

SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCION preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con diámetro exterior superior a 406.4 mm., mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Federal de Alemania, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCION PRELIMINAR DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE TUBERIA DE ACERO AL CARBONO CON COSTURA LONGITUDINAL RECTA, CON DIAMETRO EXTERIOR SUPERIOR A 406.4 MM., MERCANCIA CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 7305.11.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo 05/06, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución preliminar de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS

Presentación de la solicitud

1. El 7 de febrero de 2006, por conducto de su representante legal, compareció la empresa Tubacero, S.A. de C.V., en adelante Tubacero o la solicitante, para solicitar el inicio de la investigación administrativa en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, en contra de las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, de diámetro exterior mayor a 406.4 mm. (en espesores desde 0.562 y hasta 1 pulgada), originarias de la República Federal de Alemania, independientemente del país de procedencia.

2. La solicitante argumentó que en el período comprendido de enero a octubre de 2005, dichas importaciones se efectuaron en volúmenes considerables y en condiciones de discriminación de precios, por lo que causaron daño importante o amenaza de daño importante a la industria nacional de la mercancía similar, lo cual se reflejó en efectos negativos en sus indicadores relevantes, tales como producción, precios y ventas al mercado interno, así como en utilización de capacidad instalada, empleo y utilidad de operación. La Secretaría consideró apropiado establecer como periodo investigado del 1 de enero al 31 de diciembre de 2005, a efecto de que la información que sea proporcionada y analizada en el transcurso de la investigación sea lo más actualizada posible, permitiendo así a la autoridad investigadora allegarse de los elementos suficientes para la determinación preliminar y definitiva de la práctica desleal de comercio internacional.

Solicitante

3. Tubacero es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones el ubicado en avenida Lázaro Cárdenas 2400 Oriente, Unidad PD-11, colonia Valle Oriente, 66260, Garza García, Nuevo León, cuya principal actividad consiste en la fabricación y venta de tubería de acero de diversos tipos.

4. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior, en adelante LCE, la solicitante manifestó que durante el periodo comprendido del 1 de enero al 31 de octubre de 2005, representó el 100 por ciento de la producción nacional de los productos idénticos o similares a los importados en condiciones de discriminación de precios y que causan daño importante a la rama de producción nacional. Para acreditar lo anterior presentaron escrito de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, en lo sucesivo CANACERO, en el cual se hace contar que representa el 100 por ciento de la producción nacional.

Investigación relacionada

5. Es importante tener presente que el 27 de mayo de 2005, la Secretaría publicó en el DOF la resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta en diámetros exteriores mayores de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas (406.4 y hasta 1,219.2 mm.) inclusive, con espesores de pared desde 0.188 y hasta 1.000 pulgadas (4.77 a 25.4 mm.), inclusive en ambos extremos, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 7305.11.01 y 7305.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE. Mediante esta Resolución se impusieron a dichas importaciones cuotas compensatorias definitivas de 6.77 y 25.43 por ciento, dependiendo de la empresa exportadora. Es importante destacar que esta investigación se distingue de la analizada en la presente Resolución, por referirse a una cobertura más amplia del producto (en cuanto a espesores de pared, proceso de soldadura e incluso fracciones arancelarias).

Información sobre el producto**Similitud de producto****Descripción general del producto**

6. De acuerdo con información que se encuentra en el expediente administrativo, la tubería objeto de esta investigación originaria de la República Federal de Alemania y el producto similar de fabricación nacional, se producen principalmente bajo la norma del Instituto Americano del Petróleo API 5L. Esta mercancía es un commodity de uso común fundamentalmente en obras de las industrias gasera, petrolera e hidráulica; técnica y/o comercialmente se conoce como tubería de línea de acero al carbono con costura longitudinal recta, de gran diámetro, soldada mediante el proceso de arco sumergido (DSAW/SAW), en diámetros exteriores mayores de 16 y hasta 48 pulgadas, inclusive.

Régimen arancelario

7. La tubería objeto de esta investigación se clasifica en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, en donde la unidad de medida establecida es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales se realizan normalmente en metros lineales. Ahora bien, conforme a la nomenclatura arancelaria de dicha tarifa, en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE se clasifican a "los demás tubos (por ejemplo: soldados o remachados) de sección circular con diámetro exterior superior a 406.4 mm., de hierro o acero, tubos de los tipos utilizados en oleoductos o gasoductos: soldados longitudinalmente con arco sumergido, con espesor de pared inferior a 50.8 mm."

8. En cuanto al tratamiento arancelario, de conformidad con los periodos de desgravación establecidos en los acuerdos comerciales de los que los Estados Unidos Mexicanos es parte y los decretos que establecieron la tasa aplicable para 2004 y 2005 para las mercancías importadas por la fracción arancelaria 7305.11.01, publicados el 31 de diciembre de 2003 y el 29 de diciembre de 2004, respectivamente, en 2004 y 2005 las importaciones de países con los que se tienen acuerdos o convenios comerciales (entre ellos, la Comunidad Europea, de la que la República Federal de Alemania forma parte) se sujetaron a un arancel ad valorem en el rango de cero a 5 por ciento, dependiendo del país de que se trate. En el caso de las importaciones de Japón el arancel establecido en 2005 se ubicó en 18 por ciento.

9. Por lo que se refiere a las importaciones clasificadas en la fracción arancelaria 7305.11.01 originarias de países con los cuales no se tenían acuerdos comerciales, en 2004 se sujetaron a un arancel ad valorem de 18 por ciento, el cual disminuyó a 15 por ciento conforme a lo establecido en el decreto por el que se modifican diversos aranceles de la TIGIE, publicado en el Diario Oficial de la Federación, en lo sucesivo DOF, el 30 de diciembre de 2004.

Características físicas y técnicas

10. Tubacero indicó que la tubería objeto de investigación se fabrica principalmente en las dimensiones y especificaciones técnicas que establece la norma del American Petroleum Institute 5L (API 5L), de la cual proporcionó copia, con su respectiva traducción al español de la parte que incluye las especificaciones técnicas y químicas de dicha tubería. Con base en esta norma, Tubacero indicó que la tubería objeto de análisis presenta costura longitudinal recta efectuada mediante el proceso denominado arco sumergido (DSAW / SAW), el espesor de pared se encuentra desde 0.562 y hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros), en tanto que el diámetro exterior en un rango mayor a 16 y hasta 48 pulgadas (457.2 y 1219.2 milímetros, respectivamente); esta tubería contiene como máximo de carbono, manganeso, fósforo, azufre y equivalente de carbono el 0.26, 1.85, 0.030, 0.015 y 0.43 por ciento, respectivamente, así como un máximo de 0.15 por ciento de otros elementos (Nb, V y Ti).

11. En esta etapa de la investigación, Europipe GMBH y UPC Universal Piping GMBH, en lo sucesivo Europipe y UPC respectivamente, indicaron que la tubería relevante para fines de la presente investigación es la que se utilizó en el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad", que además de presentar las características y especificaciones indicadas en el punto anterior y fabricarse mediante la norma API-5L, debe cumplir con especificaciones establecidas por la norma de Petróleos Mexicanos, en lo sucesivo PEMEX, NRF-001-PEMEX-2000. De hecho, continuaron argumentado las empresas comparecientes que la tubería que exportaron al mercado mexicano corresponde a tubería de acero en línea con costura longitudinal recta efectuada mediante el proceso de soldadura denominado arco sumergido (DSAW), bajo las especificaciones API-5L-X60 y de la norma NRF-001-PEMEX-2000, en diámetros de 36, 24 y 42 pulgadas y con espesor de pared de 0.938, 0.688 y 1.062 pulgadas, respectivamente.

