inicio de la investigación antidumping a la solicitante, al gobierno de la República Federativa de Brasil y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estas últimas de la solicitud y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

#### **Empresas comparecientes**

43. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 41 y 42 de esta Resolución, comparecieron las empresas solicitantes y exportadoras, cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

#### **Solicitante**

Siderúrgica de Guadalajara  
Av. Lázaro Cárdenas 601  
Colonia La Nogalera, Guadalajara, Jalisco.

**Exportadoras**

Gerdau  
Vicente Suárez No. 42-A, despacho 2  
Colonia Condesa  
C.P. 06140, México, D.F.

Belgo Mineira  
Vicente Suárez No. 42-A, despacho 2  
Colonia Condesa  
C.P. 06140, México, D.F.

Barra Mansa  
Vicente Suárez No. 42-A, despacho 2  
Colonia Condesa  
C.P. 06140, México, D.F.

**Réplica de la solicitante**

44. En ejercicio del derecho de réplica que le confiere el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, la empresa solicitante mediante escrito de fecha 11 de septiembre de 2001, compareció ante esta Secretaría para presentar sus contraargumentaciones o réplicas, respecto de la información, argumentos y pruebas presentados a esta autoridad investigadora por las demás partes interesadas.

**Resolución preliminar**

45. Como resultado del análisis de la información, argumentos y pruebas presentadas en la etapa preliminar del procedimiento de mérito, la Secretaría publicó la resolución preliminar en el DOF del 11 de febrero de 2002, mediante la cual se continuó el procedimiento de investigación antidumping, imponiendo las siguientes cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de vigas de acero tipo I.

- A. Para las importaciones procedentes de la empresa Gerdau se impuso una cuota compensatoria provisional de 72.6 por ciento.
- B. Para las importaciones procedentes de la empresa Belgo Mineira se impuso una cuota compensatoria provisional de 68.5 por ciento.
- C. Para las importaciones procedentes de la empresa Barra Mansa y de todas las demás empresas exportadoras, se impuso una cuota compensatoria provisional de 80.0 por ciento.

**Convocatoria y notificaciones**

46. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó al productor nacional, importadoras, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese y a presentar las argumentaciones y pruebas que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en el artículo 164 del RLCE.

47. Asimismo, con fundamento en los artículos 57 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar al gobierno de la República Federativa de Brasil y a las empresas exportadoras y solicitante de que tuvo conocimiento, la resolución preliminar de la investigación antidumping, concediéndoles un plazo de 30 días hábiles, para que presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

**Prórrogas**

48. En respuesta a la solicitud presentada por Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau la Secretaría, mediante oficio UPCI.310.02.0535/3, concedió prórroga hasta el 11 de abril de 2002, para que presentaran información y pruebas complementarias.

49. En respuesta a la solicitud presentada por Barra Mansa, la Secretaría, mediante oficio UPCI.310.02.0849/3, concedió prórroga hasta el 25 de abril de 2002, para que presentara respuesta al punto uno del requerimiento de información formulado a través del oficio UPCI.310.02.0671/2.

50. En respuesta a la solicitud presentada por Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau la Secretaría, mediante oficio UPCI.310.02.1286/3, concedió prórroga hasta el 18 de junio de 2002, para que presentaran respuesta al requerimiento de información formulado a través del oficio UPCI.310.02.1164/2.

### **Reunión técnica de información**

51. Dentro del plazo establecido en el artículo 84 del RLCE, las empresas Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau solicitaron la realización de una reunión técnica de información, con el objeto de conocer la metodología utilizada por la Secretaría en la resolución preliminar para determinar los márgenes de discriminación de precios y el análisis de la amenaza de daño.

52. El 22 de febrero de 2002 se celebró una reunión técnica con los representantes de las empresas Belgo Mineira y Barra Mansa. De esta sesión la Secretaría levantó un reporte, mismo que obra en el expediente administrativo del caso, de conformidad con el artículo 85 del RLCE. En cuanto a la empresa Gerdau no acreditaron su personalidad jurídica los representantes ante la Secretaría durante dicha etapa procesal.

### **Argumentos y medios de prueba de las comparecientes**

53. Derivado de la convocatoria y notificaciones a que se refieren los puntos 46 y 47 de esta Resolución, para la etapa final del procedimiento comparecieron las empresas exportadoras y solicitante que a continuación se señalan, mismas que presentaron información, argumentos y pruebas complementarias que, junto con las exhibidas en la etapa preliminar de la investigación, fueron analizadas y valoradas por la autoridad investigadora.

### **Información presentada en la etapa preliminar considerada para la etapa final**

#### **Siderúrgica de Guadalajara**

54. La información que a continuación se señala fue presentada por Siderúrgica de Guadalajara el 28 de noviembre de 2001, la cual fue tomada en cuenta para esta etapa de la investigación, por las razones que se mencionan en el punto 46 de la resolución preliminar, publicada en el DOF el 11 de febrero de 2002. Siderúrgica de Guadalajara argumentó lo siguiente:

- A. El producto investigado no se puede sustituir toda vez que no existen vigas de acero IPR de 4" y 5", que presenten físicamente peraltes regulares a las vigas IPS.
- B. El producto importado no son vigas de acero IPR, pues como dicen las exportadoras, tampoco ellas las producen, y aunque teóricamente las vigas IPR de 6" fabricadas por Altos Hornos de México, pudieran sustituir a las vigas IPS de 6", en el mercado no se da esta sustitución por razones de aplicación.
- C. Las vigas IPS de 6" que fabrica la solicitante y las vigas IPR de 6" fabricadas por Altos Hornos de México, no son similares pues no son comercialmente intercambiables ni se sustituyen mutuamente en la práctica. A mayoría de razón no existe similitud respecto a las vigas IPS de peraltes de 4" y 5", sobre las cuales, ni siquiera existe un producto IPR similar en el mercado mexicano, no hay fabricante que las produzca y no se importan a los Estados Unidos Mexicanos desde la República Federativa de Brasil.
- D. Si bien es cierto que el consumo del producto investigado se concentra en la región occidental de los Estados Unidos Mexicanos, también lo es que dicho producto se consume y se distribuye en el resto del territorio nacional. Al ser Siderúrgica de Guadalajara, líder nacional en la fabricación de este tipo de vigas (IPS) con producción desde 1968, tiene un profundo conocimiento del mercado de consumo de estos productos; y su participación no únicamente es regional, ya que tanto las vigas IPS como las demás líneas de productos que fabrica son comercializados en todo el territorio nacional a través de los principales distribuidores de acero que existen en el país.

#### **Importadores**

55. Durante el procedimiento, no comparecieron empresas importadoras.

#### **Exportadoras**

##### **Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau.**

56. Mediante escrito de fecha 11 de abril de 2002, las empresas exportadoras, de manera conjunta, argumentaron lo siguiente:

- A. Las vigas tipo I, mejor conocidas como "IPS" producidas por Siderúrgica de Guadalajara y las vigas tipo H conocidas como "IPR" producidas en los Estados Unidos Mexicanos por Altos Hornos de México son productos similares.

- B.** Lo que caracteriza a ambas vigas, como lo señala la solicitante, es la forma del “patín” o perfil de las vigas, las vigas IPS tienen un patín de ala en declive o estándar y las vigas IPR muestran un patín de ala recta o rectangular, así el patín es consecuencia del tipo de elementos laminadores (cajas o castilletes) instalados en el tren laminador del fabricante lo que responde al tipo convencional (tríos, dúos y dúo reversible), en cambio, las vigas IPR son fabricadas en trenes de laminación equipados con castillos “universales” (cuatro rodillos).
- C.** Dos tecnologías de producción de las vigas de acero dan por resultado un producto final con características dimensionales diferentes pero que corresponden a un mismo género de producto por su composición físico-química, dimensiones y aplicaciones, una tecnología es anticuada (vigas IPS) y la otra es moderna (vigas IPR). Los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa de Brasil son de los pocos países que todavía utilizan la tecnología de las vigas IPS.
- D.** Siderúrgica de Guadalajara limita su solicitud a las vigas IPS de su fabricación con alturas de peralte de 4, 5 y 6 pulgadas, sin embargo en el anexo C de su solicitud, agrega a las vigas 200 milímetros equivalente a 8 pulgadas por lo que realmente compite con Altos Hornos de México en vigas de 6 y 8 pulgadas.
- E.** Para una misma franja de dimensiones las vigas IPS e IPR son sustituibles e intercambiables, su diferencia tiene que ver no con la forma del perfil sino con las ventajas relativas derivadas de la tecnología de producción de donde provienen y por eso las vigas IPR superan a las vigas IPS.
- F.** El tipo de patín rectangular de la viga IPR aumenta el valor del momento de inercia y por tanto, proporciona mayor resistencia a la flexión en comparación con las vigas IPS.
- G.** La carta de la Cámara de la Industria del Hierro y del Acero no es explícita en cuanto a señalar el porcentaje de participación de la solicitante en la producción nacional total, ni aporta ningún elemento para sostener su dicho, máxime que la información estadística que genera esa institución cameral ni ninguna otra fuente estadística permiten identificar por separado la producción de vigas de acero, ni menos aún los tipos IPS e IPR.
- H.** En el mercado nacional de vigas de acero también concurre el productor nacional Altos Hornos de México con vigas de acero IPR que son similares a las IPS de la solicitante.
- I.** La solicitante eliminó arbitrariamente del producto objeto de investigación a las vigas de acero IPR con el propósito de ocultar a la Secretaría la verdadera participación que tiene en la producción nacional, a falta de apoyo de uno de los productores nacionales como Aceros de Jalisco, quien no dio respuesta al requerimiento formulado por la Secretaría.
- J.** Al considerarse que las vigas de acero IPR e IPS son similares, la rama de la producción nacional de vigas de acero la compone el conjunto de los productores nacionales de los productos similares; por lo anterior, antes de iniciar la investigación de mérito, la autoridad debió conducir el llamado “examen del grado de apoyo” en relación con el conjunto de los productores que constituyen la rama de la producción nacional que son tanto los productores de las vigas de acero IPS como IPR. Considerando esta situación, la autoridad no pudo comprobar que la solicitud fue hecha por la rama de producción o en nombre de ella.
- K.** Para evaluar el impacto de las importaciones investigadas debe determinarse el volumen real de las importaciones de otros orígenes distintos a la República Federativa de Brasil de las vigas de acero tanto IPS como IPR hasta 8 pulgadas de peralte y no solamente las importaciones de vigas IPS dado que se trata de bienes similares.
- L.** La cuantificación de las importaciones de otros orígenes distintos a la República Federativa de Brasil, no concuerda con las conclusiones de la autoridad por las siguientes razones:
- a.** Es insuficiente la muestra de pedimentos verificados que representa el 28 por ciento del total importado de otros orígenes, para de ahí deducir que sólo el 3 por ciento de las importaciones corresponden a las vigas de acero IPS.
  - b.** Es necesario identificar los países que producen en el mundo vigas de acero IPS y exportan al resto del mundo, para verificar sólo los pedimentos que amparan importaciones de tales países y de ahí determinar los volúmenes relacionados con las vigas IPS.
  - c.** Las importaciones de países distintos a la República Federativa de Brasil que deben cuantificarse no corresponden sólo a vigas de acero IPS sino también a vigas de acero IPR porque ambos tipos de vigas son similares, los Estados Unidos de América también fabrican vigas de acero IPR y puede estar realizando operaciones con los Estados Unidos Mexicanos de tales vigas.

- M.** En el año 2000, las importaciones de la República Federativa de Brasil de 10,811 toneladas fueron menores en 4 por ciento a las del año previo y en el primer trimestre de 2001 las importaciones de tal origen se redujeron respecto al periodo anterior de 8,765 toneladas a 8,333 toneladas, o sea un decremento semestral de 5 por ciento.
- N.** La empresa solicitante goza de una situación monopólica con más de 94 por ciento de la producción nacional considerada, reservándose el segmento de las vigas de acero IPS desde hace más de 30 años, práctica lesiva al proceso de competencia.
- O.** Sólo hasta que empezó la presencia de las exportaciones de vigas de acero IPS brasileñas, la solicitante ha tenido verdadera competencia en un mercado antes cautivo a su disposición.
- P.** Siderúrgica Guadalajara fija precios a las vigas de acero IPS de su producción en niveles muy por arriba de los precios de sus demás perfiles, donde sí se enfrenta la competencia del mercado mexicano.
- Q.** En el periodo investigado los precios de las vigas de acero IPS representaban un diferencial positivo de 19.2 por ciento respecto al promedio simple de los precios de los demás perfiles y un diferencial positivo de 25.6 por ciento respecto al precio promedio más bajo de los demás perfiles (cuadrados).
- R.** Los precios vigentes a partir del 5 de marzo de 2002, representan un diferencial positivo de 32.8 por ciento en comparación al promedio simple de los precios de los demás perfiles y un diferencial positivo de 37.7 por ciento respecto al precio promedio más bajo de los demás perfiles (soleras).
- S.** Del 1 de noviembre de 2000 al 5 de marzo de 2002, los márgenes de diferencial de precios se han seguido ampliando a favor de las vigas IPS, parte como resultado de la mayor protección de las vigas por el aumento de aranceles, imposición de las cuotas compensatorias provisionales y la disminución de precios de los demás perfiles de Siderúrgica Guadalajara, que sí enfrentan competencia.
- T.** La depresión de los precios de los perfiles fabricados por Siderúrgica Guadalajara es consecuencia de la baja de los precios internacionales del acero, y no tienen que ver con la competencia de las vigas de acero originarias de la República Federativa de Brasil.
- U.** Para efectos del análisis de la operación financiera de Siderúrgica Guadalajara, su actividad productiva y comercial se divide en 2 segmentos: vigas de acero IPS y el de los demás perfiles de acero, el primero altamente rentable y el segundo que tiene competencia.
- V.** De no haberse incurrido en las supuestas prácticas de discriminación de precios no se habría registrado el nivel de subvaloración de 20 por ciento y el precio de importación se habría ubicado muy por arriba del precio nacional. Una cuota compensatoria provisional de 20 por ciento, hubiera sido suficiente para impedir que el supuesto deterioro continuara durante el transcurso de la etapa final del procedimiento pues cuotas compensatorias provisionales que oscilan entre 68.5 y 80 por ciento resultan excesivas de la supuesta protección que requiere la solicitante, ya que por un lado, dada la magnitud de las cuotas compensatorias, éstas desplazan a su competencia externa del mercado nacional y, por otro, generan una práctica anticompetitiva que perjudica al consumidor del producto investigado contrariando al principio lesser duty rule plasmado por la legislación de la materia. En consecuencia la autoridad debe considerar la pertinencia de aplicar una cuota compensatoria menor.
- W.** En la resolución existe una ausencia total de definición en las conclusiones de la autoridad investigadora sobre la cuestión de si durante el periodo de investigación se causó una amenaza de daño y, además, deja en estado de indefensión a las exportadoras por dejar abierta la puerta para que en la etapa final la autoridad realice una determinación positiva respecto de la amenaza de daño, sin permitir a las exportadoras defenderse sobre dicha cuestión, dada la ausencia de determinaciones presuntivas de la amenaza de daño en la resolución preliminar.
- X.** No obstante, las exportadoras manifiestan, ad cautelam, que no existe crecimiento de inventarios, ni crecimiento de las exportaciones brasileñas, ni capacidad libremente disponible, y que la República Federativa de Brasil está fuera de la salvaguardia de los Estados Unidos de América.
- 57.** Con objeto de acreditar lo anterior, Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau presentaron lo siguiente:
- A.** Testimonio de la escritura pública número 1825 del 9 de abril de 2002, otorgada ante la fe del licenciado Fernando Dávila Rebollar, titular de la Notaría Pública número 235 en México, D.F.
- B.** Copia de folleto de García Jarque Ingenieros, S.C., asimismo, carta del ingeniero Juan García Jarque, corresponsable en seguridad estructural de dicha firma, mediante la cual hace una evaluación técnica comparativa entre las vigas de acero tipo IPS y las vigas de acero tipo IPR.