12. De esta manera, Europipe y UPC argumentaron que la tubería objeto de la presente investigación es la tubería que cumple con la descripción establecida en el punto 10 de esta Resolución (lo cual fue establecido en los puntos 11 y 53 de la resolución de inicio), pero que incluya la norma de PEMEX referida en el punto anterior. De esta manera, en lo que respecta a ellas, la tubería que no cumpla con lo anterior, consideran que debe excluirse de la investigación.

13. En relación con lo señalado por Europipe y UPC, la empresa solicitante reiteró que la tubería objeto de esta investigación es aquella que cumple con las especificaciones físicas y técnicas establecidas en la resolución de inicio y no sólo a la tubería para "hidrocarburos amargos", que cumple con la norma NRF-001-PEMEX-2000, puesto que en la industria que utiliza la tubería objeto de esta investigación es práctica normal que existan otras "normas" con requerimientos específicos de clientes, similar a la de PEMEX.

14. En relación con lo señalado por las empresas comparecientes y la propia solicitante, la Secretaría consideró que si bien la tubería que dio origen a la presente investigación debe cumplir especificaciones de la norma de PEMEX (para servicio amargo), su uso en otras industrias como la gasera y la hidráulica (como se indica más adelante), no necesariamente requeriría cumplir con dicha norma, incluso podría cumplir con especificaciones de otras normas establecidas específicamente por los clientes. En este sentido, la tubería para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad", "es traje a la medida" y parte de la tubería objeto de la presente investigación. De esta manera, la Secretaría reitera que las características físicas y técnicas que identifican al producto objeto de la presente investigación corresponden a las establecidas en los puntos 11 y 53 de la resolución de inicio, mismas que se indican de nueva cuenta en el punto 10 de la presente Resolución.

15. Adicionalmente, en la solicitud de inicio Tubacero proporcionó diversa documentación, la cual se describe de forma detallada en el punto 12 de la resolución de inicio, a partir de la cual proporcionó cuadros comparativos con las especificaciones de tubería de la República Federal de Alemania y la de fabricación nacional, así como de dichas tuberías con respecto a las dimensiones y especificaciones técnicas que establece la norma del Instituto Americano del Petróleo API 5L para la tubería objeto de esta investigación. A partir de dichos cuadros comparativos, Tubacero indicó que el producto investigado y el producto nacional son prácticamente idénticos.

16. Con base en la documentación y los cuadros comparativos referidos en el punto anterior de esta Resolución, así como lo establecido en otros medios de prueba aportados por la solicitante y por las empresas Europipe y UPC, entre los que se encuentra la orden de compra de tubería de acero al carbón con costura longitudinal de la empresa Líneas de Producción, S.A. de C.V., en adelante LIPSA, tanto a Tubacero como las empresas comparecientes, la Secretaría encontró elementos suficientes que le permiten determinar que, en efecto, la tubería importada de la República Federal de Alemania y la nacional presentan prácticamente las mismas especificaciones físicas y técnicas, así como composición química. De hecho, este aspecto de la investigación no fue objeto de discusión alguna por parte de las empresas comparecientes.

Proceso Productivo

17. De acuerdo con información que se encuentra en el expediente administrativo, los insumos para la fabricación de esta tubería son la placa o rollo de acero de bajo carbono, desde grado A hasta X-80, material fundente y alambre de acero para soldadura. En cuanto a la producción de esta mercancía, en esta etapa de la investigación la solicitante aclaró que esta tubería, además de fabricarse mediante los métodos conocidos como "UO" o el llamado "formado continuo", que aunque distintos, son tecnológicamente competitivos entre sí y la utilización de uno u otro no aporta ventajas significativas de tiempo y costo, también se fabrica mediante el proceso denominado "rolado piramidal".

18. A partir de los diagramas de fabricación mediante dichos métodos, que la solicitante aportó en su solicitud de inicio, se apreció que la producción de la tubería investigada mediante formado continuo se lleva a cabo de la siguiente manera: generalmente la placa en rollo se corta en tiras, las cuales mediante este proceso adquieren la forma cilíndrica; posteriormente, los tubos se sueldan por resistencia eléctrica, luego son enfriados y cortados; a continuación, la tubería es sometida a diversas pruebas, después de las cuales es biselada; posteriormente, se somete a una inspección final, para luego enviarse al almacén y área de embarque.

19. Por lo que se refiere al método de rolado piramidal, en éste también la placa en rollo casi siempre se corta en tiras, las cuales adquieren la forma cilíndrica por rolado piramidal; a continuación los tubos son punteados para después ser soldados mediante el proceso de arco sumergido; finalmente, los tubos son sometidos a diversas pruebas, después de las cuales se envían al almacén y/o área de embarque. En cuanto al diagrama que al parecer corresponde al proceso denominado "UO" (en la siguiente etapa de la investigación, en su caso, la solicitante podrá realizar las aclaraciones correspondientes), se apreció que una vez que se tiene la forma cilíndrica se aplica soldadura automática por punteo, para luego ser soldados tanto en el interior como en el exterior; a continuación la tubería es biselada y sometida a una inspección final, para luego marcarse, pintarse y proteger los biseles. Después de lo anterior, se envían al almacén y/o área de embarque.

20. Por su parte, las empresas comparecientes, en particular la que es fabricante, indicaron que producen la tubería mediante dos procesos de prensado y uno llamado de expansión, los dos primeros los denominó "U" y "O", respectivamente, en tanto que el tercero como "E"; asimismo, indicó que para fabricar pequeñas cantidades de tubería utiliza el proceso denominado rolado piramidal ("TRB"). Sin embargo, no aportaron información sobre la descripción de cada uno de estos procesos de producción.

Usos y funciones

21. La función principal de la tubería investigada es la conducción de fluidos, entre los que se encuentran principalmente gas, petróleo y agua, por lo que la mercancía en cuestión, tanto la importada como la de fabricación nacional, es utilizada fundamentalmente en obras de las industrias gasera y petrolera, y en menor medida en la hidráulica.

Normas

22. Tal como se señaló anteriormente, la tubería objeto de investigación se fabrica principalmente en las dimensiones y especificaciones técnicas que establece la norma de American Petroleum Institute 5L (API 5L), aunque también bajo especificaciones adicionales que establecen normas de quien requiere dicha tubería; a manera de ejemplo, la tubería que dio origen a esta investigación, además de las establecidas en la norma API 5L, cumple con especificaciones contenidas en la norma de PEMEX, NRF-001-PEMEX-2000.

Inicio de la investigación

23. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, el 23 de mayo de 2006, se publicó en el DOF la resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con diámetro exterior superior a 406.4 mm., mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, originaria de la República Federal de Alemania, independientemente del país de procedencia.

Convocatoria y notificaciones

24. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a las 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.