- C. Documento comparativo entre la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación en los Estados Unidos Mexicanos y la Tarifa del Sistema Armonizado en los Estados Unidos de América sobre perfiles I y H (vigas de acero).
- D. Relación de precios netos por toneladas, de Siderúrgica Guadalajara para el periodo de noviembre de 2000 a marzo de 2002.
- E. Listas de precios del producto investigado a clientes de Siderúrgica Guadalajara, de noviembre de 2000 y listas de precios modificados sin fecha.
- F. Relación de producción de productos largos cuya fuente es el Instituto Siderúrgico de Brasil, en portugués con traducción parcial.

#### **Solicitante**

#### **Siderúrgica de Guadalajara**

58. Mediante escrito presentado el 26 de marzo de 2002, argumentó lo siguiente:

- A. En el periodo investigado se han importado a los Estados Unidos Mexicanos vigas de acero tipo I provenientes de las empresas brasileñas Gerdau, Belgo Mineira y Barra Mansa, en condiciones de discriminación de precios y en volúmenes que han dañado y siguen amenazando con dañar a la solicitante.
- B. Aprovechando que la fracción arancelaria 7216.32.01 no es suficientemente específica, ya que en ella se abarcan tanto las vigas de acero tipo I (IPS), como las vigas de acero IPR, las empresas brasileñas han tratado de confundir a la autoridad respecto del producto investigado, argumentado que éste es similar a las vigas de acero IPR. En el punto 97 de la resolución preliminar se indica que las exportadoras reconocieron no fabricar las vigas de acero tipo IPR.
- C. Las únicas empresas mexicanas que fabrican el producto investigado, vigas de acero tipo IPS, son la solicitante y Aceros de Jalisco, representando la primera más de 94 por ciento de la producción nacional.
- D. No obstante que sólo con las importaciones definitivas de vigas de acero tipo IPS se justifica el daño causado a la industria nacional, es correcto el análisis que hace la Secretaría al incluir las importaciones temporales ya que dicha inclusión se da dentro del marco de las obligaciones legales internas y contractuales internacionales suscritas por los Estados Unidos Mexicanos.
- E. Como consecuencia de los cambios en las economías nacionales y la sobreproducción global de acero, desde hace tres años la industria siderúrgica mundial se encuentra en crisis. Esto ha facilitado el comercio internacional en condiciones desleales, por lo cual los gobiernos han decidido proteger a las industrias nacionales utilizando diferentes mecanismos tales como salvaguardas y la imposición de aranceles y cuotas.
- F. Las importaciones de vigas de acero IPS en 2001 provenientes de la República Federativa de Brasil fueron de 13,078 toneladas, mostrando un incremento de 20.9 por ciento respecto a las del año 2000.
- G. El Producto Interno Bruto general en la República Federativa de Brasil sufrió una desaceleración importante al pasar de 4.4 por ciento en 2000 a 1.5 por ciento en 2001, presentando un deterioro más importante en los rubros de Industria e Industria Manufacturera. En la industria la variación anual pasó de 5.0 por ciento en 2000 a -0.6 por ciento en 2001, mientras que en la Industria Manufacturera pasó de 6.6 por ciento en 2000 a 1.4 por ciento en 2001.
- H. Uno de los factores internos que contribuyó a la desaceleración de la economía brasileña fue la fuerte crisis energética. Para solventar esta crisis el gobierno decidió efectuar un racionamiento en el suministro de energía eléctrica que afectó sensiblemente a la industria, ya que tuvo que reducir el consumo entre 20 y 25 por ciento a partir de junio de 2001 y hasta el 5 de febrero de 2002, asimismo, la incertidumbre provocada por la problemática financiera de la República Argentina, los conflictos políticos internos en la República Federativa de Brasil y la posibilidad de recurrencia en la crisis son factores que pueden agudizar la devaluación del Real, ya que la crisis en la República Argentina afectó a Grupo Gerdau, pues sus plantas en dicho país perdieron \$49.7 millones de Reales en 2001.
- I. El Instituto Brasileño de Siderurgia estima que la producción de acero crecerá 11.6 por ciento para llegar a los 29.9 millones de toneladas de acero crudo en el presente año, asimismo, las ventas domésticas crecerán 6 por ciento para alcanzar 16.9 millones de toneladas en 2002, mientras que las exportaciones crecerán 20 por ciento para llegar a 11.1 millones de toneladas y podrían alcanzar los \$2,900 millones de dólares estadounidenses, por otro lado, indicó que en el año 2001 las

exportaciones se redujeron 4 por ciento, representando 9.2 millones de toneladas y 11 por ciento en términos económicos para llegar a \$2,400 millones de dólares estadounidenses en 2001. A pesar de la reducción mencionada, las estadísticas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público muestran que las importaciones a los Estados Unidos Mexicanos provenientes de la República Federativa de Brasil se incrementaron 20.9 por ciento al pasar de 10,811 toneladas en 2000 a 13,079 toneladas en 2001.

- J. Las estadísticas del Instituto Brasileño de Siderurgia respecto a la capacidad instalada, la producción siderúrgica brasileña en 2001 y las exportaciones en el mismo periodo, se toman de base para estimar que en 2002 la capacidad instalada será de 33.4 millones de toneladas, la cual representa un crecimiento de 11.8 por ciento respecto a los 30.0 millones de toneladas del año 2000.
  - K. Las estadísticas de producción de acero publicadas por el International Iron and Steel Institute muestran que en el año 2001, la República Federativa de Brasil ocupó el noveno lugar mundial en producción de acero con un decremento de 4.1 por ciento, mientras que los Estados Unidos Mexicanos ocupó el decimoséptimo lugar, con un decremento de 13.8 por ciento respecto al año anterior.
  - L. En el informe anual de Gerdau se puede destacar que dicha empresa efectuó en el año 2001 dos importantes inversiones, una de ellas la adquisición de 17.67 por ciento del capital social de Acominas por \$426.6 millones de Reales y la otra por \$48.8 millones de dólares estadounidenses por la adquisición de dos plantas de Birmingham Southeast en los Estados Unidos de América. Estas adquisiciones colocan a Gerdau, en la segunda posición mundial en miniaceras, ocupando el primer lugar Nucor Steel en los Estados Unidos de América.
  - M. Las ventas de las plantas brasileñas al mercado interno crecieron 3.1 por ciento al pasar de 3.546 millones de toneladas en 2000 a 3.656 millones de toneladas en 2001, las exportaciones de las plantas brasileñas crecieron 1.5 por ciento al pasar de 1.052 millones de toneladas en 2000 a 1.068 millones de toneladas en 2001. Al comparar esta información con la del Instituto Brasileño de Siderurgia, las exportaciones totales de perfiles brasileños fueron de 1.014 millones de toneladas en 2001, por tanto, Gerdau fue el principal exportador de estos productos.
  - N. Del mensaje del Presidente al Consejo de Administración de Belgo Mineira respecto a los resultados de 2001, se desprende que la producción de perfiles creció en dicho año el 8.1 por ciento, cifra superior a la del total de la República Federativa de Brasil, que fue de 5.1 por ciento y las exportaciones crecieron 2.6 por ciento. Además, la capacidad instalada de Belgo Mineira en el caso de varillas y perfiles es de 3.040 millones de toneladas por año.
  - O. En febrero de 2002 se constituyó ARCELOR integrando a las empresas Aceralia del Reino de España, Usinior de la República Francesa y Arbed del Gran Ducado de Luxemburgo, esta última propietaria de Belgo Mineira. ARCELOR es hoy en día el grupo siderúrgico más grande del mundo.
  - P. La publicación Metal Bulletin indica que el Instituto Brasileño de Siderurgia expresó que "...estas exportaciones (a los Estados Unidos Mexicanos) formaron una parte significativa de las exportaciones totales brasileñas de este producto, representando 51.41 por ciento del total en 2001 y 48.63 por ciento en 2000, lo cual indica que los Estados Unidos Mexicanos es un mercado importante para las vigas brasileñas". Las exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos representaron tanto en el año 2000, como en el 2001 más de la mitad de las exportaciones totales brasileñas del producto investigado.
59. Con objeto de acreditar lo anterior, Siderúrgica de Guadalajara presentó lo siguiente:
- A. Variables macroeconómicas de la República Federativa de Brasil, obtenidas de la página de Internet **¡Error!No se encuentra el origen de la referencia.** de fecha 17 de septiembre de 2001.
  - B. Transcripción del artículo sobre la crisis energética en la República Federativa de Brasil, obtenido de la página de Internet **¡Error!No se encuentra el origen de la referencia.** de fecha 4 de junio de 2001.
  - C. Transcripción del artículo intitulado "Gerdau obtuvo mayores utilidades a pesar de la crisis en Argentina", obtenido de la página de Internet **¡Error!No se encuentra el origen de la referencia.** de fecha 31 de enero de 2002.

- D. Transcripción del artículo sobre las estimaciones del Instituto Brasileño de Siderurgia para 2002, obtenido de la página de Internet **¡Error!No se encuentra el origen de la referencia.** de fecha 21 de enero de 2002.
- E. Datos del Instituto Brasileño de Siderurgia sobre capacidad, producción y exportaciones, para los años de 2000 a 2004, obtenido de la página Internet www.ibs.org.bs.
- F. Relación de los principales países productores de acero, obtenidos del International Iron and Steel Institute, 2001 Crude Steel Production de fecha 18 de enero de 2002.
- G. Fragmento del informe anual de Grupo Gerdau, obtenido de la página de Internet **¡Error!No se encuentra el origen de la referencia.** Fragmento del informe anual de Belgo Mineira, obtenido de la página de Internet **¡Error!No se encuentra el origen de la referencia.** Cifras de la capacidad instalada de Belgo Mineira, obtenido de la página de Internet **¡Error!No se encuentra el origen de la referencia.**
- J. Transcripción de los artículos sobre las reacciones de los exportadores brasileños al establecimiento de cuotas compensatorias a las importaciones de vigas IPS a los Estados Unidos Mexicanos, obtenidos de las páginas de Internet **¡Error!No se encuentra el origen de la referencia.** de fecha 15 de febrero de 2002, y **¡Error!No se encuentra el origen de la referencia.** de fecha 1 de marzo de 2002.
- K. Relación de pedimentos de importación de vigas IPS provenientes de la República Federativa de Brasil correspondiente a los meses de febrero, marzo, abril, junio, julio, agosto, octubre y diciembre de 2001.

#### Requerimientos de Información

##### Barra Mansa y Belgo Mineira

60. En respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría mediante oficios UPCI.310.02.0671/2 y UPCI.310.02.0672/2, Barra Mansa y Belgo Mineira, respectivamente, manifestaron lo siguiente:

Belgo Mineira

- A. Debido a que los estados financieros de Belgo Mineira del año 2001, no han sido auditados ni autorizados para su publicación y no estarán liberados para su traducción conforme a las reglas internas que se deben cumplir, se presentan únicamente en idioma portugués.

Barra Mansa

- A. Los estados financieros auditados de los últimos ejercicios fiscales, así como las notas explicativas correspondientes de Barra Mansa, no están disponibles y dada la cantidad de la información a traducir no se puede tener en la fecha del vencimiento del requerimiento.

61. Para acreditar su dicho, Belgo Mineira y Barra Mansa presentaron lo siguiente:

- A. Copia de los estados financieros al 31 de diciembre de 1999 y 2000 de Belgo Mineira en idioma español.
- B. Copia de los estados financieros al 31 de diciembre de 2000 y 2001 de Belgo Mineira en idioma portugués.
- C. Traducción al idioma español de los anexos 5, 6, 7 y 8 del escrito con número de folio 3709 de Belgo Mineira.
- D. Traducción al español de los anexos 5 y 6 del escrito con número de folio 3705 de Barra Mansa.

62. En respuesta al requerimiento de información mencionado en el punto anterior y de conformidad a la prórroga otorgada por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.02.0849/3, Barra Mansa presentó copia de los estados financieros al 31 de diciembre de 2000 y 1999, con traducción al español, incluyendo el dictamen de los auditores independientes.

63. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.02.1164/2, Barra Mansa, Belgo Mineira y Gerdau, manifestaron lo siguiente:

- A. Los usos de las vigas de acero tanto IPR como IPS, indistintamente, se agrupan en dos categorías:
  - a. Como estructuras de acero en la industria de la construcción, que se utilizan como vigas (elemento horizontal o inclinado con cargas verticales en el plano de sus ejes), como columnas (elemento vertical con cargas a lo largo de su eje) y, como cuerdas de armaduras, troqueles, cimientos profundos y múltiples aplicaciones adicionales, y



- F. Las vigas IPR muy difícilmente son sustitutas en el mercado de las vigas IPS, como sí lo son las vigas fabricadas en concreto o en madera; la solicitante insiste en que las exportadoras pretenden confundir a la autoridad con este tema, teniendo por objeto diluir su práctica desleal.
- G. Al consumir las vigas de acero IPS y no las IPR el mercado ha demostrado fehacientemente cuál es el producto que satisface sus necesidades, ya que ambos tipos de vigas han estado continuamente disponibles para los consumidores.
- H. Las exportadoras no producen vigas tipo IPR, sino vigas de acero IPS que son las que han exportado al mercado mexicano en condiciones de discriminación de precios, con lo cual han lesionado los intereses de Siderúrgica de Guadalajara y Aceros de Jalisco.
- I. No existe diferencia en precios por tonelada para cada peralte ya que las vigas IPS de 4", 5" y 6" se comercializan al mismo precio.
- J. Los costos de fletes son pagados por los clientes y distribuidores, ya que las ventas son libre a bordo (LAB) en la planta de la solicitante.

66. Para acreditar su dicho, Siderúrgica de Guadalajara presentó lo siguiente:

- A. Lista de precios de vigas de acero IPS e IPR de diversos distribuidores en los años de 2000 y 2001, en los Estados Unidos Mexicanos.
- B. Relación de montos promedio de flete y otros gastos de ventas de exportación por puerto de salida elaborada por Siderúrgica de Guadalajara de enero de 1998 a diciembre de 2001.
- C. Relaciones del costo de la transportación del producto terminado de Guadalajara a diversos puntos de la República Mexicana de fechas enero de 1997, enero y noviembre de 1998, febrero de 1999 y junio y septiembre de 2001, elaboradas por la solicitante.
- D. Relaciones del costo por tonelada de producto terminado en 2002 de Guadalajara a diversos puntos de la República Mexicana, elaborada por Siderúrgica de Guadalajara.
- E. Relación de precios de venta de las vigas de acero al mercado interno, tanto precios puestos en planta como en bodega del cliente, así como de sus principales mercados que se abastecieron de enero de 2001 a abril de 2002.
- F. Relación de los principales destinos de venta de la viga de acero tipo IPS de la solicitante en el mercado interno de enero de 1998 a abril de 2002, cuya fuente es la base estadística de ventas de Siderúrgica de Guadalajara y relaciones del costo de fletes del origen (planta) a los destinos normales de los clientes y distribuidores, de fechas enero de 1997; enero y noviembre de 1998; febrero de 1999; junio y septiembre de 2001, y junio de 2002, así como la relación de costo por tonelada de producto terminado de 2002.

67. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría durante la celebración de la audiencia pública a que se refiere el punto 70 de esta Resolución, el Gobierno de la República Federativa de Brasil en los Estados Unidos Mexicanos mediante escrito de fecha 9 de julio de 2002, manifestó lo siguiente:

- A. Para la determinación del daño a la producción nacional no se procedió al análisis riguroso de otros factores que pudieran haber sido causa del daño alegado por la producción nacional, por lo que no se demostró en forma fehaciente que las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil hayan sido la causa del supuesto daño a la producción nacional de conformidad con el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping.
- B. Para la determinación de las cuotas compensatorias preliminares, el cálculo del margen de dumping se efectuó sobre la base del precio de exportación "ex fábrica" a los Estados Unidos Mexicanos, pero al aplicar dichas cuotas sobre el valor de las mercancías en aduanas, éstas superan los márgenes de dumping determinados lo que está prohibido por el artículo 9.1 del Acuerdo Antidumping.

68. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría durante la celebración de la audiencia pública a que se refiere el punto 70 de esta Resolución, la solicitante mediante escrito de fecha 9 de julio de 2002, manifestó lo siguiente:

- A. Presenta tabla que contiene el margen o porcentaje de utilidad reportado por las empresas siderúrgicas nacionales de carácter público, el cual es variable desde 2.3 por ciento en el caso de Hylsa, S.A. de C.V., hasta 22.4 por ciento en el caso de Tubos de Acero de México, S.A. de C.V., en el caso de las empresas brasileñas los márgenes son igualmente variables aunque superiores al promedio de las empresas mexicanas y señala el margen de operación de Gerdau en 2001.

Respecto a Belgo Mineira solamente fue posible obtener información del año 2000, cuyo margen de utilidad a ventas fue de 21.9 por ciento.

- B. El crecimiento de la utilidad de operación en 1999 respecto a 1998 se debió fundamentalmente a un incremento en el importe de las ventas, causado tanto por un incremento en el volumen de ventas al mercado nacional, como por una reducción en el volumen de exportaciones. Otro factor que influyó al respecto fue el hecho que el costo de mercancías vendidas se incrementó por debajo de la inflación.
- C. Es improcedente la sugerencia de los exportadores en su comparecencia del 11 de abril de 2002 de aplicar el principio lesser duty rule, ya que como lo marca el artículo 62 de la LCE, solamente es posible aplicar este principio cuando la cuota compensatoria sea suficiente para desalentar las importaciones en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.
- D. Por otra parte, ni la LCE ni el RLCE hacen referencia alguna a la subvaloración, ni la vinculan con la regla de "derecho inferior al margen" ni mucho menos establecen que debe existir una correspondencia biunívoca entre el margen de subvaloración y la cuota compensatoria, la subvaloración no puede ser considerada como único elemento para determinar si este principio debe aplicarse, pues también deben tomarse en cuenta como elementos para determinar si una menor cuota compensatoria desalentaría las importaciones, factores tales como la capacidad exportadora del país investigado, su posibilidad de profundizar la práctica desleal con precios aún más bajos, apoyada con precios altos en su mercado interno, sus prácticas comerciales de exportación y desde luego, las condiciones económicas del mercado mexicano actualmente en recesión.
- E. Pues el objetivo del "derecho inferior al margen" es que la cuota compensatoria sea suficiente para desalentar la práctica desleal y no es el reducir el margen de discriminación de precios encontrado a los niveles del margen de subvaloración. Siderúrgica de Guadalajara considera que las cuotas compensatorias definitivas que establezca la autoridad no deberán ser menores a los márgenes de discriminación de precios encontrados.

#### **Requerimientos a no partes**

69. La Secretaría requirió información a diferentes Agentes Aduanales, empresas importadoras Aceros Corey, S.A. de C.V., Siderúrgica del Golfo, S.A. de C.V., Centro de Aceros de Occidente, S.A. de C.V., Aceros Treviño, S.A., Placa y Lámina Estructural, S.A. de C.V., Aceros Consolidada, S.A. de C.V., Abinsa, S.A. de C.V., Lámina y Placa de Monterrey, S.A. de C.V., Aceros Ticomán, S.A. de C.V., Aceros Murillo, S.A. de C.V., Ferretodo, S.A. de C.V., Ferrometal de Baja California, S.A. de C.V., Fortacero, S.A. de C.V. y Ferrecabsa, S.A. de C.V. y a la empresa Altos Hornos de México, referente a las importaciones realizadas al amparo de la fracción arancelaria 7216.32.01, durante los años 1999 y 2000, y descripción del producto.

#### **Audiencia Pública**

70. El 5 de julio de 2002, se llevó a cabo en las oficinas de la Secretaría la audiencia pública prevista en los artículos 81 de la LCE y 165, 166, 168, 169 y 170 del RLCE, en la que comparecieron los representantes de las empresas Gerdau, Belgo Mineira, Barra Mansa, Siderúrgica de Guadalajara y de la Embajada de la República Federativa de Brasil en los Estados Unidos Mexicanos, los cuales tuvieron amplia oportunidad de manifestar, refutar e interrogar oralmente a sus contrapartes en todo lo que a su interés convino, según consta en el acta circunstanciada levantada con tal motivo, y que constituye un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, misma que obra en el expediente administrativo del caso.

#### **Alegatos**

71. De conformidad con los artículos 82 tercer párrafo de la LCE y 172 del RLCE, la Secretaría declaró abierto el periodo de alegatos, procediendo a fijar un plazo de ocho días hábiles, a efecto de que las partes interesadas manifestaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo o sobre los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento. El 17 de julio de 2002, las empresas Gerdau, Belgo Mineira, Barra Mansa y Siderúrgica de Guadalajara, presentaron sus alegatos ante la Secretaría, mismos que fueron valorados por la autoridad investigadora y obran en el expediente administrativo del caso.

#### **Opinión de la Comisión de Comercio Exterior**

72. Una vez concluida la investigación de mérito, el 19 de septiembre de 2002, la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, en lo sucesivo la Comisión, con

fundamento en los artículos 58 de la LCE y 83 fracción I inciso I del RLCE; 14 fracción XX del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

El Secretario Técnico de la Comisión, una vez que constató la existencia de quórum en los términos del artículo 6 del RLCE, dio inicio a la celebración de la sesión de conformidad con el orden del día. 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 la presente Resolución final, el cual previamente remitió a esa Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en la sesión referida emitieran sus comentarios.

En uso de la palabra el representante de la UPCI expuso y explicó en forma detallada el caso con el objeto de dar a conocer a esa Comisión los motivos por los cuales se determinó imponer cuotas compensatorias definitivas. Nuevamente en uso de la palabra, el Secretario Técnico de la Comisión, preguntó a los integrantes de la misma si tenían alguna observación. Una vez que los asistentes a esta sesión formularon sus comentarios al proyecto referido, éste se sometió a votación y se aprobó por mayoría.

#### **Compromiso de los exportadores**

73. El 11 de abril de 2002, las empresas Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau sometieron a la aprobación de la Secretaría su propuesta de compromiso de precios con el objeto de dar por terminada o suspendida la investigación antidumping sobre las importaciones de vigas de acero tipo I, originarias de la República Federativa de Brasil, sin embargo, la Secretaría no aceptó dicha propuesta de compromiso por las razones que se describen en los puntos 264 al 268 de esta Resolución, con fundamento en los artículos 114 y 115 del RLCE y 8.3 del Acuerdo Antidumping.

#### **CONSIDERANDO**

##### **Competencia**

74. La Secretaría de Economía 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; 5o. fracción VII y 59 de la Ley de Comercio Exterior; 83 fracción I de su Reglamento; 1, 2, 4 y 14 fracciones I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

##### **Derecho de defensa y debido proceso**

75. Con fundamento en los artículos 82 de la LCE y 162 y 164 del RLCE, 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 legales esenciales del procedimiento administrativo.

##### **Información desestimada**

76. El 6 de mayo de 2002, Siderúrgica de Guadalajara compareció para presentar comentarios al escrito de la comparecencia de empresas exportadoras del 11 de abril de 2002. Asimismo, el 7 de mayo del mismo año Gerdau, Belgo Mineira y Barra Mansa comparecieron para solicitar que el escrito anterior no sea tomado en cuenta.

77. El 18 de junio de 2002, Siderúrgica de Guadalajara compareció para inconformarse con el acuerdo que recayó a su escrito de fecha 6 de mayo de 2002.

78. La Secretaría no consideró los argumentos de Siderúrgica de Guadalajara, Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau, señalados en los puntos 76 y 77 de esta Resolución, en virtud de que fueron presentados de manera extemporánea de conformidad con el artículo 164 del RLCE.

79. La Secretaría no consideró los argumentos y pruebas ofrecidas por las exportadoras, señalados en los incisos R y S del punto 56 de esta Resolución, ya que es información que no corresponde al periodo investigado con fundamento en el artículo 76 del RLCE.

80. La Secretaría no consideró la información señalada en el inciso B del punto 61 de esta Resolución por no venir acompañada de su traducción al idioma español con fundamento en el artículo 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria.

##### **Vigencia de la cuota compensatoria**

81. Mediante acuerdo de fecha 10 de junio de 2002, con fundamento en el artículo 7.4 del Acuerdo Antidumping, se amplió el plazo de vigencia de las cuotas compensatorias provisionales en virtud de que la Secretaría se encontraba analizando si era suficiente la imposición de una cuota compensatoria inferior al margen de dumping para eliminar el daño, en el supuesto de que se llegase a imponer una medida definitiva.

**Análisis de discriminación de precios**

**82.** En la etapa final de la investigación, la Secretaría recibió en tiempo y forma los argumentos, información y pruebas complementarias a que se refieren los puntos 56 y 57 de esta Resolución, por parte de las empresas exportadoras Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau.

**83.** Los cálculos de la determinación del margen de discriminación de precios para las empresas exportadoras Belgo Mineira, Barra Mansa y Gerdau se describen de manera detallada en los puntos subsecuentes de esta Resolución. Estos cálculos consideran la información presentada por las empresas exportadoras en sus diversas promociones.

**84.** Conforme al artículo 83 fracción I inciso B del RLCE, la Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter de confidencial de conformidad con lo dispuesto en los artículos 80 de la LCE y 149, 152, 153 y 158 del RLCE.

**Consideraciones metodológicas**

**85.** Las vigas de acero tipo I conocidas comercialmente como vigas IPS, vigas estándar, perfil I estándar, viga estructural o vigas I son exportadas de la República Federativa de Brasil a los Estados Unidos Mexicanos en tres tamaños o medidas: 4, 5 y 6 pulgadas. A su vez, para cada uno de estos tamaños, las vigas de acero tipo I se diferencian entre sí únicamente por el largo del perfil.

**86.** Las empresas exportadoras comparecientes afirmaron que a pesar de que las vigas de acero tipo I se diferencian entre sí por el largo del perfil, este hecho no afecta sus precios.

**87.** A pesar de lo señalado en el punto anterior, las empresas exportadoras clasifican la información de sus ventas por códigos de productos según su sistema de información contable por lo que, para efectos del análisis de discriminación de precios, la Secretaría obtuvo el margen de discriminación de precios por tipo o código de producto de vigas de acero tipo I.

**88.** Finalmente, la Secretaría obtuvo el margen de dumping para el producto investigado conforme al promedio ponderado de todos los márgenes individuales. En este cálculo, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas de vigas de acero tipo I por código de producto en el volumen total vendido a los Estados Unidos Mexicanos en el periodo investigado.

**Belgo Mineira****Códigos de producto**

**89.** En el periodo investigado, Belgo Mineira exportó a los Estados Unidos Mexicanos vigas de acero tipo I que se clasifican conforme a su propia información contable en 12 códigos de producto, de los cuales, cuatro códigos corresponden a vigas de 4 pulgadas, cinco códigos se refieren a vigas de 5 pulgadas y tres de ellos a vigas de 6 pulgadas.

**Precio de exportación**

**90.** Para cada uno de los códigos de producto a los que hace referencia el punto 89 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del RLCE, para cada código de producto de vigas de acero tipo I exportadas, la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado en dólares de los Estados Unidos de América por tonelada métrica observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el volumen total exportado por código de producto de vigas de acero tipo I a los Estados Unidos Mexicanos por Belgo Mineira.

**91.** La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, con fundamento en el artículo 51 del RLCE.

**Ajustes al precio de exportación**

**92.** Belgo Mineira solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por concepto de flete interno y flete externo, gastos por crédito, seguro externo y otros gastos (manejo de mercancía), para lo cual proporcionó información específica de cada una de las operaciones donde se aplicaron los ajustes solicitados.

**93.** La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por los conceptos señalados en el punto anterior, utilizando la metodología e información proporcionadas por la empresa, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**94.** Respecto al cálculo del ajuste por crédito, el plazo de financiamiento se obtuvo con base en el número de días entre la fecha de pago de la factura y la fecha de emisión de la misma. La tasa de interés se calculó a partir de un promedio de las tasas que pagó Belgo Mineira sobre sus pasivos de corto plazo.

**Valor normal**

95. De acuerdo con la información proporcionada por Belgo Mineira, durante el periodo de investigación dicha empresa realizó ventas en el mercado interno de la República Federativa de Brasil de los tipos de producto a que se refiere el punto 89 de esta Resolución. De conformidad con el artículo 32 de la LCE, la Secretaría eliminó las ventas de la empresa exportadora realizadas a sus clientes relacionados.

96. La Secretaría determinó que las ventas al mercado interno en la República Federativa de Brasil, después de la exclusión de las ventas a que se refiere el punto anterior, constituyen una cantidad suficiente para determinar el valor normal, de acuerdo con lo previsto en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

97. Conforme a lo previsto en los artículos 31 párrafo primero de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría estableció el valor normal según el precio de venta en el país de origen.

98. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, con fundamento en el artículo 51 del RLCE.

99. De conformidad con el artículo 40 del RLCE, la Secretaría empleó como valor normal para cada código de producto el precio promedio ponderado en dólares de los Estados Unidos de América por tonelada métrica, correspondiente al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el volumen total vendido por código de producto en la República Federativa de Brasil.

**Ajustes al valor normal**

100. Belgo Mineira solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular por concepto de flete interno, gastos por crédito y comisión, así como por diferencias en cargas impositivas, para lo cual proporcionó información específica de cada una de las operaciones donde se aplicaron los ajustes solicitados.

101. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por los conceptos señalados en el punto anterior, utilizando la metodología e información proporcionadas por la empresa, con fundamento en los artículos 36 de la LCE, 53, 54 y 57 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

102. Respecto del ajuste por crédito, el plazo de pago se obtuvo con base en la diferencia de días entre la fecha de recepción del importe de cada factura y la fecha de facturación de la misma. La tasa de interés se calculó a partir de un promedio de las tasas que pagó Belgo Mineira sobre sus pasivos de corto plazo.

**Margen de discriminación de precios**

103. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 89 al 102 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, 2.1 y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría concluye que las exportaciones de vigas de acero tipo I a los Estados Unidos Mexicanos que se clasifican en la fracción arancelaria 7216.32.01 de la TIGIE, efectuadas durante el periodo investigado por Belgo Mineira, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 68.5 por ciento.

**Barra Mansa****Códigos de producto**

104. En el periodo investigado, la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos vigas de acero tipo I que se clasifican conforme a su propia información contable en 6 códigos de producto, de los cuales dos códigos corresponden a vigas de 4 pulgadas, dos códigos se refieren a vigas de 5 pulgadas y dos de ellos a vigas de 6 pulgadas.

**Precio de exportación**

105. Para cada uno de los códigos de producto a los que hace referencia el punto 104 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del RLCE, para cada código de producto de vigas de acero tipo I exportadas, la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado en dólares de los Estados Unidos de América por tonelada métrica observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el volumen total exportado por código de producto de vigas de acero tipo I a los Estados Unidos Mexicanos por Barra Mansa.

106. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, de conformidad con el artículo 51 del RLCE.

**Ajustes al precio de exportación**

**107.** La empresa exportadora solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por concepto de flete interno y externo, gastos por crédito, manejo de mercancía y gastos por el despacho aduanero, para lo cual proporcionó información específica de cada una de las operaciones donde se aplicaron los ajustes solicitados.

**108.** La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por los conceptos señalados en el punto anterior utilizando la metodología e información proporcionadas por la empresa, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 36 de la Ley de Comercio Exterior, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**109.** Respecto al cálculo del ajuste por crédito, el plazo de financiamiento se obtuvo con base en el número de días entre la fecha de pago de la factura y la fecha de emisión de la misma. La tasa de interés se calculó a partir de un promedio de las tasas que pagó la empresa controladora de Barra Mansa sobre sus pasivos de corto plazo.

**Valor normal**

**110.** De Acuerdo con la información proporcionada por Barra Mansa, durante el periodo de investigación esta empresa realizó ventas en el mercado interno de la República Federativa de Brasil de los tipos de producto al que se refiere el punto 104 de esta Resolución.