25. Con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora notificó el inicio de la investigación antidumping a la solicitante, a la República Federal de Alemania, y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estos últimos de la solicitud, respuesta a la prevención y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, a fin de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

26. La Secretaría requirió información adicional tanto a Europipe y UPC como a Tubacero; en particular, a la empresa solicitante se le solicitó que actualizara sus indicadores económicos y financieros hasta diciembre de 2005 en razón del periodo establecido como investigado. Adicionalmente, con el fin de allegarse de mayores elementos para estimar de forma más precisa los volúmenes de tubería objeto de investigación tanto de la República Federal de Alemania como de otros orígenes, esta autoridad investigadora solicitó a diversos agentes aduanales pedimentos, con su correspondiente factura comercial, sobre operaciones de importaciones por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, efectuadas en el periodo comprendido de 2003 a 2005.

Comparecientes

27. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 24 y 25 de esta Resolución, comparecieron las empresas cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

Solicitante

Tubacero, S.A. de C.V.
Avenida Lázaro Cárdenas 2400 Ote.,
Unidad PD-11, Col Valle Oriente, 66260,
Garza García, N. L.

Exportadoras

Europipe GmbH
Bosque de Ciruelos 194-203
C.P. 11700, México, D.F.

UPC Universal Piping GmbH
Bosque de Ciruelos 194-203
C.P. 11700, México, D.F.

Gobierno

Delegación de la Comisión Europea en los
Estados Unidos Mexicanos
Paseo de la Reforma 1675, Col. Lomas de
Chapultepec, C.P. 11000, México, D.F.

Prórrogas

28. Europipe solicitó prórroga el 23 de junio de 2006, para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo de ofrecimiento de pruebas, se le otorgaron 8 días hábiles a través del oficio UPCI.310.06.2625/4 de 29 de junio de 2006, la cual venció el 12 de julio de 2006, condicionada a la protocolización del poder del representante legal y las copias certificadas del título y cédula profesional.

29. UPC solicitó prórroga el 23 de junio de 2006 para presentar los argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo probatorio, se le otorgaron 8 días hábiles a través del oficio UPCI.310.06.2624/4 de 29 de junio de 2006, la cual venció el 12 de julio de 2006, condicionada a la protocolización del poder del representante legal y las copias certificadas del título y cédula profesional.

30. En virtud de las prórrogas otorgadas a Europipe y UPC para la presentación de la respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras, con vencimiento de 12 de julio de 2006 se otorgó un nuevo plazo para la presentación de contraargumentaciones o réplicas a Tubacero, a través del oficio UPCI.310.06.2655/4 de 5 de julio de 2006, la cual venció el 24 de julio de 2006.

31. Adicionalmente Tubacero solicitó prórroga el 19 de julio de 2006 para presentar las contraargumentaciones o réplicas, otorgándose 3 días hábiles a través del oficio UPCI.310.06.2859/4 de 19 de julio de 2006, la cual venció el 27 de julio de 2006.

Argumentos y Pruebas**Exportadoras****Europipe y UPC**

32. Mediante escritos presentados el 3 de julio de 2006 compareció el representante legal para presentar:

A. Primer testimonio de la escritura pública 45,400 de 29 de junio de 2006, pasada ante la fe del notario público 156 del Distrito Federal, que contiene la protocolización del poder otorgado en el extranjero por Europipe, debidamente apostillado y protocolizado con fundamento en el artículo 140 de la Ley del Notariado para el Distrito Federal.

B. Primer testimonio de la escritura pública 45,401 de 29 de junio de 2006, pasada ante la fe del notario público 156 del Distrito Federal, que contiene la protocolización del poder otorgado en el extranjero por UPC a su representante legal, debidamente apostillado y protocolizado con fundamento en el artículo 140 de la Ley del Notariado para el Distrito Federal.

C. Copias certificadas del título y cédula profesional del representante legal.

Europipe y UPC

33. Mediante escrito presentado el 12 de julio de 2006 compareció el representante legal de Europipe y UPC para dar respuesta al formulario oficial de empresas exportadoras y presentar argumentos y pruebas, por lo que manifestó lo siguiente:

A. Europipe y UPC tienen el carácter de partes interesadas en este procedimiento ya que produjeron y exportaron, respectivamente, durante el periodo investigado en una sola ocasión tubos de acero en línea clasificada bajo la sub-partida 7305.11 con las especificaciones API-5L-X60 y NRF-001-PEMEX-2000 a los Estados Unidos Mexicanos (operación venta), tal y como se desprende de la orden de compra de UPC número 611/1789.1 de 18 de noviembre de 2004.

B. En 2004 Europipe vendió tubos para servicio amargo a UPC y ésta los vendió a su vez a la empresa LIPSA, en los Estados Unidos Mexicanos, empresa a la que se le adjudicó la licitación internacional pública PEMEX 18575106-011-04, Dos Bocas a la Trinidad, según el Contrato de Obra Pública PEP-0-IE-511/04 celebrado entre PEMEX-Exportación y Producción y LIPSA el 2 de agosto de 2004.

C. El contrato entre UPC y LIPSA se formalizó con base en los precios vigentes en 2004, de acuerdo con las órdenes de compra por parte de LIPSA marcado como LMME-008/04 de 2 de agosto de 2004 y LMME-024/04 de 12 de octubre de 2004 con respecto a un solo tubo de 12 metros.

D. El precio de los tubos para la obra pública Dos Bocas a la Trinidad, se fijó en la orden de compra de LIPSA, es decir en agosto de 2004.

E. UPC es una empresa comercializadora que compra y vende productos de acero, incluyendo tubos de acero.

F. Los tubos para la obra pública Dos Bocas a la Trinidad fueron comprados por parte de UPC a la empresa manufacturera Europipe, la cual produce principalmente tubos bajo la sub-partida 7305.11 de la TIGIE y los vende a precios internacionales.

G. Europipe y UPC no son empresas relacionadas.

H. Europipe y UPC exportaron el producto investigado tal y como consta en los pedimentos 024191, 024192 y 024193, todos del 30 de marzo de 2006.

I. Europipe y Tubacero, son las únicas empresas en el mundo que producen tubos en línea con costura longitudinal recta efectuada mediante el proceso de soldadura denominado arco sumergido (DSAW) bajo la especificación NRF-001-PEMEX-2000, lo que limita a los posibles competidores en los Estados Unidos Mexicanos.

J. La obra pública Dos Bocas a la Trinidad fue adjudicada a LIPSA por parte de PEMEX- Exploración y Producción a través de la Licitación Pública Internacional TLC 18575106-011-04 mediante oficio GC/SCC/607/2004 del 6 de julio de 2004 tal y como se desprende del contrato PEMEX Explotación y Producción, Contrato de Obra pública PEP-0-IE-511/04, LIPSA.

K. UPC y LIPSA no son empresas relacionadas.

L. Europipe y UPC han suministrado tubos de acero en línea bajo la especificación NRF-001-PEMEX-2000 en forma esporádica y aislada al mercado mexicano exclusivamente en el año 2005. La única venta anterior de productos para gas amargo ocurrió en 2000 según lo dispuesto en la lista de referencia de Europipe GmbH. Para dicha operación todavía no se aplicaba la norma NRF-001-PEMEX-2000.

M. Independientemente de las especificaciones técnicas estipuladas en la Norma NRF-001-PEMEX-2000 que sustancialmente limitan el acceso al mercado mexicano, Europipe y UPC difícilmente pueden competir en el mercado mexicano por restricciones en la capacidad de entrega y por su largo tiempo de entrega que no satisface los tiempos de entrega estipulados por las licitaciones públicas de PEMEX.

N. Ni Europipe ni UPC participan o han participado en licitaciones públicas en los Estados Unidos Mexicanos para la construcción de tuberías en línea. Europipe y UPC podrían participar en adquisiciones públicas de tubería por parte de PEMEX, sujeto a las limitaciones anteriormente mencionadas.

O. Tubacero es una empresa mexicana productora de tubos de acero que tiene una posición monopólica en el mercado mexicano de los tubos de acero en línea que se identifican en los puntos 11 y 53 de la resolución de inicio y como se desprende del punto 103 de dicha resolución.

P. Dicha posición monopólica se consolidó después de la obra pública Dos Bocas a la Trinidad en ausencia de exportaciones posteriores de Europipe y UPC a los Estados Unidos Mexicanos, siendo Europipe actualmente el único competidor a nivel mundial para tubería de costura longitudinal recta con soldadura de arco sumergido que cumple y ha cumplido con la norma NRF-001- PEMEX-2000.

Q. En 2003, la participación de Tubacero en el mercado de ese producto (DSAW/NRF-001-PEMEX-200) ha sido 100 por ciento y de Europipe 0 por ciento. En 2004 y por ocasión del proyecto Dos Bocas a la Trinidad, la participación de Europipe y UPC en el mercado mexicano fue de 23.9 por ciento. La participación en el mercado de licitaciones de PEMEX se redujo en 2005 a 0 por ciento y el de Tubacero subió otra vez al 100 por ciento.

R. La tendencia de participación de Europipe y UPC en el mercado mexicano es a la baja, más bien desapareció después de la licitación del proyecto Dos Bocas a la Trinidad.

S. La competencia estadounidense ha sido eliminada a través del cierre de la empresa Napa en los Estados Unidos de América, tal y como se desprende de la nota periodística y de la cuota compensatoria impuesta a la solicitud de Tubacero, referida en el punto 5 de la resolución de inicio de investigación.

T. La posición monopólica de Tubacero se debe principalmente a la norma NRF-001-PEMEX-2000, la cual establece requisitos irracionales que afecta a la producción de los planchones, el rolado de las placas y de los tubos. Por lo que se comprueba que ni la comercializadora UPC, ni la empresa manufacturera Europipe han cometido práctica desleal alguna, sino han vendido de manera esporádica una vez cada cinco años a los Estados Unidos Mexicanos a precio de mercado internacional.

U. Por lo que se refiere al supuesto daño o la amenaza de daño, el efecto de las importaciones de Europipe y UPC fue meramente un ajuste para acercar el nivel de precios en los Estados Unidos Mexicanos al nivel internacional de precios de tubos para gas amargo.

V. El suministro por parte de Europipe y UPC durante el periodo investigado y el periodo analizado consistió en una sola operación aislada: debido al extenso tiempo de entrega por parte de Europipe y la falta de suministro de la placa por la gran demanda de placas a nivel mundial, hay poca probabilidad de que haya futuras exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos que podrían contribuir a la reducción de los precios excesivos que existen para los tubos de acero en línea con la especificación NRF-001-PEMEX-200 en los Estados Unidos Mexicanos por lo que se descarta cualquier daño y amenaza de daño a la industria nacional.

W. Europipe es un productor de tubos en línea clasificado en la sub-partida 7305.11 que tiene su domicilio en Pilgerstrasse 2, Mühleim an der Ruhr, 45473 República Federal de Alemania. El molino de Europipe se encuentra en Wiesenstrasse 36, Mühleim an der Ruhr, 45473 y 45405 República Federal de Alemania. La planta de Europipe en Joeuf en la República Francesa fue cerrada hace unos años. En 2005 Europipe cambió su dirección de Ratinger a Mühleim.

X. Europipe tiene los siguientes afiliados: Europipe France, S.A. BSPC-Berg Steel Pipe Corporation, TSA-Tubos Soldados Atlántico (en construcción). EUPEC Pipe Coatings GmbH, EUPEC PipeCoatings France S.A. eb Pipe Coatings Inc. Europipe es un joint venture en partes iguales entre las dos empresas mencionadas a continuación: a) Ag DER Dillinger Hüttenwerke GTS y b) Mannesmannröhren-Werke GmbH. La estructura accionaria se demuestra en la tabla denominada "EH Accionistas".

Y. UPC tiene su domicilio en Hauptstrasse 18, 40668 Meerbusch, República Federal de Alemania. La venta de la tubería para la venta a los Estados Unidos Mexicanos se hizo a través de UPC.

Z. UPC está relacionada con la empresa UPC Interpipe, Inc., en lo sucesivo Interpipe o Interpipe Inc., que tiene una oficina de representación en los Estados Unidos Mexicanos, la cual no realiza operaciones comerciales en los términos de la legislación fiscal aplicable.

AA. UPC e Interpipe son pequeñas empresas con pocos empleados.

BB. UPC solamente tiene dos socios en partes iguales.

CC. Interpipe no ha participado en la operación de venta, que es el contrato de compraventa entre UPC y LIPSA de 2 de agosto de 2004.

DD. UPC e Interpipe son empresas relacionadas. UPC no está relacionada con Europipe. UPC no tiene casa matriz. Interpipe no es su subsidiaria.

EE. UPC no ha modificado el carácter de sus operaciones desde el 1o. de enero de 1999.

FF. UPC no está relacionada con LIPSA.

GG. Ni Interpipe, ni la oficina de representación de Interpipe en los Estados Unidos Mexicanos han intervenido en la operación de venta.

HH. No se ha firmado acuerdo alguno entre UPC y LIPSA salvo las cotizaciones, orden de compra y confirmación de orden de compra anexados a este escrito.

II. El producto investigado es el correspondiente a la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE.

JJ. La gama de productos relevantes para fines de la investigación, se encuentra en los puntos 11 y 53, de la resolución de inicio de investigación antidumping, y se refiere a los tubos producidos por parte de Tubacero, y los tubos para el proyecto de Dos Bocas a la Trinidad, además de lo mencionado debe cumplir con lo requerido por PEMEX en la licitación pública 18575106-01-04.

KK. Los requerimientos para los tubos para el proyecto de Dos Bocas a la Trinidad, se encuentran descritos en el documento 14 relativo al modelo de formato, cuestionarios técnicos de materiales, equipos y sistemas que deberá elaborar y llenar el licitante con respecto a las bases de licitación.

LL. Dichos tubos fueron sometidos a un procedimiento de recubrimiento por parte de la empresa Bredero-Shaw, según la orden de compra de LIPSA LMME-032/04, de 11 de noviembre de 2004. De eso se desprende que en el precio de exportación no fue incluido el costo del recubrimiento.

MM. El objeto de la investigación no es la totalidad de la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, sino solamente los tubos que cumplen con las especificaciones mencionadas en los puntos 11 y 53 de la resolución de inicio incluyendo la Norma PEMEX. Por lo anterior cualquier otro tubo que no esté contemplado en esas especificaciones debe excluirse de la investigación en lo que se refiere a Europipe y UPC.