**111.** La Secretaría determinó que las ventas al mercado interno de la República Federativa de Brasil constituyen una cantidad suficiente para determinar el valor normal, de acuerdo con lo previsto en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

**112.** Conforme a lo previsto en los artículos 31 párrafo primero de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría estableció el valor normal según el precio de venta en el país de origen. Adicionalmente, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, de acuerdo con lo previsto en el artículo 51 del RLCE.

**113.** De conformidad con el artículo 40 del RLCE, la Secretaría empleó como valor normal para cada código de producto, el precio promedio ponderado en dólares de los Estados Unidos de América por tonelada métrica correspondiente al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el volumen total vendido por código de producto en la República Federativa de Brasil.

**Ajustes al valor normal**

**114.** La empresa exportadora solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por concepto de flete interno y gastos por crédito, para lo cual proporcionó información específica de cada una de las operaciones donde se aplicaron los ajustes solicitados.

**115.** La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por los conceptos señalados en el punto anterior, utilizando la metodología e información proporcionadas por la empresa, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**116.** Respecto del ajuste por crédito, el plazo de pago se obtuvo con base en la diferencia de días entre la fecha de recepción del importe de cada factura y la fecha de facturación de la misma. La tasa de interés se calculó a partir de un promedio de las tasas que pagó la empresa controladora de Barra Mansa, sobre sus pasivos de corto plazo.

**Margen de discriminación de precios**

**117.** De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 104 al 116 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, 2.1 y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría concluye que las exportaciones de vigas de acero tipo I a los Estados Unidos Mexicanos que se clasifican en la fracción arancelaria 7216.32.01 de la TIGIE, efectuadas durante el periodo investigado por la empresa Barra Mansa, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 80.0 por ciento.

**Gerdau****Códigos de producto**

**118.** En el periodo investigado, la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos vigas de acero tipo I que se clasifican conforme a su propia información contable en 4 códigos de producto, de los cuales, dos códigos corresponden a vigas de 4 pulgadas y otros dos se refieren a vigas de 5 pulgadas.

**Precio de exportación**

119. Para cada uno de los códigos de producto a los que hace referencia el punto 118 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del RLCE, para cada código de producto de vigas de acero tipo I exportadas, la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado en dólares de los Estados Unidos de América por tonelada métrica observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el volumen total exportado por código de producto de vigas de acero tipo I a los Estados Unidos Mexicanos por Gerdau.

120. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, de conformidad con lo previsto en el artículo 51 del RLCE.

#### **Ajustes al precio de exportación**

121. Gerdau solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por concepto de flete interno y externo, gastos por crédito, embalaje y gastos por manejo de mercancía, para lo cual proporcionó información específica de cada una de las operaciones donde se aplicaron los ajustes solicitados.

122. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por los conceptos señalados en el punto anterior, utilizando la metodología e información proporcionadas por la empresa, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

123. Respecto del cálculo del ajuste por crédito, el plazo de financiamiento se obtuvo con base en el número de días entre la fecha de pago de la factura y la fecha de emisión de la misma. La tasa de interés se calculó a partir de un promedio de las tasas que pagó Gerdau sobre sus pasivos de corto plazo.

#### **Valor normal**

124. De acuerdo con la información proporcionada por Gerdau, durante el periodo investigado esta empresa realizó ventas en el mercado interno de la República Federativa de Brasil de los tipos de producto al que se refiere el punto 118 de esta Resolución.

125. La Secretaría determinó que las ventas al mercado interno de la República Federativa de Brasil constituyen una cantidad suficiente para determinar el valor normal, de acuerdo con lo previsto en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

126. Conforme a lo previsto en los artículos 31 párrafo primero de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría estableció el valor normal según el precio de venta en el país de origen. Adicionalmente, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción, con fundamento en el artículo 51 del RLCE.

127. De conformidad con el artículo 40 del RLCE, la Secretaría empleó como valor normal para cada código de producto el precio promedio ponderado en dólares de los Estados Unidos de América por tonelada métrica, correspondiente al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el volumen total vendido por código de producto en la República Federativa de Brasil.

#### **Ajustes al valor normal**

128. La empresa exportadora solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por concepto de flete interno, gastos por crédito y embalaje, así como por diferencias en cargas impositivas, para lo cual proporcionó información específica de cada una de las operaciones donde se aplicaron los ajustes solicitados.

129. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por los conceptos señalados en el punto anterior, utilizando la metodología e información proporcionadas por la empresa, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE, 53, 54 y 57 del RLCE y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

130. Respecto del ajuste por crédito, el plazo de pago se obtuvo con base en la diferencia de días entre la fecha de recepción del importe de cada factura y la fecha de facturación de la misma. La tasa de interés se calculó a partir de un promedio de las tasas que pagó Gerdau sobre sus pasivos de corto plazo.

#### **Margen de discriminación de precios**

131. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 118 al 130 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, 2.1 y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, la

Secretaría concluye que las exportaciones de vigas de acero tipo I a los Estados Unidos Mexicanos que se clasifican en la fracción arancelaria 7216.32.01 de la TIGIE, efectuadas durante el periodo de investigación por la empresa Gerdau, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 72.6 por ciento.

#### **Todos los demás exportadores**

**132.** De conformidad con los artículos 54 de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría obtuvo el margen de discriminación de precios para todos los exportadores que no comparecieron en esta etapa de la investigación, sobre la base de los hechos de que tuvo conocimiento. En este caso, la Secretaría consideró como tales hechos el margen de discriminación de precios más alto determinado para las empresas exportadoras a las cuales se calculó un margen de discriminación de precios específico. En particular, el margen de 80.0 por ciento calculado para la empresa Barra Mansa.

#### **Análisis de daño y causalidad**

##### **Similitud de Producto**

**133.** Para efectos de la determinación de la similitud de producto, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 37 del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría tomó en consideración, entre otros elementos, las características físicas, composición química, régimen arancelario, usos y proceso productivo. Ninguno de estos factores por sí solo es decisivo y la autoridad puede considerar otros factores relevantes a partir de los hechos de que tenga conocimiento.

**134.** Por los resultados descritos en los puntos 6 al 39 de esta Resolución, la Secretaría concluye que tanto las vigas de acero tipo I, con un peralte de 4, 5 y 6 pulgadas (identificadas también como "IPS"), de origen brasileño y las de fabricación nacional son similares en términos de lo dispuesto en los artículos 37 fracción II del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping, en virtud de que tienen las mismas características físicas y químicas, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

##### **Análisis del Mercado Internacional**

**135.** Para efectos del análisis del comportamiento en el mercado internacional del producto investigado, en la solicitud de inicio Siderúrgica de Guadalajara aportó información de indicadores de "productos largos de acero". Al respecto, en la etapa preliminar las exportadoras comparecientes argumentaron que las cifras de estos productos no reflejan el comportamiento real de un producto tan específico como las vigas de acero tipo I.

**136.** Las exportadoras reconocieron la dificultad de contar con información puntual sobre el mercado internacional de perfiles o vigas de acero tipo I; sin embargo, alternativamente proporcionaron datos de producción, exportaciones e importaciones de "perfiles pesados" reportados por la publicación especializada Steel Statical Yearbook, los cuales representan, según lo manifestaron, una gama más restringida que incluye al producto investigado. Al respecto, la solicitante también cuestionó la validez de esta información, debido a que también incluye otros productos además de los perfiles "IPS" o vigas I.

**137.** Por los problemas expuestos en los puntos 102 a 104 de la resolución preliminar, la Secretaría se limitó a identificar a los principales países productores, exportadores e importadores de "perfiles pesados", de acuerdo con la información disponible. En esta etapa de la investigación, ninguna de las partes comparecientes presentó información adicional en relación con indicadores del producto objeto de investigación en el mercado internacional.

**138.** Por lo que se refiere a la producción mundial de perfiles pesados, ésta registró una disminución de 45 por ciento en el periodo de 1995 a 2000. Dicho comportamiento se sustentó principalmente en el descenso de la producción en Asia y en la región conformada por los países europeos no integrantes de la Unión Europea en 41 y 33 por ciento, respectivamente. Por su parte, la Unión Europea y América del Norte registraron de forma respectiva un incremento de 14 y 6 por ciento.

**139.** En cuanto a países, la República Popular China, el Reino de España, la República Italiana, la República Federal de Alemania, la República de Corea y los Estados Unidos de América fueron los más dinámicos al registrar un incremento en su producción para el periodo referido que osciló entre 18 y 68 por ciento, y se ubicaron como los principales países productores en el 2000 al participar, en conjunto, con el 82 por ciento de la producción mundial. En el año 2000, la República Federativa de Brasil participó con menos de 1 por ciento de la producción total.

**140.** Por su parte, las importaciones totales de perfiles pesados registraron un incremento de 19 por ciento de 1995 a 1998, el cual se sustentó principalmente en el desempeño observado por las importaciones realizadas por Norteamérica, África, Asia, la región conformada por los países europeos no integrantes de la Unión Europea y la Unión Europea, regiones que en el periodo referido registraron un aumento de sus

importaciones entre 6 y 226 por ciento. En el periodo indicado, las importaciones realizadas en Asia, la región del Medio Oriente y América del Sur registraron un descenso de 68, 5 y 74 por ciento, respectivamente.

**141.** Los Estados Unidos de América, la República Federal de Alemania, el Reino de los Países Bajos y la República Francesa fueron los principales países importadores en 1998: los dos primeros países indicados participaron en el total de las importaciones con el 27 y 12 por ciento respectivamente, y cada uno de los países restantes con el 7 por ciento. Por su parte, la República Federativa de Brasil importó menos de 1 por ciento de las importaciones totales realizadas en 1998.

**142.** En cuanto a las exportaciones totales de perfiles pesados, éstas registraron un descenso de 20 por ciento en el periodo de 1995 a 1998, debido principalmente a que Norteamérica y los países europeos no integrantes de la Unión Europea disminuyeron sus exportaciones en 25 y 13 por ciento respectivamente. Por su parte, la Unión Europea y Asia aumentaron sus exportaciones en forma respectiva en 57 y 7 por ciento.

**143.** Japón, la República Federal de Alemania, el Reino de Bélgica y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte figuraron como los principales exportadores en el año 1998: participaron en el total con el 21, 14, 13 y 11 por ciento, respectivamente. La República Federativa de Brasil participó en las exportaciones totales con menos de 1 por ciento.

**144.** En relación con el comportamiento de los precios internacionales, las exportadoras comparecientes indicaron que no existe ninguna publicación especializada internacional que reporte precios de los perfiles "IPS". De hecho señalaron que la información razonablemente disponible corresponde a precios de barras estructurales o bien, a secciones de 300 a 600 milímetros, secciones arriba de 600 milímetros y secciones pesadas.

**145.** De forma similar, la solicitante indicó que no dispuso de información de precios específicos de vigas "IPS" en el mercado internacional. No obstante, proporcionó precios de vigas en el mercado de los Estados Unidos de América reportados por la publicación CRU Monitor para los años de 1998, 1999 y 2000. A partir de la información indicada, la Secretaría observó que el precio de las vigas en los Estados Unidos de América aumentó 10 por ciento de 1998 a 1999, para luego caer 5 por ciento en 2000.

#### **Análisis del Mercado Nacional**

##### **A. Producción nacional**

**146.** Siderúrgica de Guadalajara manifestó que produce más de 94 por ciento de vigas de acero tipo I en el mercado nacional (refiriéndose a las tipo "IPS") y el resto de la producción nacional de este producto es fabricado por la empresa Aceros de Jalisco. En apoyo de su aseveración, en la solicitud de inicio anexo escrito de la CANACERO de 19 de febrero de 2001, en el cual se confirma que las únicas empresas que fabrican vigas de acero estructurales de acero tipo I en el mercado nacional son la solicitante y Aceros de Jalisco.

**147.** Con base en la información proporcionada por la solicitante y la producción nacional anual de 1998, 1999 y 2000, cuya fuente es CANACERO, se observó que en los años mencionados la producción de vigas de acero tipo I atribuible a la empresa Siderúrgica de Guadalajara representó el 93, 91 y 95 por ciento de la producción nacional total, respectivamente.

**148.** Adicionalmente, en la solicitud de inicio la solicitante presentó escrito de la empresa Aceros de Jalisco, en donde se acredita el apoyo de esta empresa a la presentación de la solicitud de inicio de la investigación en contra de las importaciones de vigas de acero tipo I originarias de la República Federativa de Brasil.

**149.** Por otra parte, la solicitante manifestó que en el periodo investigado, enero-diciembre de 2000, tanto ella como las empresas con las que se encuentra afiliada o relacionada de alguna forma no realizaron importaciones del producto investigado. Al respecto, la Secretaría confirmó que en el periodo enero-diciembre de 2000, el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México, en lo sucesivo SICM, no registró operaciones de importación a través de la fracción arancelaria 7216.32.01 realizadas por la solicitante o por las empresas con las que se encuentra afiliada o relacionada de alguna forma.

**150.** Tanto en la etapa preliminar como en la final, las exportadoras Belgo Mineira, Gerdau y Barra Mansa, cuestionaron la representatividad de Siderúrgica de Guadalajara dentro de la producción nacional total de vigas de acero tipo I, debido a que consideraron que debía incluirse la producción atribuible a Altos Hornos de México como uno de los principales fabricantes de vigas de acero rectangulares tipo "IPR".

**151.** Las exportadoras consideraron que el hecho de que la solicitante excluyera las vigas tipo "IPR" dentro de la definición del producto objeto de investigación, tuvo como propósito ocultar su baja participación en la producción nacional total, por la falta del apoyo de Altos Hornos de México.

**152.** Por las razones expuestas en el apartado correspondiente a similitud de producto, la Secretaría desestimó los argumentos de las empresas exportadoras puesto que determinó que la definición y alcance del producto investigado comprenden únicamente vigas de acero tipo I o "IPS" de 4, 5 y 6 pulgadas de peralte, de manera que las vigas de acero "IPR" están excluidas de dicha cobertura. Además, es importante resaltar que derivado de lo manifestado por Altos Hornos de México y de las respuestas a requerimientos de diversas empresas importadoras, la exclusión de las vigas "IPR" dentro del alcance de la investigación tiene fundamentos técnicos y comerciales.

**153.** Con base en lo establecido en los puntos 146 al 152 de esta Resolución, la Secretaría determinó que la empresa Siderúrgica de Guadalajara, reúne los requisitos de representatividad de la rama de la producción nacional del producto similar, así como la legitimidad para solicitar el inicio de la investigación antidumping de conformidad con lo establecido en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 y 62 del RLCE, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

#### **B. Canales de distribución y comercialización**

**154.** La solicitante manifestó que las vigas de acero tipo I se comercializan en el mercado nacional principalmente a través de empresas distribuidoras. En particular, indicó que vende su producto a distribuidores, quienes a su vez, lo colocan con subdistribuidores hasta llegar al usuario final. Por su parte, las empresas exportadoras comparecientes manifestaron que las vigas de acero tipo I que destinan al mercado mexicano también son vendidas principalmente a empresas comercializadoras, quienes revenden a importadores locales, así como a clientes finales.

**155.** De acuerdo con la solicitante, las vigas de acero tipo I de fabricación nacional se destinan fundamentalmente al sector de la construcción. La mayor demanda de este producto se concentra en la región de Jalisco, Michoacán, Colima, Guanajuato, Nayarit y Zacatecas, utilizándose principalmente para el techado de viviendas mediante el sistema viga-bóveda, aunque también se destinan a las demás regiones del país, entre ellas las zonas metropolitanas como las ciudades de México y Monterrey.

#### **Análisis de Daño y Causalidad**

**156.** En su solicitud de inicio de la investigación, Siderúrgica de Guadalajara manifestó que en el periodo enero-diciembre de 2000, las importaciones en condiciones de discriminación de precios ocasionaron una disminución en sus ventas al mercado interno y, por consiguiente, un deterioro en sus principales indicadores económicos y financieros.