NN. La mercancía investigada fue producida por la empresa Europipe y vendida para su exportación a UPC, que la vendió a LIPSA en los Estados Unidos Mexicanos. Los tubos son originarios de la República Federal de Alemania, tal y como consta en los certificados de origen EUR.1 305969, 305970, y 305971. La mercancía que se exportó de la República Federal de Alemania a los Estados Unidos Mexicanos es la que consta en el certificado, dichos certificados de origen se refieren a la exportación de la República Federal de Alemania durante el periodo investigado.

OO. El periodo investigado es del 1 de enero al 31 de diciembre de 2005. Sin embargo, debe extenderse a 2004 por las siguientes razones:

a. El Contrato de obra pública para el proyecto Dos Bocas a la Trinidad fue asignado por PEMEX-Exploración y Producción a LIPSA el 6 de julio de 2004.

b. Con orden de compra LMME-008/04 de 2 de agosto de 2004, LIPSA compró de UPC los tubos para el proyecto Dos Bocas a la Trinidad.

c. El 18 de agosto de 2004, Europipe envió a UPC la confirmación de la orden de compra 611/1789.1.

d. De lo anterior se desprende que el precio de exportación fue fijado por UPC y LIPSA el 2 de agosto de 2004. Esto significa que el periodo de investigación debe extenderse para cubrir la transacción en su totalidad.

e. La exportación a los Estados Unidos Mexicanos fue simplemente un acto de ejecución del contrato a que UPC y LIPSA llegaron en el mes de agosto de 2004.

PP. El periodo analizado debe abarcar 2003, 2004 y 2005 (enero-octubre). Sin embargo habrá que extender el periodo analizado a diciembre de 2005, para comprobar que las importaciones de Europipe y UPC se han reducido a cero y que no hay posibilidad de que haya más en el próximo futuro.

QQ. Europipe vende tubos en todo el mundo: la producción de Europipe se dirige a líneas de 10 a más de 100 kilómetros de largo, tal y como se desprende de la lista de referencias para proyectos de gas amargo desde 1991.

RR. En la Unión Europea Europipe normalmente vende a sus clientes en forma directa. En diversas partes de mundo, Europipe ha trabajado tradicionalmente junto con comercializadoras y/o agentes. La exportación siempre se hace desde la República Federal de Alemania al país de importación.

SS. En los Estados Unidos de América, Europipe opera un molino adicional bajo el nombre de Berg Steel Pipe Corporation en Panamá City/Florida. Su oficina en Houston representa a Europipe en los Estados Unidos de América.

TT. En lo referente a UPC los tubos se venden a empresas constructoras que a su vez los compran para utilizarlos en proyectos de tuberías de gas y petróleo en tierra o en alta mar. Dichos proyectos están normalmente sujetos a las licitaciones públicas, UPC no participa en dichas licitaciones públicas que incluyen la instalación de líneas. Los tubos llegaron a los Estados Unidos Mexicanos directamente de la República Federal de Alemania.

UU. En el caso de otros países del continente americano, UPC normalmente factura a Interpipe y ésta factura al cliente. Sin embargo, aun en estos casos, los tubos se exportan directamente de la República Federal de Alemania al país de destino y no a través de los Estados Unidos de América; sin embargo, en lo que se refiere a los tubos para el proyecto Dos Bocas a la Trinidad, la facturación a LIPSA se hizo por UPC sin la intervención de Interpipe.

VV. El producto sujeto a daño por parte de Tubacero (sic), exportado por UPC a los Estados Unidos Mexicanos son los tubos que se clasifican bajo la norma NRF-001-PEMEX-2000, es decir, solamente una fracción del rango de productos a que se refiere la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE.

WW. Los tubos se vendieron a LIPSA en tres diferentes medidas 1.- 36" x 0.938" (más del 96 por ciento), 2.- 24" x 0.688" (un poco más del 3 por ciento y 3.- 42" x 1.062" (un solo tubo). Los métodos de producción de Europipe son mucho más integrados y eficaces que los de Tubacero. Los productos no se almacenan, sino se reproducen para un proyecto en específico.

XX. Los productos de Europipe se clasifican en su totalidad en la fracción arancelaria mexicana 7305.11.01 de la TIGIE. Los productos se distinguen por los grados según la norma API 5L y entre productos para gas amargo y no amargo.

YY. No hay planes para aumentar la capacidad de Europipe y de su planta en la República Federal de Alemania. Europipe representa a la industria alemana.

ZZ. Las únicas empresa que cumplen con las especificaciones de la norma NRF-001-PEMEX-2000 son Tubacero y Europipe.

AAA. Es necesario que se compare el precio de exportación establecido a mitades de 2004 con el valor normal de UPC en 2004.

BBB. UPC no realizó ventas a los Estados Unidos Mexicanos durante 2004, tampoco realizó ventas en la República Federal de Alemania en 2004. Sin embargo, durante diciembre de 2004 realizó la venta de tubería con el código de producto API 5L X52 a Interpipe en los Estados Unidos de América que a su vez los vendió a tres clientes en los Estados Unidos de América, habiéndose fijado el precio para las tres ventas en la segunda mitad de 2004 dichos tubos fueron producidos por parte de Europipe tal y como se desprende de las facturas 90009681, 90009682 y 90009683 de 8 de diciembre de 2004.

CCC. La venta por parte de UPC a Interpipe consta en las facturas 240525/6674, 240526/6678 y 240527/6677, todas del 8 de diciembre de 2004. Dichos tubos fueron vendidos por parte de Interpipe a tres clientes no relacionados en los Estados Unidos de América, tal y como se desprende de las facturas de Interpipe 255718/4274, 255720/4282 y 255719/4280, todas del 19 de enero de 2005.

DDD. Aunque UPC e Interpipe son empresas relacionadas, tal relación no ha influido en el precio, ya que UPC participa en las ganancias de Interpipe. Aun calculando el valor reconstruido de Acuerdo con el anexo 4.A.1 del cuestionario, el resultado por kilogramo y en dólares de los Estados Unidos de América es casi idéntico al valor normal calculado con base en las ventas por UPC a los Estados Unidos de América.

EEE. La comparación del valor normal de UPC en 2005 con la operación de venta es inequitativo, ya que la operación de venta tuvo lugar en 2004, es decir, se fijó el precio en ese año y no en 2005. Debido al comportamiento excepcional del precio de acero, no es posible comparar el valor normal de 2005 con los precios establecidos en 2004. Durante 2005 UPC no vendió tubos en el mercado alemán. Tampoco realizó ventas del producto investigado a otros países fuera de los Estados Unidos Mexicanos. La ausencia de ventas de esos productos en 2005, se calculó el valor normal según el método del valor reconstruido con base en la única venta de tubos en línea realizada por UPC en ese año.

FFF. La utilidad de UPC se calculó como la diferencia entre el precio de compra de Europipe y el de venta a LIPSA. De esta utilidad UPC pagó una comisión a Interpipe, aunque Interpipe no tomó parte en la compraventa.

GGG. De la comparación del precio de exportación con el valor normal de la venta por parte de UPC a los Estados Unidos de América en 2004, resulta un ligero margen negativo de dumping. Es decir, el valor normal rebasa el precio de exportación. Tomando como base el valor normal reconstruido de UPC en 2004 de acuerdo con los anexos 4.A. y 4.A.1 del formulario, es decir, aún en este año el precio de exportación supera al valor normal. Lo que significa que UPC vendió más caro al mercado mexicano que en su mercado doméstico u en otros mercados, por lo tanto se descarta cualquier posibilidad de dumping.