**157.** Adicionalmente, la solicitante argumentó que existe la probabilidad fundada de una amenaza de daño a la industria nacional por efecto de las importaciones de vigas de acero tipo I originarias de la República Federativa de Brasil. Al respecto, señaló que la magnitud de capacidad de producción de dicho país para la fabricación de perfiles medios y pesados, así como los montos estimados en que se incrementarán en el futuro próximo, permiten suponer que dicho país dispondrá de capacidad libremente disponible para la fabricación de vigas de acero tipo I que pudiera destinarse al mercado mexicano.

**158.** En el punto 188 de la resolución preliminar, la Secretaría determinó de manera preliminar que en el periodo investigado las importaciones de vigas de acero tipo I de la República Federativa de Brasil, denominadas "IPS", efectuadas en condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la industria nacional del bien similar, por lo que determinó continuar la investigación.

**159.** Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 de la LCE, 64 y 65 del RLCE, 3.1 al 3.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por la solicitante y las empresas exportadoras, con el fin de determinar la existencia de daño a la industria nacional en el periodo investigado por causa de las importaciones de vigas de acero "IPS" originarias de la República Federativa de Brasil en condiciones de discriminación de precios.

#### **A. Importaciones objeto de dumping**

**160.** Siderúrgica de Guadalajara argumentó que el total de las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil realizadas a través de la fracción arancelaria 7216.32.01 corresponde a producto investigado. En apoyo a su afirmación, la solicitante presentó diversos pedimentos de importación y explicó que las empresas brasileñas no fabricaban vigas "IPR" (a las que también denominó tipo "H") por lo que no se podrían haber importado este tipo de productos desde la República Federativa de Brasil. Adicionalmente, indicó que las importaciones de vigas tipo "IPS" provenientes de países distintos de la República Federativa de Brasil, han sido mínimas o nulas.

**161.** Siderúrgica de Guadalajara indicó que a través de la fracción arancelaria 7216.32.01 ingresan al mercado nacional vigas procedentes de países distintos de la República Federativa de Brasil que no son

objeto de investigación, tales como las vigas denominadas "IPR" o "tipo H" por lo que debían excluirse del análisis por tratarse de productos no sujetos a investigación. Al respecto, las exportadoras solicitaron no excluir este monto para efectos de evaluar el daño, pues representa siete veces el monto de las importaciones brasileñas.

#### **Valor y volumen de las importaciones investigadas**

**162.** En el punto 121 de la resolución preliminar, la Secretaría estableció que el total de las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil realizadas a través de la fracción arancelaria 7216.32.01 corresponden exclusivamente al producto investigado (vigas tipo "IPS"). En la etapa final de la investigación las empresas exportadoras confirmaron lo anterior y que en ese país no existe producción de vigas "IPR". De esta manera, la información que obra en el expediente administrativo confirma que las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil realizadas a través de la fracción arancelaria indicada corresponden exclusivamente a producto investigado.

**163.** Por lo que se refiere a importaciones de países distintos de la República Federativa de Brasil, con base en la metodología indicada en los puntos 122 al 124 de la resolución preliminar, la Secretaría estimó que en el periodo enero-diciembre de 2000, el 3 por ciento del volumen de importaciones de países distintos de la República Federativa de Brasil a través de la fracción arancelaria 7216.32.01 correspondió a vigas tipo "IPS" y el restante 97 por ciento a producto no investigado; la Secretaría indicó que esos porcentajes fueron aplicados a las importaciones correspondientes a 1998 y 1999.

**164.** Al respecto, las empresas exportadoras manifestaron su desacuerdo con la metodología utilizada por la Secretaría para la estimación de producto investigado procedente de países distintos de la República Federativa de Brasil. En apoyo de su objeción argumentaron lo siguiente:

- A.** La muestra de pedimentos verificados por la autoridad investigadora era insuficiente (28 por ciento del total importado de otros orígenes).
- B.** Como alternativa consideraron necesario identificar los pocos países que producen en el mundo vigas "IPS" y que las exportan para de ahí determinar los volúmenes correspondientes a vigas "IPS".
- C.** Tomar en cuenta que las importaciones de países distintos de la República Federativa de Brasil que deben de cuantificarse no corresponden únicamente a vigas "IPS" sino también a vigas "IPR", puesto que ambos tipos de vigas son similares.

**165.** En relación con el argumento de las exportadoras de cuantificar tanto las importaciones de vigas "IPS" como "IPR" de países distintos de la República Federativa de Brasil, la Secretaría desestimó ese argumento por las razones expuestas en el apartado correspondiente a similitud de producto, en donde se establece que la definición y alcance del producto investigado comprende únicamente vigas de acero tipo I o "IPS" de 4, 5 y 6 pulgadas de peralte, mientras que las vigas de acero "IPR" están excluidas de la investigación.

**166.** Por lo que se refiere a identificar a los países que producen en el mundo vigas "IPS", las exportadoras indicaron que conforme a información obtenida de algunos importadores, otros países además de la República Federativa de Brasil y los Estados Unidos Mexicanos que producen este tipo de vigas son los Estados Unidos de América y el Reino de España. No obstante, indicaron que no tienen posibilidades de proporcionar una estimación del volumen de vigas "IPS" originarias de países distintos de la República Federativa de Brasil.

**167.** Para esta etapa de la investigación, como resultado de los requerimientos de información formulados a empresas importadoras y agentes aduanales, la Secretaría se allegó de 147 copias de pedimentos con sus respectivas facturas, correspondientes a importaciones de países distintos de la República Federativa de Brasil realizadas a través de la fracción arancelaria 7216.32.01 de tal forma que, aunados a los 75 con que se contó en la etapa preliminar, la autoridad investigadora tuvo a la vista un total de 222 pedimentos de importación, de los cuales 165 correspondieron a operaciones de importación realizadas en 2000 y 57 a transacciones efectuadas durante 1999; esos pedimentos cubrieron el 46 y 35 por ciento del volumen importado de orígenes distintos del país investigado en esos años.

**168.** Los resultados del análisis de esa documentación confirmaron lo establecido por la Secretaría en la resolución preliminar: en 1999, el 99 por ciento del volumen de importación cubierto por los 57 pedimentos correspondió a importaciones de producto no investigado, fundamentalmente vigas "IPR" e identificadas como "W"; el restante 1 por ciento correspondió a vigas de acero tipo I ("IPS") de 4, 5 y 6 pulgadas; para el 2000, el volumen de importación cubierto por los 165 pedimentos correspondió a 99.5 y 0.5 por ciento de vigas identificadas como "W" y vigas de acero tipo I ("IPS") de 4, 5 y 6 pulgadas, respectivamente.

**169.** En términos de valor, para 1999 los porcentajes fueron de 97.8 por ciento para producto no investigado y 2.2 por ciento para vigas de acero tipo I ("IPS") de 4, 5 y 6 pulgadas; para el 2000 los porcentajes fueron 99.4 y 0.6 por ciento, respectivamente.

**170.** Con base en estos resultados, la Secretaría estimó que en 1999 aproximadamente el 1 por ciento del volumen total de importaciones originarias de países distintos de la República Federativa de Brasil correspondió a producto investigado, en términos de valor el porcentaje alcanzó 2.2 por ciento; asimismo, para el periodo enero-diciembre de 2000 los porcentajes estimados de volumen y valor de las importaciones de producto investigado procedentes de países distintos a la República Federativa de Brasil alcanzaron el 0.5 y 0.6 por ciento, respectivamente. Los porcentajes estimados para valor y volumen en 2000 fueron aplicados a las importaciones correspondientes a 1998 a fin de hacerlos comparables.

**171.** Por otra parte, con fundamento en el artículo sexto transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Aduanera, publicado el 31 de diciembre de 2000 en el DOF, la Secretaría determinó incluir las importaciones temporales en el análisis de daño en los montos obtenidos conforme a lo indicado en los puntos 162 al 170 de esta Resolución.

#### **Comportamiento de las importaciones**

**172.** Con base en la información y metodología descritas anteriormente, se observó el siguiente comportamiento de las importaciones totales de vigas de acero tipo I entre 1998 y el 2000. Durante 1999 aumentaron 1,149 por ciento y en el periodo investigado, enero-diciembre de 2000, disminuyeron 4 por ciento con respecto al año anterior; entre 1998 y 2000 el crecimiento acumulado fue de 1,104 por ciento.

**173.** En relación con las importaciones totales originarias de la República Federativa de Brasil, se observó que en el periodo analizado registraron una tendencia creciente: de 1998 a 2000 aumentaron 1,126 por ciento. De forma particular, en el periodo enero-diciembre de 1999 se incrementaron 1,173 por ciento en relación con 1998, para posteriormente bajar en 4 por ciento.

**174.** Por otra parte, con el fin de evaluar si en el periodo investigado hubo un crecimiento de las importaciones en relación con el consumo interno y la producción nacional, se estimó el tamaño del mercado mexicano de vigas de acero tipo I de 4, 5 y 6 pulgadas de peralte, calculado a partir de las cifras de producción nacional más importaciones menos exportaciones. Las importaciones se calcularon conforme a la metodología descrita en los puntos 162 al 170 de esta Resolución; por lo que se refiere a la producción nacional y las exportaciones se consideraron las cifras de la industria nacional aportadas por la solicitante.

**175.** Al respecto, se observó que las importaciones totales de vigas de acero tipo I pasaron de representar el 1 por ciento del consumo nacional aparente en 1998 al 11 por ciento tanto en 1999 como en 2000. Este incremento fue resultado fundamentalmente del comportamiento de las mercancías originarias del país investigado, debido a que la participación de otros países fue insignificante en el mercado nacional entre 1998 y el 2000: no mayor al 0.2 por ciento como proporción del consumo nacional aparente.

**176.** El aumento en la participación de 10 puntos porcentuales en las importaciones de vigas de acero tipo I originarias de la República Federativa de Brasil en el mercado mexicano, se registró al tiempo en que disminuyó la participación de la producción nacional en la misma proporción entre 1998 y el periodo investigado. Asimismo, del listado de clientes de la solicitante y del listado de pedimentos de importación del SICM, se observó que algunos de los importadores del producto investigado disminuyeron sus compras de producto nacional al tiempo que realizaron importaciones en condiciones de discriminación de precios.

**177.** En relación con el comportamiento de las importaciones investigadas procedentes de la República Federativa de Brasil, en esta etapa de la investigación las empresas exportadoras comparecientes argumentaron que si bien se observó un crecimiento de las mismas de 1998 a 1999, en 2000 se registró una disminución de 4 por ciento y en el primer semestre de 2001, antes del inicio de la investigación, disminuyeron 5 por ciento con respecto al mismo periodo del año anterior al pasar de 8,765 a 8,333 toneladas.

**178.** Las exportadoras argumentaron que el comportamiento descrito de las importaciones investigadas no permite concluir que se cumple el supuesto de un incremento considerable que indique un aumento sustancial de las mismas. Asimismo, consideraron que los montos alcanzados por las importaciones de la República Federativa de Brasil de 1998 a 2000 no representaron una participación significativa en el mercado mexicano, puesto que únicamente se posesionaron de una parte marginal del mismo.

**179.** En el mismo sentido, en la audiencia pública el representante del Gobierno de la República Federativa de Brasil indicó que aunque las importaciones brasileñas aumentaron significativamente de 1998 a 1999, en el 2000 las importaciones cayeron en términos absolutos y en relación con el consumo aparente. Por ello, el Gobierno de la República Federativa de Brasil estima que la determinación preliminar

para la aplicación de cuotas compensatorias provisionales no está de conformidad con el Acuerdo Antidumping de la Organización Mundial del Comercio.

**180.** Al respecto, en la audiencia pública la autoridad investigadora preguntó al representante del Gobierno de la República Federativa de Brasil las razones por las cuales se debería tomar como tasa de crecimiento de las importaciones procedentes de la República Federativa de Brasil la observada entre 1999 y el año 2000; al respecto, reconoció que no contaba con mayor información y no podría dar contestación. De hecho, en su escrito de respuesta a este cuestionamiento toda vez que la Secretaría le brindó la oportunidad, se limitó a señalar que no se demostró que las importaciones de la República Federativa de Brasil hubieran sido la causa del daño a la producción nacional.

**181.** En relación con lo argumentado por las exportadoras y el representante del Gobierno de la República Federativa de Brasil sobre el comportamiento de las importaciones investigadas, la solicitante argumentó que se debía observar el aumento en las importaciones investigadas de 1,174 por ciento en 1999 respecto al año anterior; ante esta magnitud, el descenso de 4 por ciento registrado en 2000 con respecto al año anterior no puede ser considerado significativo, pues representa sólo un ajuste de dichas importaciones. Con respecto al comportamiento de las importaciones de países distintos al investigado, indicó que los argumentos de los exportadores están sesgados, pues insisten en incluir productos no sujetos a investigación.

**182.** Adicionalmente, señaló que es falsa la aseveración de las exportadoras de que las importaciones brasileñas disminuyeron en el 2001; en apoyo de lo anterior, señaló que la información que reporta la Secretaría de Hacienda y Crédito Público indica que en el 2001 las importaciones de vigas "IPS" provenientes del país investigado alcanzaron un volumen de 13,079 toneladas, lo que significa un incremento de 21 por ciento con respecto al volumen registrado en 2000 (10,800 toneladas), lo cual, con base en información del SICM fue confirmado por la Secretaría.

**183.** En relación con lo argumentado por las exportadoras y el Gobierno de la República Federativa de Brasil sobre el periodo de análisis de las importaciones, la legislación en la materia no prevé alguna orientación sobre el periodo específico bajo el cual deba juzgarse si se registró un crecimiento significativo o no en las importaciones objeto de dumping. Al respecto, la Secretaría considera que este aumento debe, en su caso, ser considerado de manera integral, dentro del contexto de la investigación correspondiente.

**184.** En particular, la Secretaría tomó en cuenta si este crecimiento se registró en términos absolutos o en relación con la producción nacional o el consumo nacional aparente; si las importaciones investigadas concurren al mercado nacional para atender los mismos mercados o los mismos consumidores y si utilizan los mismos canales de distribución, en términos de lo establecido en los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 párrafo I del RLCE. Para este efecto y para considerar si, en su caso, dicho aumento puede ser representativo del comportamiento de las importaciones objeto de dumping, la Secretaría tomó en consideración su volumen y tendencia durante el periodo analizado, esto es, de 1998 a 2000 (el cual incluye el periodo investigado), de conformidad con lo establecido en el artículo 65 del RLCE, y tal como se refirió en las resoluciones de inicio y preliminar.

**185.** Con base en la información y la evaluación de los argumentos y pruebas aportados por las partes comparecientes descritos en los puntos 172 al 184 de esta Resolución, resulta evidente que la caída de 4 por ciento en las importaciones investigadas en el 2000 no fue suficiente para contrarrestar la tendencia creciente de las mismas, pues ésta se registra después de un incremento de 1,174 por ciento en las importaciones objeto de dumping, de manera que se registró un crecimiento acumulado de 1,126 por ciento entre 1998 y el periodo investigado, y un incremento de 10 puntos porcentuales en su participación en el consumo interno y de 11 puntos en relación con la producción nacional, lo cual no puede ser considerado como una participación marginal. Además, la reducción señalada se registró en un escenario de contracción del mercado del 5 por ciento, de manera que las importaciones en condiciones de discriminación de precios lograron mantener su participación en el mismo.

**186.** Asimismo, la Secretaría observó que durante el año 2000, dos de los principales clientes de Siderúrgica de Guadalajara disminuyeron 22 y 21 por ciento sus compras a este productor nacional, al tiempo en que comenzaron a importar mercancías investigadas en condiciones de discriminación de precios originarias de la República Federativa de Brasil, por lo que las importaciones investigadas concurren a los mismos mercados o a los mismos consumidores y utilizaron los mismos canales de distribución que el bien similar de fabricación nacional, hecho que no fue objetado por las exportadoras.

**187.** Con respecto a las importaciones originarias de otros países, tal como ya se ha explicado, la Secretaría contó con suficientes elementos para estimar que prácticamente el total de dichas mercancías no corresponden al producto investigado, de manera que el volumen de importaciones investigadas rebasó

fácilmente el umbral de insignificancia establecido en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping: 3 contra 97-99 por ciento que representaron las importaciones brasileñas en el total importado entre 1998 y el periodo investigado.