HHH. En promedio ha habido una venta a los Estados Unidos Mexicanos cada cinco años de tubos producidos por Europipe.

III. Por regla general y debido al tiempo de entrega por parte de Europipe de varios meses, UPC no puede competir con Tubacero, ya que los plazos de entrega en licitaciones públicas de PEMEX son mucho más cortos que el tiempo de entrega por parte de Europipe. En el caso de la licitación para el proyecto de Dos Bocas a La Trinidad, este obstáculo fue resuelto por parte de LIPSA al comprar tubos de Tubacero, y tubos Europipe de UPC, tal y como se desprende de las órdenes de compra OC-LMME-010/04 de 6 de agosto de 2004 (Tubacero) y LMME-008/004 de 2 de agosto de 2004 (UPC), primero se utilizaron los tubos de Tubacero y, posteriormente, los de Europipe en el tiempo de entrega más largo.

JJJ. En el punto 122 de la resolución de inicio, Tubacero alega que en relación con el gasoducto a la estación petrolera POL-A es previsible que pudiera asignársele a Europipe en razón de los bajos precios a que cotiza, como resultado de que incurre en prácticas desleales, lo que se traduciría en precios menores al de las importaciones de otros países y del precio nacional, en consecuencia, lo anteriormente citado es absurdo por varias razones:

a. Ni Europipe ni UPC han participado en licitaciones públicas para el producto investigado.

b. Siendo los precios en los Estados Unidos Mexicanos sustancialmente mayores, las ventas a las constructoras mexicanas se realizaron a precios de mercado, lo que permite a todos los involucrados obtener ganancias razonables en vez de las ganancias predatorias derivadas de su situación monopólica que pretende lucrar Tubacero.

c. El proyecto POL-A fue adjudicado a la empresa Oceanografía, S.A. de C.V., que notoriamente surtió sus tubos de Tubacero, como único proveedor para el mercado mexicano quien puede proveer tubos DSA con la especificación NRF-001-PEMEX-2000.

KKK. Por lo que hace a 2006, si bien se encuentran abiertas varias licitaciones de PEMEX que pudieron ser de interés de Europipe, su producción para servicio amargo está previa y totalmente destinada a otros proyectos.

LLL. El mercado mexicano del producto investigado se encuentra limitado al cumplimiento de la norma NRF-001- PEMEX-2000 para Tubería de Acero para Recolección y Transporte de Hidrocarburos Amargos. Es el caso que resulta sumamente difícil cumplir con los estándares y requerimiento de dicha norma.

MMM. Tubacero ha manifestado reiteradamente y ratificado mediante constancia expedida por CANACERO, que en la actualidad es el único productor nacional del producto investigado. Tubacero se ha beneficiado innegablemente de su posición monopólica en el mercado nacional para imponer sus propias condiciones de venta, así como precios muy por encima de los precios imperantes en el mercado mundial.

NNN. Europipe se considera a sí misma un molino integrado por lo que puede celebrar acuerdos a largo plazo con sus proveedores de materiales previos. Tubacero no está en esta posición y está sujeto a las condiciones de mercado y a la disposición de sus proveedores de materiales previos.

OOO. Tomando en cuenta las licitaciones públicas por parte de PEMEX en 2003, 2004 y 2005, la participación de Europipe / UPC en 2003 y 2005 era de 0 por ciento. En 2004, con la participación parcial por parte de Europipe en el proyecto Dos Bocas a La Trinidad y tomando en cuenta que Tubacero también participó como proveedor en ese proyecto, la participación Europipe / UPC en todas las licitaciones del producto investigado en ese periodo llegó a 23.90 por ciento, bajándose otra vez a 0 por ciento en 2005, ya que en ese año Europipe / UPC no ganó alguna licitación y el ganador indirecto de la licitación POL-A fue Tubacero.

PPP. Se agrega lista de proyectos previstos para 2006. Sin embargo y debido a la situación política del país, no hay certeza alguna que tales proyectos se van a realizar.

QQQ. La ineficiencia en la producción por parte de Tubacero, y la exportación de planchones para su laminación trae consigo costos adicionales que no son causados por parte de Europipe / UPC, si la participación de Europipe / UPC cada cinco años en el mercado del producto investigado en los Estados Unidos Mexicanos tuvo algún efecto, es dar a PEMEX un respiro y ajustar a los precios vigentes en los Estados Unidos Mexicanos al nivel del mercado internacional.

RRR. Europipe / UPC solicita dar vista a la Comisión Federal de Competencia en términos del artículo 86 de la LCE respecto de las posibles prácticas monopólicas cometidas por Tubacero.

34. Con objeto de acreditar lo anterior, las empresas Europipe y UPC presentaron lo siguiente:

A. Orden de compra de UPC 611/1789.1 de 18 de agosto de 2004 y confirmación de orden de compra del 3 de marzo de 2005, con traducción al español.

B. Copia del contrato de obra pública PEP-0-IE-511/04 celebrado entre PEMEX-Exploración y Producción, y LIPSA el 2 de agosto de 2004.

C. Orden de compra por parte de LIPSA marcadas con los números LMME-008/04 del 2 de agosto de 2004 y LMME-024/04, del 12 de octubre de 2004.

D. Pedimentos 024191 con traducción al español, 024192, 024193 sin traducción al español, todos de 30 de marzo de 2005.

E. Nota periodística denominada Oregon Steel Mills, sin fuente y sin traducción al español.

F. Balance general al 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005, así como Balance general consolidado al 31 de diciembre de 2002, y Estado de Resultados (pérdidas y ganancias) 2003, 2004 y 2005, con traducción al español de Europipe.

G. Presentación denominada "Resumen en corto" sobre Europipe, su estructura accionaria, sus subsidiarias, los canales de venta, el flujo de materiales, el rango de producción "UOE" y "rolado piramidal".

H. Balance al 31 de diciembre de 2004 y 2005, cuenta de ganancias y pérdidas para el periodo 1 de enero al 31 de diciembre de 2004 y 2005, con traducción al español de UPC.

I. Diagrama de UPC.

J. Diagrama de Interpipe.

K. Copia certificada del FM2 del Lic. Herfried Johann Wöss Wernitznig.

L. Copia de documento de PEMEX Exploración y Producción denominado documento 14, modelo de formato, Cuestionarios técnicos de materiales, equipos y sistemas que deberá elaborar y llenar el licitante.

M. Orden de compra LIPSA LMME-032/04 para el recubrimiento por parte de Bredero Shaw de México, S.A. de C.V., del 11 de noviembre de 2004.

N. Certificados de circulación de mercancía EUR.1 305969 y 305970, con traducción al español, así como 305971, sin traducción al español.

O. Seis pedimentos de importación de LIPSA.

P. Documento titulado Referencias de tubería de Acero de soldadura longitudinal por arco sumergido, desde 1991, con traducción al español, así como documento denominado Reference of Longitudinal Seam Submerged Arc Welded Steel Line Pipe, used for sour service year 2003/2004/2005, sin traducción al español.