**B. Efectos sobre los precios**

**188.** De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE; y 64 del RLCE, la Secretaría analizó si en el periodo investigado las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil concurren al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar; si su efecto fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que en otro caso se hubiera producido, y si el nivel de precios fue determinante para explicar su comportamiento en el mercado nacional.

**189.** Siderúrgica de Guadalajara manifestó que en el periodo enero-diciembre de 2000, las importaciones de vigas de acero tipo I originarias de la República Federativa de Brasil se efectuaron en condiciones de discriminación precios, lo que provocó un exceso de oferta y por consiguiente, una disminución de su precio promedio de venta al mercado interno, así como un deterioro en sus principales indicadores económicos y financieros.

**190.** Con base en las cifras de valor y volumen de las importaciones totales que registró el SICM, ajustadas conforme a la metodología descrita en los puntos 162 al 170 de esta Resolución, la Secretaría obtuvo para el periodo 1998 al 2000 los precios promedio de las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil y las de otros países.

**191.** En cuanto al precio promedio de las importaciones de vigas de acero tipo I originarias de países distintos al investigado, se observó que en 1999 el precio promedio ponderado disminuyó 17 por ciento en relación con 1998. En el periodo investigado el precio promedio ponderado de dichas importaciones registró una disminución de 29 por ciento con respecto al nivel que alcanzó en 1999, pero se ubicó 43 por ciento por arriba del precio promedio que observaron las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil.

**192.** Por su parte, el precio promedio ponderado de las importaciones en condiciones de discriminación de precios registró un descenso de 8 por ciento en 1999 en relación con 1998. En el periodo investigado, enero-diciembre de 2000, se observó una disminución de 1 por ciento con respecto al año anterior.

**193.** Por otra parte, con base en la información proporcionada por la solicitante sobre las ventas puestas en planta de la industria nacional, más los fletes en que se incurrió para llevar la mercancía a sus clientes, la Secretaría observó que durante 1999 el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de vigas de acero tipo I disminuyó 3 por ciento con respecto a 1998, y en el periodo investigado registró un descenso de 5 por ciento en relación con 1999.

**194.** Para efectos de la comparación de precios entre las importaciones y los productos de la industria nacional, la Secretaría agregó al valor en el punto de entrada de las importaciones investigadas de la fracción arancelaria 7216.32.01, el arancel y derecho de trámite aduanero correspondientes y los gastos de internación para llevar el producto a la bodega del importador durante el periodo investigado; estos últimos calculados conforme a la información proporcionada por los importadores que dieron respuesta al requerimiento de la autoridad investigadora, la cual cubrió el 62 por ciento del total de las importaciones procedentes de la República Federativa de Brasil en el periodo enero-diciembre de 2000. Cabe señalar que en el caso del arancel, éste no fue aplicado a las importaciones temporales.

**195.** La Secretaría observó que en el periodo investigado el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas, puestas en bodega del importador, se ubicó 29 por ciento por debajo del precio promedio ponderado nacional en bodega del cliente. Este nivel difiere del indicado en la resolución preliminar debido a que en esta etapa, la Secretaría contó con mayor información sobre los gastos internos en que incurrieron los importadores para llevar el producto importado de la República Federativa de Brasil a sus bodegas. No obstante, el margen de subvaloración de 29 por ciento es consistente con lo argumentado por las empresas que efectuaron importaciones investigadas, puesto que entre los motivos que señalaron para la realización de las mismas se establece el diferencial de precios con respecto al precio del producto nacional. Al respecto, la Secretaría observó que en el 2000, los precios que reportaron esas empresas para adquirir las importaciones de vigas "IPS" de la República Federativa de Brasil se ubicaron desde 15 hasta 37 por ciento por debajo del precio que señalaron para adquirir el producto de fabricación nacional.

**196.** Al respecto, Ferrecabsa, S.A. de C.V., Plesa Anáhuac, S.A. de C.V., Siderúrgica del Golfo, S.A. de C.V., Centro de Aceros de Occidente, S.A. de C.V. y Abinsa, S.A. de C.V., empresas importadoras que dieron respuesta al requerimiento de información, argumentaron que realizaron importaciones investigadas para complementar la oferta nacional ante la falta de disponibilidad en el mercado nacional, así como por el diferencial de precios por la ventaja que representó importar productos de la República Federativa de Brasil.

**197.** Asimismo, la Secretaría determinó desestimar el argumento de las importadoras de que recurrieron a las importaciones investigadas para complementar la oferta nacional, puesto que, además de no haber aportado medios de prueba para sustentar su aseveración, la información que obra en el expediente administrativo indica que la industria nacional cuenta con la capacidad suficiente para abastecer al mercado mexicano.

**198.** Asimismo, con base en lo indicado en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, durante el 2000 las importaciones de vigas de acero tipo I al mercado mexicano procedentes de las empresas exportadoras brasileñas Belgo Mineira, Gerdau y Barra Mansa se realizaron con márgenes de dumping que oscilaron entre 68.5 y 80 por ciento, lo que explica el comportamiento de las importaciones investigadas y su participación en el mercado mexicano, pues de no haber incurrido en este tipo de prácticas se habrían ubicado a precios no competitivos con respecto a los precios nacionales, de manera que fue por los efectos del dumping que registraron márgenes de subvaloración significativos.

#### **C. Efectos sobre la producción nacional**

**199.** Siderúrgica de Guadalajara manifestó que en el periodo enero-diciembre de 2000, las importaciones de vigas de acero tipo I originarias de la República Federativa de Brasil provocaron la disminución de sus ventas al mercado interno, lo que se reflejó en el deterioro de sus principales indicadores económicos y financieros. La solicitante indicó que la demanda del mercado nacional de vigas de acero tipo I siempre ha sido satisfecha por la producción nacional.

**200.** Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 3.4 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones investigadas sobre los indicadores económicos relevantes que influyeron en la situación de la industria del producto nacional.

#### **Efectos en los indicadores económicos**

**201.** Con base en la información aportada por la solicitante sobre sus indicadores, así como de la industria nacional de vigas de acero tipo I y la obtenida del listado de pedimentos del SICM, la Secretaría observó que el mercado mexicano de vigas de acero tipo I, medido a través del consumo nacional aparente, calculado conforme a lo establecido en el punto 174 de esta Resolución, se incrementó 27 por ciento en 1999 en relación con el año anterior, y en el año 2000 disminuyó 5 por ciento con respecto a 1999. El incremento observado entre 1998 y el periodo investigado fue aprovechado por las importaciones de vigas de acero tipo I brasileñas, las cuales alcanzaron una participación de 11 por ciento en el periodo investigado, después de tener el 1 por ciento del mercado en 1998.

**202.** El desempeño observado por las importaciones investigadas se reflejó en el comportamiento de la producción nacional orientada al mercado interno. Al respecto, en términos absolutos este indicador registró un incremento de 14 por ciento en 1999, pero un descenso de 5 por ciento en el año 2000.

**203.** Por otra parte, las ventas internas nacionales se incrementaron 13 por ciento en 1999 para después caer 5 por ciento en el periodo investigado. Cabe señalar que si bien las ventas internas se incrementaron 7 por ciento entre 1998 y 2000, este crecimiento fue de 13 puntos porcentuales menor que el aumento acumulado por el consumo nacional. Esta diferencia fue abastecida por las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, puesto que tal como se indica en el punto 186 de esta Resolución, tanto la producción nacional como el producto investigado utilizaron los mismos canales de distribución y concurren a los mismos clientes o mercados. Asimismo, otros importadores fueron identificados como distribuidores o comercializadores, los cuales son empleados tanto por la producción nacional como por los exportadores.

**204.** Por otra parte, las exportaciones totales de vigas de acero tipo I de la industria nacional registraron el siguiente comportamiento: en 1999 disminuyeron 52 por ciento y en el periodo investigado registraron un descenso de 10 por ciento. Cabe señalar que éstas representaron en promedio el 5 por ciento de la producción nacional orientada al mercado interno entre 1998 y 2000, lo cual desvirtúa el argumento de los exportadores en el sentido de que sería la caída de exportaciones la causa del daño alegado. En cualquier caso, este efecto se sumaría a la pérdida de mercado interno por parte de la industria nacional a causa de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, aunque en términos absolutos la proporción en el

aumento de las importaciones brasileñas fue significativamente mayor a la reducción de exportaciones en el periodo analizado.

**205.** El descenso registrado por la producción nacional en el año 2000 con respecto al año anterior, se reflejó en una menor utilización de la capacidad instalada de producción nacional de vigas de acero tipo I, al disminuir 4 puntos porcentuales respecto a los niveles alcanzados en 1999.

**206.** En relación con los inventarios promedio de la industria nacional, la Secretaría observó que en el año 2000 disminuyeron 50 por ciento respecto al nivel registrado en 1999; sin embargo, es importante destacar que éstos representaron en promedio menos de 2 por ciento de la producción nacional orientada al mercado interno entre 1998 y 2000. Asimismo, se observó que en el periodo investigado el nivel de empleo promedio de la industria nacional se incrementó 4 por ciento en relación con el nivel registrado en el periodo comparable anterior.

**207.** En la etapa preliminar, las empresas exportadoras argumentaron que, en todo caso, la causa del daño o la amenaza de daño debe ser atribuible a las importaciones de otros orígenes; además, el incremento considerable registrado por otras importaciones indica que la industria nacional no tiene la capacidad para abastecer al mercado mexicano. En esta etapa de la investigación, las empresas exportadoras argumentaron que para la correcta evaluación del impacto de las importaciones investigadas en la producción nacional, era necesario determinar el volumen real de países distintos de la República Federativa de Brasil considerando tanto de vigas "IPS" como "IPR" hasta 8 pulgadas de peralte, dado que se trata de bienes sustitutos e intercambiables, por lo tanto se deben incluir dentro de los indicadores nacionales las ventas internas de Altos Hornos de México de vigas "IPR" de 6 y 8 pulgadas.

**208.** Al respecto, y tal como se explicó en la sección de similitud entre los productos, la Secretaría determinó desestimar estos argumentos debido a que las importaciones de otros orígenes fueron prácticamente productos no investigados, de acuerdo con la información disponible, además de que dicha información indicó que la industria nacional tiene capacidad suficiente para cubrir la demanda nacional de las vigas investigadas y no fueron aportadas evidencias de pedidos no atendidos o imposibilidad para atender la demanda de algún consumidor.

#### **Efectos en las variables financieras**

**209.** Con la finalidad de determinar la influencia que tienen las ventas del producto similar en las utilidades y la condición financiera de la empresa, la Secretaría calculó la participación porcentual de los ingresos generados por las ventas de vigas de acero tipo I en los ingresos totales de la solicitante.

**210.** Al respecto, se observó que la participación porcentual de las ventas del producto vigas de acero tipo I en las ventas totales de Siderúrgica de Guadalajara fue de 20 por ciento en 1998, 23 por ciento en 1999 y 22 por ciento en el año 2000. Al analizar las participaciones que tienen las utilidades de operación del producto similar en las utilidades de la empresa, observó que éstas son elevadas: 67 por ciento en 1999 y de 90 por ciento en 2000.

**211.** Por otra parte, para el presente análisis financiero, la autoridad investigadora consideró la información de los estados financieros básicos auditados correspondientes a los años de 1998 a 2000 de Siderúrgica de Guadalajara, los indicadores de valor y volumen y el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar para dichos periodos. Además, con propósitos de comparabilidad se actualizó la información financiera mediante el método de cambios en el nivel general de precios, de acuerdo con lo que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

**212.** Siderúrgica de Guadalajara ha argumentado que las importaciones de vigas estructurales de acero tipo I originarias de la República Federativa de Brasil, propiciaron un desempeño financiero negativo del producto similar de fabricación nacional, toda vez que las utilidades brutas y de operación en términos nominales, disminuyeron 15 y 16 por ciento, respectivamente, en el periodo investigado con respecto al año anterior comparable.

**213.** En esta etapa de la investigación, las empresas exportadoras manifestaron que la situación financiera de Siderúrgica de Guadalajara se debilitó como resultado del segmento de productos diferentes a la viga estructural de acero tipo I que fabrica, para los que sí enfrenta competencia en el mercado nacional. En apoyo de su argumento, proporcionó información sobre las participaciones porcentuales del producto similar en los ingresos totales y la utilidad de operación de Siderúrgica de Guadalajara, señalando que los márgenes de ganancia del producto similar han seguido siendo altamente rentables.

**214.** Al respecto, la Secretaría observó que en 1999 la utilidad operativa de Siderúrgica de Guadalajara creció 9 por ciento en términos reales, debido a que el costo de ventas y los gastos de operación

disminuyeron 18 y 8 por ciento, respectivamente, aun cuando el ingreso por ventas decreció 14 por ciento, lo cual originó que el margen de operación registrara un incremento de 3 puntos porcentuales ubicándose en 14 por ciento.

**215.** En contraste, en el periodo investigado, enero-diciembre de 2000, la utilidad de operación de la solicitante descendió 43 por ciento, debido a que los ingresos por ventas de la empresa disminuyeron 11 por ciento, en tanto que los costos de venta y los gastos de operación se redujeron 8 y 1 por ciento, respectivamente. La caída en los ingresos proporcionalmente mayor a la reducción de costos implicó que el margen de operación mostrara una contracción de 5 puntos porcentuales al ubicarse en 9 por ciento.

**216.** Asimismo, la Secretaría observó que en 1999 la utilidad operativa de las ventas internas del producto similar se incrementó 6 por ciento, como reflejo de la combinación de un ligero crecimiento en el ingreso por ventas de 1 por ciento, y una reducción de 4 y 3 por ciento en los costos de venta y gastos de operación, respectivamente, hechos que se tradujeron en que el margen de operación del producto similar creciera en 2 puntos porcentuales ubicándose en 41 por ciento.

**217.** Para el 2000, la utilidad operativa de las ventas internas del producto similar disminuyó 23 por ciento, debido principalmente a que el ingreso por ventas registró una baja de 14 por ciento dada la reducción de 13 por ciento en términos reales en el precio interno, lo cual se reflejó en que el margen operativo del producto similar cayera 4 puntos porcentuales, ubicándose en 36 por ciento.

**218.** Adicionalmente, la Secretaría analizó para el periodo investigado la sensibilidad de las utilidades de operación de Siderúrgica de Guadalajara y de las ventas internas del producto similar fabricado por ésta, mediante el método del grado de apalancamiento operativo.

**219.** En ese sentido, se observó que la solicitante registró en el año 2000 un grado de apalancamiento operativo de 3.75, lo que significa que por cada punto porcentual de cambio en el ingreso por ventas, las utilidades de operación sufrirían un cambio de 3.75 por ciento. Asimismo, se observó que a nivel del producto similar la variabilidad de las utilidades de operación fue de 1.65, es decir, por cada punto porcentual de cambio en el ingreso por ventas, las utilidades de operación sufrirían una variación de 1.65 por ciento.

**220.** En 1999, el rendimiento sobre la inversión de Siderúrgica de Guadalajara se incrementó 1 punto porcentual al ubicarse en 5 por ciento, como reflejo del crecimiento en el margen operativo en dicho año. En el año 2000, este factor de rendimiento registró una baja de 2 puntos porcentuales para ubicarse en 3 por ciento, en virtud de que el margen de operación disminuyó como consecuencia de la baja en la utilidad operativa de la empresa.

**221.** Asimismo, la autoridad investigadora calculó la contribución que tienen las ventas internas del producto similar fabricado por la solicitante en el rendimiento sobre la inversión de Siderúrgica de Guadalajara. Al respecto, se observó que en 1999 la contribución de las ventas internas del producto similar y la contribución de los demás productos fabricados por la solicitante crecieron  $\frac{1}{2}$  punto porcentual al quedar en 3 y 1.5 por ciento, respectivamente.

**222.** En el 2000, la contribución de las ventas internas del producto similar al rendimiento sobre la inversión disminuyó  $\frac{1}{2}$  punto porcentual al ubicarse en 2.5 por ciento, como reflejo de la baja en el margen de operación del producto similar, mientras que los demás productos fabricados por la solicitante disminuyeron su contribución al rendimiento en 1 punto porcentual ubicándose en aproximadamente 0.5 por ciento.