Q. Documento titulado 2004 Licitaciones de tubería de diámetro mayor a 16 pulgadas, sin fuente.

R. Documento denominado Tipo de cambio promedio 2003, 2004 y 2005, sin fuente.

- S.** Presentación denominada "Presentando a Europipe", elaborado por Europipe.
- T.** Documento denominado Construcción de líneas en el mundo, sin fuente.
- U.** Documento denominado Producción mundial de líneas de tubos (status 7/03) sin fuente.
- V.** Gráfica denominada Evolución de precios de placas pesadas, tomada de la publicación Metal Bulletin de 23 de junio de 2006.
- W.** 3 facturas de venta expedidas por Europipe del 30 de marzo, con traducción al español.
- X.** 3 facturas de venta expedidas por Europipe, del 8 de diciembre de 2004, con traducción al español.
- Y.** 3 facturas de venta expedida por Interpipe, del 19 de enero de 2005, con traducción al español.
- Z.** Tres notas de crédito de Interpipe, con traducción al español.
- AA.** Factura de UPC, sobre el costo de transporte de Bremen a Veracruz, con traducción al español.
- BB.** 3 facturas de venta expedida por UPC a Interpipe de 8 de diciembre de 2004, sin traducción al español.
- CC.** Telefax de UPC, del 29 de septiembre de 2004, con traducción al español. Cuadro denominado cotizaciones de Europipe, así como cotizaciones de Europipe de 27 de julio de 2004, sin traducción al español.
- DD.** Orden de compra de LIPSA No. OC-LMME-010/04, de 6 de agosto de 2004 a Tubacero.
- EE.** Documento denominado Fallos de obras públicas, información de la licitación, descripción de la obra, que tiene como fuente la página de Internet <http://web.compranet.gob.mx> de fecha 5 de julio de 2006, sobre la obra "procura y construcción del gasoducto de 36 pulgadas y X 56 km. de plataforma de enlace litoral al complejo POL-A".
- FF.** Cuadro denominado Programa de proyectos 2006, sin fuente.
- GG.** Correo electrónico del señor Armin Klein del 21 de noviembre de 2005, sin traducción al español.
- HH.** Documento denominado Welspun Gujarat Stahl Rohren Limited, de 2 de junio de 2004, sin traducción al español.
- II.** Base de datos "día", reporte para la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE.
- JJ.** Tres cotizaciones de diversas empresas dos de ellas se encuentran sin traducción al español, así como cuadro denominado Comparativo de precios unitarios de tubería de acero al carbón para servicio amargo, sin fuente.
- KK.** 3 cotizaciones de acero al carbón para gas amargo, de diversas empresas, dos de ellas sin traducción al español.
- LL.** Documentos de Tubacero denominados pruebas de tensión, prueba Dwtit, prueba de dureza, prueba de doblez guiado, prueba de impacto Charpy, prueba Hic.
- MM.** Folleto de Tubacero sobre el funcionamiento de la empresa.
- NN.** Certificado de calidad de Europipe y certificado de autoridad para utilizar el monograma oficial de API, con traducción al español.
- OO.** Las tres primeras páginas del Formulario oficial para empresas exportadoras investigadas por discriminación de precios para las empresas UPC y Europipe.
- PP.** Diagrama 1 del Formulario oficial para empresas exportadoras investigadas por discriminación de precios de UPC de 2004, así como anexos 1, 2, 2.A.1, 3, B, 4.A, 4.A.1 y 5 de dicho formulario.
- QQ.** Diagrama 1 del Formulario oficial para empresas exportadoras investigadas por discriminación de precios de UPC de 2005, así como anexos 1, 2, 2.A.1, 3.A, 3, B, 4.A, 4.A.1 y 5.
- RR.** Anexos A.1, A.2 y A.3 de UPC.
- SS.** Anexos A.1, A.2 y A.3 de Europipe.
- TT.** Documento denominado UPC Credit- Note, sin traducción al español.
- 35.** El 19 de julio de 2006, Europipe y UPC presentaron las traducciones al español faltantes de los documentos presentados el 12 de julio de 2006, así mismo presentó constancia de envío de informes pruebas y documentos y la guía de DHL con la cual se envió a Tubacero la versión pública completa de los documentos que le fueron solicitados mediante oficio UPCI.310.06.2858, de 18 de julio de 2006 (folio 3247).

36. El 9 de agosto de 2006, compareció el representante de las empresas Europipe y UPC para solicitar se reconozca la personalidad del Lic. Rafael Camberos Cano, como apoderado de las empresas Europipe y UPC, cuyas facultades legales constan en el testimonio notarial 45,400 y 45,401, respectivamente, otorgados ante la fe del Lic. Rogelio Magaña Luna, notario público 156 para el Distrito Federal, presentado mediante escrito del 30 de junio de 2006, con folio 2857. Así mismo presentó copias certificadas del título y cédula profesional del Lic. Rafael Camberos Cano, con lo cual se acreditó como representante legal de la empresa.

Delegación de la Comisión Europea en México

37. El 5 de junio de 2006, compareció la representación de la Delegación de la Comisión Europea en México, con domicilio en Paseo de la Reforma 1675, Lomas de Chapultepec, código postal 11000, México, D.F. para manifestar su interés en el resultado de la investigación y solicitó ser considerada como parte interesada en el presente procedimiento de investigación antidumping.

Contraargumentaciones o réplicas

38. En ejercicio del derecho de réplica contenido en el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, compareció el representante legal de la empresa Tubacero, mediante escrito recibido el 26 de julio de 2006, para presentar sus réplicas o contrargumentaciones respecto de la información, argumentos y pruebas vertidas por las empresas exportadoras referidas en los puntos 28 a 32 de esta Resolución, en los siguientes términos:

A. En el escrito de argumentos y pruebas presentadas por Europipe y UPC se aclara que el producto fue producido por la primera y exportado por la segunda. Al respecto, no queda clara la relación entre ambas empresas por lo que toca a la exportación; es decir, no queda claro si la segunda exportó por cuenta y orden de la primera, o como propietaria de mercancía adquirida de la primera, ni tampoco está claro si ambas empresas no están vinculadas entre sí. Tubacero, desea hacer notar la admisión de Europipe y UPC en el sentido de que se pagaron comisiones en el marco de la operación de importación que dio origen a la solicitud de investigación, habiéndose pagado dicha comisión a una parte vinculada con UPC, lo cual a todas luces es un comportamiento de agente o mandatario, y no de un comercializador.

B. La narrativa contenida presenta sesgos y diversas circunstancias, en primer término se trata de disminuir el impacto de la práctica desleal alegando una exportación esporádica; por otro lado, parece ser extraño y fuera de las prácticas de la industria que con base en un pedido de LIPSA a UPC que data del 2 de agosto de 2004, UPC haya apenas ordenado el 18 de noviembre de dicho año la mercancía a fabricar por Europipe para su exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

C. Tubacero se encuentra en total y franco desacuerdo con lo aseverado ya que el producto investigado es tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con diámetro exterior superior a 406.4 mm., mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, originarias de la República Federal de Alemania, y no el producto que artificiosamente describe Europipe y UPC. Así mismo no es correcta la aseveración en el sentido que Europipe y Tubacero, sean las únicas empresas en el mundo en producir la mercancía objeto de la investigación, pues si bien es cierto que en los Estados Unidos Mexicanos, Tubacero es la única que lo puede hacer, no lo es que sólo Europipe lo pueda hacer fuera de este país, existe de hecho para Tubacero, una competencia externa en el mercado de licitaciones, ante una panorámica arancelaria de apertura de mercado.