**223.** A partir de lo señalado en los puntos 211 al 222 de esta Resolución, la Secretaría concluye que en el periodo sujeto a investigación, la utilidad de operación de las ventas internas del producto similar y de Siderúrgica de Guadalajara, descendieron como consecuencia de la baja de los ingresos por ventas de dicho producto, lo cual estuvo directamente vinculado con la disminución del precio interno de la viga de acero tipo I de fabricación nacional. Este hecho implicó que los factores de rentabilidad como el margen de operación del producto similar y de la empresa, así como el rendimiento sobre la inversión de la solicitante y la contribución del producto similar en dicho rendimiento, se redujeran en el periodo investigado.

**224.** Por lo que se refiere a los señalamientos de las empresas exportadoras de que la situación financiera de Siderúrgica de Guadalajara se debilitó como resultado del segmento de productos diferentes a la viga estructural de acero tipo I que fabrica, con base en lo señalado en el punto anterior de esta Resolución, la información disponible mostró que el margen de operación del producto similar disminuyó 4 puntos porcentuales debido a una contracción de los precios de venta en el mercado nacional.

**225.** Por otra parte, la Secretaría observó que en 1999 el flujo de caja de operación creció 364 por ciento, en virtud de que la utilidad neta se incrementó, siendo significativo que Siderúrgica de Guadalajara pasó de pérdidas a utilidades netas, como reflejo del favorable costo integral de financiamiento en dicho año.

**226.** No obstante, en el 2000, el flujo de efectivo operativo de la solicitante decreció 60 por ciento debido principalmente a que la utilidad neta disminuyó, inclusive registrando pérdidas netas, aun cuando los recursos generados vía capital de trabajo crecieron 213 por ciento en dicho año, lo que contribuyó a que la caída en el flujo de caja operativo fuera menor de lo que habría sido de no haberse registrado un comportamiento positivo en el capital de trabajo.

**227.** Asimismo, se observó que el efecto de las actividades financieras de la solicitante tuvo un impacto negativo importante en el flujo de efectivo de la compañía, lo que incidió en que se redujera en forma significativa el saldo final de caja con respecto al año anterior.

**228.** Por lo que se refiere a la capacidad de reunir capital, la autoridad investigadora analizó ésta a través del comportamiento de las razones de liquidez y apalancamiento financiero. Al respecto, observó que en 1999 la solicitante pudo haber cubierto 1.23 pesos de cada peso adeudado a corto plazo, lo que constituyó una recuperación de 6 centavos en la razón de circulante con respecto al año anterior, mientras que en el periodo investigado ésta disminuyó a 85 centavos, es decir, se deterioró 38 centavos debido principalmente al resultado de las actividades financieras de la solicitante.

**229.** Asimismo, la Secretaría observó que, de acuerdo con la prueba del ácido, en 1999 Siderúrgica de Guadalajara pudo haber cubierto 80 centavos por peso adeudado a corto plazo, en tanto que en el año 2000 dicho indicador de solvencia registró una significativa disminución de 39 centavos, al ubicarse en 42 centavos por peso de deuda de corto plazo.

**230.** En relación con el apalancamiento financiero se observó que en 1999 la deuda total de Siderúrgica de Guadalajara, representó 64 por ciento de sus activos totales y que para el año 2000 dicha proporción se incrementó a 77 por ciento, es decir, se registró un deterioro de 13 puntos porcentuales, debido principalmente a que la solicitante registró una desinversión de 12 por ciento en el activo total, mientras que los pasivos totales crecieron 5 por ciento en dicho año. Asimismo, el índice de apalancamiento financiero (de pasivo total a capital contable), refleja que la empresa adeudaba en 1999 un equivalente a 180 por ciento de su inversión neta, y que en el año 2000 se incrementó a 342 por ciento, lo que representa un alto grado de apalancamiento financiero, sobre todo si se toma en cuenta que el promedio de este indicador para la industria siderúrgica en los Estados Unidos Mexicanos en el año 2000 fue de 1.8 veces.

**231.** Con base en lo señalado en los puntos 224 al 230 de esta Resolución, la Secretaría determinó que la capacidad de reunir capital de la solicitante fue limitada en el periodo analizado, y que para el año 2000 ésta se deterioró, toda vez que el flujo de caja de operación y la solvencia de corto plazo disminuyeron significativamente, al tiempo que el nivel de apalancamiento financiero se elevó en dicho año.

#### **D. Otros factores de daño**

**232.** De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE, la Secretaría analizó la concurrencia de otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping que pudieran afectar a la industria nacional.

**233.** Siderúrgica de Guadalajara reiteró que el daño que registró la producción nacional de vigas de acero tipo I en el periodo enero-diciembre de 2000, fue consecuencia del volumen y de las condiciones en que se realizaron las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil; asimismo, indicó que no existe ningún otro factor que haya causado el daño, tal como el volumen y los precios de las importaciones de orígenes distintos del país investigado.

**234.** Al respecto, las empresas exportadoras comparecientes argumentaron que las causas del deterioro de los indicadores económicos de la producción nacional deben ser atribuibles al incremento sustancial de las importaciones originarias de países distintos del país investigado, así como de la disminución de las exportaciones de la industria nacional.

**235.** En adición de lo anterior, en esta etapa de la investigación, las exportadoras indicaron que el debilitamiento financiero de la solicitante debe ser atribuible principalmente a los problemas de competitividad de la industria nacional y a los bajos precios internacionales del acero. En apoyo de su aseveración, argumentaron que recientemente, la Secretaría de Economía incrementó el arancel a 35 por ciento para importaciones de aceros planos y estructurales procedentes de países con los cuales no se tienen acuerdos comerciales.

**236.** Al respecto, en la audiencia pública la Secretaría preguntó a los exportadores sobre una referencia adecuada para observar precios internacionales a lo que respondieron que no existen referencias internacionales y que no sería adecuado considerar el valor normal de la República Federativa de Brasil

como un precio internacional. De hecho, señalaron que las empresas exportadoras brasileñas, como cualquier otra empresa exportadora en el mundo, no establecen su precio de exportación en función de su valor normal, sino en función de las condiciones de oferta y demanda y de las barreras arancelarias o no arancelarias existentes en los mercados en que van a participar.

**237.** En relación con las importaciones de otros orígenes, tal como se explicó en el apartado de similitud de producto, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para considerar que se trató de productos no similares. Por lo que se refiere a la disminución de las exportaciones de la industria nacional, tal como se indica en el apartado de efectos sobre los indicadores nacionales, la magnitud de las mismas desvirtúa el argumento de los exportadores en el sentido de que sería su caída la causa del daño alegado.

**238.** Por lo que se refiere al ajuste arancelario a 35 por ciento para diversos productos siderúrgicos, la Secretaría determinó que dichas medidas, las cuales tienen una vigencia limitada, obedecieron más bien a las condiciones prevalecientes en el mercado internacional más que a medidas para contrarrestar prácticas desleales de comercio internacional lesivas para la industria nacional; de hecho, con el fin de hacer frente a las circunstancias adversas del mercado mundial del acero, diversos países han implementado medidas comerciales, entre ellos, los Estados Unidos de América, la Unión Europea, la República Popular de China, la República de Hungría, Canadá y la República de Chile.

**239.** Por otra parte, las empresas exportadoras argumentaron que en el mercado mexicano de vigas existe una división de mercado: por una parte, Siderúrgica de Guadalajara mantiene el segmento de vigas "IPS", y por otra, Altos Hornos de México el de las vigas "IPR". A su decir, esta división de mercado le permite a la solicitante mantener una situación de monopolio en cuanto a vigas "IPS" y con ello, fijar el precio en niveles por arriba de sus demás perfiles, en los que enfrenta competencia en el mercado nacional.

**240.** En apoyo de su aseveración, las exportadoras proporcionaron información sobre precios promedio de los perfiles que fabrica la solicitante (entre ellos las vigas "IPS") para el periodo de noviembre de 2000 a marzo de 2002, con base en los cuales, señalaron que en el periodo investigado y a partir del 5 de marzo de 2002, los precios de las vigas "IPS" registraron un diferencial positivo, el cual se ha ampliado con respecto al promedio simple de los demás perfiles. En ese sentido, argumentaron que la imposición de cuotas compensatorias a las importaciones de la República Federativa de Brasil, impediría la competencia y libre concurrencia de vigas de acero "IPS" en el mercado nacional; con ello, la solicitante continuaría obteniendo niveles de ganancias que le permitirán financiar las pérdidas generadas por el resto de los demás perfiles que fabrica.

**241.** Al respecto, Siderúrgica de Guadalajara, con el fin de desvirtuar lo argumentado por las exportadoras, en su escrito de alegatos sobre la audiencia pública, indicó que no existe ningún contrato, convenio o arreglo entre ella y Altos Hornos de México en el cual se cumpla lo señalado en el artículo 9 de la Ley Federal de Competencia.

**242.** Asimismo, argumentó que además de Aceros de Jalisco y la solicitante, en fecha posterior al periodo investigado, al menos otros dos fabricantes nacionales tienen la capacidad de fabricar vigas "IPS", puesto que cuentan con el equipo necesario para ello: Compañía Siderúrgica del Golfo, S.A. de C.V. y Aceros Corsa, S.A. de C.V., con los cuales no se ha establecido ningún contrato, convenio o arreglo conforme al artículo citado en el punto anterior. Además, argumentó que el mercado nacional está abierto a las importaciones de vigas "IPS".

**243.** Con base en esos argumentos señaló que no tiene poder en el mercado para establecer precios y, por tanto, la imposición de cuotas compensatorias a los productos brasileños no tiene como fin obtener niveles de ganancias que le permitan financiar las pérdidas derivadas del resto de los productos que fabrica.

**244.** Por su parte, con el fin de allegarse de mayores elementos, en la audiencia pública la Secretaría preguntó a las empresas exportadoras si tenían evidencias de algún pronunciamiento por parte de la Comisión Federal de Competencia de la existencia de prácticas monopólicas de la solicitante, al responder señalaron no haber un pronunciamiento en este sentido así como no se explicaron cómo ello se relacionaría con lo establecido en el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping.

**245.** Aunado a lo anterior, tal como se indica en el apartado de mercado nacional, en el periodo investigado, además de la solicitante, concurrió otro productor nacional. Asimismo, el grado de apertura del mercado mexicano implica que Siderúrgica de Guadalajara se vea imposibilitada en la práctica de imponer sus condiciones comerciales sin considerar la competencia de las importaciones; de hecho, las exportadoras reconocieron que además de los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa de Brasil, al menos los Estados Unidos de América y el Reino de España producen vigas "IPS". Por otra parte, es importante

destacar que, tal como se indica en los puntos 223 y 224 de esta Resolución, que en el periodo sujeto a investigación la utilidad de operación de las ventas internas del producto similar descendieron como consecuencia de la baja de los ingresos por ventas de dicho producto, lo cual estuvo directamente vinculado con la disminución del precio interno de la viga de acero tipo I de fabricación nacional.

**246.** Cabe señalar que la imposición, en su caso, de cuotas compensatorias a las importaciones del producto investigado tiene por objeto corregir la distorsión en los precios generada por la concurrencia de las importaciones al mercado nacional en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, pero no impedir la importación de estos productos en el mercado nacional.

**247.** Por otra parte, la Secretaría reitera que no tuvo conocimiento de que otros factores, como la tecnología, productividad o factores competitivos de la industria nacional, pudieran haber explicado el desempeño desfavorable de la producción nacional.

#### **E. Elementos adicionales**

##### **Perfil de la industria del país exportador**

**248.** En la solicitud de inicio, la solicitante señaló la probabilidad fundada del incremento de las importaciones de vigas de acero tipo I originarias de la República Federativa de Brasil, y en virtud de que tales importaciones se llevarían a cabo en condiciones de discriminación de precios, sus efectos potenciales se traduciría en un deterioro aún mayor de sus principales indicadores económicos y financieros.

**249.** En los puntos 179 a 181 de la resolución preliminar, la Secretaría analizó la información y argumentos de la solicitante y de las exportadoras. Con base en ello, determinó de forma preliminar que la industria brasileña de vigas de acero tipo I, cuenta con suficiente capacidad libremente disponible en relación con la producción y el mercado mexicano. Este hecho, aunado a la tendencia creciente de las importaciones investigadas, los precios a los que concurren al mercado mexicano y la importancia de éste para las exportaciones brasileñas, sustentan la probabilidad de que se registre un incremento en las exportaciones brasileñas de vigas de acero tipo I en condiciones de dumping, que puede verse agravado por las medidas implementadas por el gobierno norteamericano para proteger su industria siderúrgica y al entorno económico actual.

**250.** Al respecto, las exportadoras argumentaron que en la resolución preliminar no existe un pronunciamiento por parte de la autoridad investigadora sobre amenaza de daño a la industria nacional en el periodo investigado. Por ello, ad cautelam y con el fin de desvirtuar lo referido en el punto anterior, indicaron que era errónea la conclusión de que la industria brasileña de vigas de acero tipo I cuenta con capacidad libremente disponible, puesto que este indicador se refiere a la capacidad teórica de diseño del equipo en que se fabrican diversos productos (perfiles U, T, canales, ángulos, entre otros, además de las vigas I).

**251.** En apoyo de su aseveración, tomando en cuenta que no existen datos específicos sobre la industria brasileña de vigas IPS, presentaron cifras de producción de perfiles de la industria brasileña (ligeros, medianos y pesados, los que incluyen perfiles U, T, canales, ángulos, entre otros, además de las vigas I), así como la producción y capacidad instalada conjunta de estos productos, la cual es representativa de la industria brasileña, al constituir prácticamente la totalidad de la producción en la República Federativa de Brasil.

**252.** Además de lo indicado, las exportadoras señalaron que podrán seguir exportando al mercado de los Estados Unidos de América, puesto que la medida de salvaguarda impuesta por ese país no incluyó a las vigas I; la economía brasileña mostró un mejor desempeño en 2001 con respecto al comportamiento de la mexicana y las expectativas para 2002 son mejores para la República Federativa de Brasil que para los Estados Unidos Mexicanos; la escasez de energía eléctrica en la República Federativa de Brasil ha sido resuelta. Con base en lo anterior, las exportaciones señalaron que el mercado brasileño es más viable que el mexicano y no se producirá una reorientación de sus exportaciones a otros mercados.

**253.** Al respecto, Siderúrgica de Guadalajara señaló que la economía brasileña registró una desaceleración en 2001 con respecto al 2000; en particular, la industria manufacturera disminuyó de 6.6 a 1.4 por ciento. Asimismo, de junio de 2001 y hasta febrero de 2002 el racionamiento energético continuó en un 20 y 25 por ciento, pero no afecta a la industria siderúrgica, puesto que la misma produce el 40 por ciento de la energía eléctrica que consume.

**254.** Lo indicado en el punto anterior, aunado a la devaluación de la moneda brasileña y la inflación registrada en la República Federativa de Brasil de 2000 a 2001, que se reflejó en la disminución de la demanda doméstica, permitió a la industria brasileña de vigas aumentar sus exportaciones. De hecho, como se señaló en la etapa anterior, con base en información del Instituto Brasileño de Siderurgia, en el periodo

enero-septiembre de 2001, las exportaciones de productos largos (donde se incluye el producto investigado) observaron un crecimiento del 6.3 por ciento en relación con el mismo periodo del año anterior, al pasar de 668,300 a 710,100 toneladas. Asimismo, la fuente señalada indica que las ventas domésticas de acero crecerán 6 por ciento en 2002, mientras que las exportaciones aumentarán 20 por ciento.

**255.** Por otra parte, la solicitante indicó que en 2001, Gerdau realizó inversiones significativas al adquirir plantas, principalmente en los Estados Unidos de América, lo que, aún ante la situación difícil por la que atraviesa la industria brasileña, le permitió incrementar la producción de laminados en la República Federativa de Brasil y ser el principal exportador de estos productos en el año indicado. En el mismo sentido, la solicitante señaló que la exportadora Belgo Mineira desarrolló un plan de inversiones para el periodo de 2001 a 2004, de las cuales el 40 por ciento está destinado para la expansión de su capacidad de laminación.

**256.** Por lo que se refiere a la aseveración de que no existe una determinación sobre amenaza de daño, la Secretaría considera que es inexacta, puesto que en el punto 188 de la resolución preliminar se indica que en el periodo investigado las importaciones investigadas importadas de la República Federativa de Brasil en condiciones de discriminación de precios causaron daño a la producción nacional del bien similar y junto con los puntos 179 al 181 de la resolución indicada, se analizaron los indicadores previstos en el artículo 3.7 del Acuerdo Antidumping; asimismo, en razón de los resultados del análisis señalado de amenaza de daño, se consideró necesario establecer cuotas compensatorias provisionales a fin de evitar que el deterioro de la industria nacional continuara durante el procedimiento.

**257.** En relación con la capacidad disponible de la industria brasileña de vigas de acero tipo I y la importancia que representaría para el mercado mexicano, en esta etapa de la investigación, la Secretaría consideró la información aportada por Gerdau, Belgo Mineira y Barra Mansa, indicada en el punto 251 de esta Resolución, relativa a producción de perfiles y capacidad instalada con que cuentan esas exportadoras para la fabricación de estos productos.

**258.** En ese sentido, la Secretaría observó que en el periodo de 1998 a 1999 la producción conjunta de las exportadoras de perfiles (que incluye al producto investigado) se incrementó en 24 por ciento; para el 2000 este incremento fue de 16 por ciento. Por su parte, la capacidad instalada aumentó 1 por ciento de 1998 a 2000.

**259.** Con base en esta información, se obtuvo una capacidad libremente disponible de perfiles de las exportadoras (capacidad instalada menos la producción) que disminuye 52 por ciento entre 1998 y el 2000, pero equivale al 108 por ciento de la producción nacional del producto investigado o al 98 por ciento del mercado mexicano del producto investigado (vigas IPS).

**260.** Por otra parte, con base en la información específica de la industria de vigas de acero tipo I de la República Federativa de Brasil, relativa a exportaciones la Secretaría corroboró lo indicado en la resolución preliminar por lo que se refiere a las exportadoras del producto objeto de la investigación: éstas registraron un incremento de 134 por ciento entre 1998 y 2000. En el periodo investigado, enero-diciembre de 2000, destinaron el 50 y 20 por ciento de sus exportaciones al mercado mexicano y a los Estados Unidos de América, respectivamente, principales destinos de dichas exportaciones. Ese comportamiento es indicativo de que el mercado mexicano es un destino importante de las exportaciones brasileñas de vigas de acero "IPS".

**261.** Por lo que se refiere a los inventarios, los correspondientes a los totales de las empresas exportadoras registraron un crecimiento de 50 por ciento entre 1998 y 2000. El monto de inventarios totales reportados en el periodo investigado, enero a diciembre de 2000, es equivalente al 5 y el 4 por ciento de la producción nacional y del consumo nacional aparente de la industria mexicana productora de vigas de acero tipo I, respectivamente.

**262.** Por otra parte, contrario a lo argumentado por las exportadoras de que el crecimiento de exportaciones de la República Federativa de Brasil al mercado mexicano entre 1998 y 2000 no es representativo, la información del SICM indica que el crecimiento continuó en 2001 con respecto al año anterior, al incrementarse 22 por ciento.

**263.** Con base en lo descrito en los puntos 257 al 262 de esta Resolución, la Secretaría determinó que aún con la información aportada por las exportadoras en la etapa final de la investigación, la industria brasileña de vigas de acero tipo I cuenta con suficiente capacidad libremente disponible en relación con la producción y el mercado mexicano. Este hecho, aunado a la tendencia creciente de las importaciones investigadas, los precios a los que concurren al mercado mexicano, la importancia de éste para las

exportaciones brasileñas, así como la capacidad libremente disponible de perfiles con que cuenta la industria brasileña indican la probabilidad fundada de que se registre un incremento de las exportaciones brasileñas de estos productos al mercado mexicano en condiciones de dumping, que, en ausencia de cuotas compensatorias, agravaría el daño registrado por la industria nacional.

#### **Compromiso de los exportadores**

**264.** Las exportadoras propusieron un compromiso para dar por concluida la investigación que, a su juicio, permitiría la sana competencia y beneficiaría a los consumidores tanto en precios como en la oferta.

**265.** Al respecto, las exportadoras indicaron el volumen y precio propuesto, al cual se le agregaría el arancel correspondiente y derechos de trámite aduanero y los gastos de internación para llevar el producto hasta Guadalajara, que a su entender es el mercado donde se establece la competencia entre el producto importado de la República Federativa de Brasil y el fabricado por la solicitante, los cuales no causarían daño a la industria nacional.

**266.** En relación con el compromiso propuesto por las exportadoras, la solicitante argumentó que el mismo no cumple con los términos legales para llevarse a cabo: el precio propuesto permitiría continuar con la discriminación de precios; no especifica el tipo de vigas de acero, el volumen o cupo de exportación propuesto representa el 10.5 por ciento del consumo nacional aparente en el periodo investigado; el mecanismo de monitoreo propuesto es complejo, ineficiente y costoso; no se indican las sanciones en el caso de la renuncia al compromiso por parte de las exportadoras o de los productores y no se establece la sanción o consecuencia del incumplimiento de los términos del compromiso.

**267.** Por su parte, la Secretaría evaluó la propuesta presentada por las exportadoras. Para ello, realizó un ejercicio para estimar cuál sería el precio más apropiado para establecer, en su caso, el compromiso a fin de evitar el posible daño a la industria nacional, en los siguientes términos:

- A.** Al precio promedio al que se realizaron las importaciones de vigas de acero procedentes de la República Federativa de Brasil en el periodo investigado, enero-diciembre de 2000, se aplicó el arancel correspondiente y los derechos de trámite aduanero, así como los gastos de internación correspondientes de los cuales se tuvo información.
- B.** Se estimó un precio de importación, el cual se ajustó con los gastos de internación correspondientes, que permitiera a la industria nacional competir en igualdad de circunstancias con el producto importado. Adicionalmente, se realizó un ejercicio estadístico para determinar la elasticidad-precio de la demanda que combinara dos elementos relevantes: coexistencia entre un precio no lesivo para la industria y la participación factible para los exportadores.

**268.** Los resultados del ejercicio realizado permitieron a la Secretaría determinar que los términos propuestos por las exportadoras no son factibles para establecer un compromiso, puesto que eran similares a las condiciones desleales en que se realizaron las importaciones de vigas de acero tipo I originarias de la República Federativa de Brasil en el periodo enero-diciembre de 2000. Como alternativa, la Secretaría propuso un precio no lesivo para la industria de modo que se pudiera eliminar el efecto perjudicial del dumping, en cierta cantidad mayor al indicado por los exportadores, pero no fue aceptado por ellos.

#### **Cuota compensatoria menor a los márgenes de dumping**

**269.** Las empresas exportadoras argumentaron que la decisión de la Secretaría de imponer cuotas compensatorias provisionales equivalentes a los márgenes de dumping encontrados no es consistente con el principio reconocido como "lesser duty rule", o "derecho inferior al margen", fundamentado en la legislación en la materia. Solicitaron a la Secretaría evaluar la pertinencia de aplicar cuotas compensatorias inferiores a los márgenes encontrados, si existía la posibilidad de que con ello se eliminara el daño.

**270.** En apoyo a su afirmación, las exportadoras indicaron que una cuota compensatoria equivalente a la subvaloración del precio de las importaciones investigadas en relación con el precio de venta al mercado interno de la industria nacional hubiera sido suficiente para impedir que el supuesto deterioro de la industria nacional continuara en la etapa final del presente procedimiento, puesto que habría permitido la competencia externa en beneficio de los consumidores.

**271.** En cuanto a la solicitud de las exportadoras de aplicar cuotas compensatorias menores a los márgenes de dumping encontrados, el productor nacional argumentó que el artículo 62 de la LCE establece que es posible aplicar este principio cuando la cuota compensatoria sea suficiente para desalentar las importaciones en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional; asimismo, ni la LCE ni el RLCE hacen referencia alguna a la subvaloración ni la vinculan con la regla de "derecho inferior al margen"

ni mucho menos establecen que debe existir una correspondencia biunívoca entre el margen de subvaloración y la cuota compensatoria.

**272.** Aunado a lo anterior, la solicitante indicó que la subvaloración no puede ser considerada como único elemento para determinar si este principio debe aplicarse, puesto que además, deben tomarse en cuenta factores tales como la capacidad exportadora del país investigado; la posibilidad de profundizar la práctica desleal con precios aún más bajos, apoyada en precios altos en su mercado interno; sus prácticas comerciales de exportación; así como las condiciones económicas del mercado nacional. En consecuencia, la solicitante consideró que las cuotas compensatorias definitivas no deberían ser menores a los márgenes de discriminación de precios encontrados. No obstante, cabe señalar que la solicitante no sustentó numéricamente o con elementos objetivos su oposición a esta medida.

**273.** Tomando en cuenta los argumentos vertidos tanto por las exportadoras como por la solicitante, y con base en lo establecido en los artículos 62 de la LCE, 90 del RLCE y 9.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró pertinente evaluar la posibilidad de aplicar cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de discriminación de precios determinados en la etapa final del procedimiento, en un monto suficiente para restablecer las condiciones leales de competencia y eliminar el daño a la industria nacional.

**274.** Para tal efecto, y en ausencia de información de precios internacionales de vigas de acero "IPS" que pudieran establecerse como referencia, la Secretaría consideró como un precio no lesivo para la industria nacional su precio de venta al mercado interno previo al periodo investigado.

**275.** Asimismo, la Secretaría calculó el monto suficiente para llevar el producto importado de la República Federativa de Brasil a un nivel no lesivo para la industria nacional y que no fuera prohibitivo para las empresas que quisieran recurrir a su importación, en términos similares a los mencionados en el punto 267 de esta Resolución. Para ello, se consideró el precio de importación del periodo investigado a un nivel puerto de entrada, el cual se ajustó con los gastos asociados a la introducción al país de dichas importaciones hasta la zona del Bajío, donde se concentraron las ventas tanto del producto nacional como del importado (arancel y derechos de trámite aduanero, fletes y seguros internos y otros gastos de internación).

**276.** Como resultado del ejercicio anterior, la Secretaría apreció que con la aplicación de una cuota compensatoria de 42.49 por ciento a las importaciones de vigas de acero tipo I de origen brasileño, el precio promedio de las mismas se ubicaría en un nivel relativo que les permitiría competir en igualdad de circunstancias con el precio no lesivo de la industria nacional (previo al periodo investigado), de manera que se eliminaría el daño y la distorsión generada por las importaciones en condiciones de dumping.

**277.** Como resultado de lo anterior, y atendiendo la petición de los exportadores, así como las características específicas de la industria y las condiciones del mercado, la Secretaría determinó procedente aplicar una cuota compensatoria de 42.49 por ciento, que es menor a los márgenes de dumping encontrados y suficiente para eliminar el daño a la industria nacional.

**278.** Por otra parte, la solicitante consideró necesario la aplicación del "Acuerdo por el que se Establecen las Normas para la Determinación del País de Origen de Mercancías Importadas y las Disposiciones para su Certificación en Materia de Cuotas Compensatorias", en virtud de que, a su decir, era patente la habilidad de importadores y exportadores para eludir cuotas compensatorias (manipulación de precios, uso intencional o no de fracciones arancelarias incorrectas y certificados de uso final falsos) y que está involucrado un producto cuya naturaleza dificulta la verificación de origen, además de la confusión generada por la diversidad de productos de acero que ingresan al país por la fracción investigada.

#### Conclusiones

**279.** Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en los puntos 156 al 278 de esta Resolución, la Secretaría concluyó que en el periodo investigado, enero-diciembre de 2000, las importaciones de vigas de acero tipo I, denominadas "IPS", con un peralte de 4, 5 y 6 pulgadas, originarias de la República Federativa de Brasil en condiciones de discriminación de precios causaron daño a la producción nacional del producto similar; entre los principales factores que llevaron a esta conclusión figuran los siguientes:

- A.** En el periodo analizado las importaciones investigadas aumentaron 1,126 por ciento, lo que se reflejó en una mayor participación, y un aumento en el consumo nacional aparente que pasó de 1 al 11 por ciento de 1999 a 2000.

- B. En el periodo investigado, enero-diciembre de 2000, se registró una significativa subvaloración del precio de las importaciones investigadas en condiciones de dumping en relación con el precio nacional similar y de otras fuentes de abastecimiento, lo que explicó su crecimiento y mayor participación en el mercado nacional.
- C. El precio de venta al mercado interno de la industria nacional disminuyó como resultado del incremento de las importaciones y las condiciones a las que concurren al mercado nacional.
- D. Asimismo, debido a las condiciones en que se realizaron las importaciones investigadas, los principales indicadores económicos de la industria nacional, entre ellos producción, participación de mercado, ventas al mercado interno y utilización de la capacidad instalada, registraron un deterioro en el periodo investigado.
- E. En el 2000 la utilidad de operación de las ventas internas del producto similar y de Siderúrgica de Guadalajara descendió como consecuencia de la baja de los ingresos por ventas de dicho producto, directamente vinculada con la disminución del precio interno de la viga de acero tipo I de fabricación nacional.
- F. Lo anterior, implicó que los factores de rentabilidad y el margen de operación del producto similar y de la empresa, el rendimiento sobre la inversión de la solicitante y la contribución del producto similar en dicho rendimiento, se redujeran en el periodo investigado.

**280.** Con base en lo indicado en el punto anterior, así como lo establecido en los puntos 269 al 277 de esta Resolución, la Secretaría determinó establecer una cuota compensatoria definitiva de 42.49 por ciento sobre las importaciones de vigas de acero tipo I, denominadas "IPS", con un peralte de 4, 5 y 6 pulgadas, originarias de la República Federativa de Brasil, clasificadas en la fracción arancelaria 7216.32.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, a fin de restablecer las condiciones leales de competencia y eliminar el daño a la industria nacional.

#### RESOLUCION

**281.** Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios y se impone una cuota compensatoria definitiva de 42.49 por ciento, sobre las importaciones de vigas de acero tipo I, denominadas "IPS", con un peralte de 4, 5 y 6 pulgadas, originarias de la República Federativa de Brasil, clasificadas en la fracción arancelaria 7216.32.01 o por la que posteriormente se clasifiquen, de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, independientemente del país de procedencia.

**282.** 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.

**283.** Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria a que se refiere el punto 281 de esta Resolución, en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

**284.** De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, los importadores del producto investigado que conforme a esta Resolución deban pagar la cuota compensatoria señalada en el punto 281 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 conforme 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 **Diario Oficial de la Federación** del 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión los días 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 junio de 2000, 1 de marzo, 23 de marzo, 29 de junio de 2001 y 6 de septiembre de 2002.

**285.** 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.

**286.** Notifíquese a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

**287.** Archívese como caso total y definitivamente concluido.

**288.** La presente Resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

México, D.F., a 20 de septiembre de 2002.- El Secretario de Economía, **Luis Ernesto Derbez Bautista**.- Rúbrica.

**ACLARACION al Acuerdo por el que se da a conocer la entrada en vigor del Quinto Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica No. 8 suscrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República del Perú, publicado el 24 de septiembre de 2002.**

---

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

ACLARACION AL ACUERDO POR EL QUE SE DA A CONOCER LA ENTRADA EN VIGOR DEL QUINTO PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA No. 8 SUSCRITO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DEL PERU.

En la Primera Sección, página 16, renglón 25, cuarto considerando, dice:

través del Decreto Supremo No. 018-2002-ITINCI publicado el 13 de septiembre de 2002 en el Diario Oficial ...

Debe decir:

través del Decreto Supremo No. 018-2002-ITINCI publicado el 13 de julio de 2002 en el Diario Oficial ...

México, D.F., a 26 de septiembre de 2002.- La Directora General de Asuntos Jurídicos, **María del Refugio González Domínguez**.- Rúbrica.