D. Europipe ha estado constantemente en el mercado mexicano de tubería ya sea directa o a través de sus afiliadas y subsidiarias como lo es el caso de Berg Steel Pipe, Corp., e incluso a través de comercializadoras vinculadas por su asociación constante de negocios, como es el caso de Universal y su afiliada Interpipe, Inc., siendo a todas luces inapropiado que pretenda ocultar su presencia al amparo de una descripción sesgada de producto.

E. En la contestación de Europipe y UPC apunta que ésta difícilmente puede competir con el mercado mexicano por restricciones en la capacidad de entrega y su largo tiempo de entrega. A este respecto se hace notar que estos factores no impidieron en forma alguna que pudieran capturar la parte más importante de la licitación de PEMEX en la que LIPSA prevaleció.

F. En la contestación de Europipe y UPC, Tubacero desea rechazar categóricamente su caracterización como poseedora de una posición monopólica, y que existen otros productores a nivel mundial que tienen la capacidad para concurrir en el mercado mexicano y competir con Tubacero, se reserva el derecho de verificar las cifras y porcentajes contenidos en el escrito de mérito relativo al primer periodo probatorio, tampoco concuerda en que la tendencia de participación de Europipe y UPC, vaya a la baja, o incluso desaparezca, no se puede perder de vista que la constante participación de la empresa a través de Berg Steel Pipe, Corp., subsidiaria de Europipe, en los Estados Unidos de América, en los diversos concursos y licitaciones públicas

la mantienen presente y activa en el mercado mexicano, además no se omite señalar que las reiteradas menciones a la norma NRF-001-PEMEX-2000 que efectúa Europipe y UPC, con el afán de diferenciar y sesgar la cobertura del producto investigado, toda vez que dicha norma es de referencia de una entidad del sector público mexicano, simplemente establece un requerimiento de un cliente específico y no forma parte de la naturaleza intrínseca del producto investigado.

G. Tubacero no considera que con lo presentado por Europipe y UPC, compruebe la ausencia de la práctica desleal, ni su presencia esporádica a precios internacionales, basta con conocer las incursiones en las licitaciones mexicanas hechas por Europipe a través de sus subsidiarias, así como comparar sus precios a los que ingresó la tubería a LIPSA, para concluir la ausencia de veracidad de lo señalado.

H. Tubacero no sólo reconoce las importaciones de Europipe y UPC, como teniendo un efecto de ajuste, dichas empresas manifiestan que causaron un daño en precios y un fenómeno de subvaloración de los mismos provocando un impacto negativo.

I. Europipe y UPC hablan de una operación aislada, la cual ascendió a poco más de 14,000 toneladas que representan un [información confidencial] por ciento de la producción anual de Tubacero, a precios desleales y con un impacto negativamente significativo en la economía de Tubacero. Actualmente Europipe a través de sus subsidiarias y agentes comercializadoras se encuentra concursando en diversas licitaciones. Interpipe, Inc., ha participado en 2006 en el marco de la Licitación Pública 18577001-057-05, comercializando tubo fabricado por las instalaciones de Europipe, por lo que solicita que se requiera a PEMEX para que le proporcione los documentos de licitación que confirman la aseveración de Tubacero Existe participación de Europipe, a través de Promociones e Ingeniería de Proyectos, S.A. de C.V., quien importó a los Estados Unidos de América durante noviembre y diciembre de 2005 un total de 14,500 toneladas métricas aproximadamente de tubería de gran diámetro, bajo el proceso de arco sumergido y fabricada por la empresa Berg Steel Pipe, Corp., para el proyecto Gasoducto Naranjos-Tamazunchale de la Comisión Federal de Electricidad.

J. Las empresas UPC Interpipe Inc., como Interpipe Inc., se ubican en la misma dirección postal y electrónica, confirmándose así la identidad de ambas denominaciones y la necesidad de que se considere la actividad de Europipe, a través de dicha empresa, independientemente del nombre que se use para designarla, quedando así demostrado lo inexacto de la afirmación de Europipe y UPC, en el sentido de que su actividad en el mercado mexicano es inexistente o nula.

K. Si bien podría suceder que no exista una relación de propiedad accionaria entre ambas, también lo es que en opinión de Tubacero, existe una vinculación en el sentido a que se refiere el artículo 61 del RLCE, incluyendo pero sin limitarse a su fracción II, al estar asociadas a negocios; existiendo razones para presumir que el efecto de la vinculación es la de generar arreglos compensatorios con objeto de prevalecer en licitaciones en forma tal que sería distinta a la que correspondería a un comportamiento entre partes no vinculadas; siendo particularmente relevante el hecho de que mediante el pago de la comisión se diera lugar a un comportamiento vinculado, mediante el cual se sacrificquen en forma convenida utilidades con el fin de prevalecer en licitaciones, actuando como una sola entidad.

L. Tubacero rechaza las consideraciones relativas a la actualización del periodo investigado. La propuesta de Europipe y UPC adolece de documentación legal y fáctica suficiente para alterar el periodo investigado, por lo que se reitera la propuesta de que el periodo investigado en el procedimiento abarque de enero a octubre de 2005 por ser ésta la temporalidad que abarcan los hechos relevantes, no siendo tampoco adecuado el periodo establecido en la resolución de inicio, en su punto 29 toda vez que no se expresan las razones por las cuales se ha decidido ampliar el periodo a diciembre de 2005.

M. Tubacero desea subrayar la admisión formulada relativa a Sistemas de Distribución en el sentido de que Europipe y UPC operan bajo el nombre de Berg Steel Pipe Co. en los Estados Unidos de América, por lo que se corrobora que están también presentes en el mercado mexicano a través de esta empresa, sobre todo si se considera que ha sido beneficiada con una cuota compensatoria muy baja en el marco de la investigación antidumping sobre tubería de gran diámetro de los Estados Unidos de América (Exp. 09/03), lo que le ha permitido seguir participando en el mercado. En el documento "The Gulfstream Project-Meeting The Pipe Supply Challenge" se da cuenta de las combinaciones que efectúa Europipe con Berg Steel Pipe Co., para surtir el mercado norteamericano, en este caso tratándose de un proyecto de tubería de gas en el Golfo de México, y en el que se evidencia la participación conjunta de estas empresas aportando tubería fabricada en sus molinos de los Estados Unidos de América, las Repúblicas Francesa y la Federal de Alemania para su instalación en proyectos del mercado de Norteamérica, del cual los Estados Unidos Mexicanos forman parte importante, por lo que se demuestra la probabilidad fundada de que en cualquier momento vuelva a incursionar en los Estados Unidos Mexicanos, como lo ha hecho a través del proyecto "Dos bocas-La Trinidad".

N. Tubacero considera inadmisibles las negativas de las empresas exportadoras de proporcionar información sobre canales de distribución o producción, toda vez que deja en estado de indefensión a la solicitante, al no permitirle discernir las relaciones operativas y corporativas entre Europipe y UPC, y la red de comercialización que utiliza para penetrar en el mercado norteamericano, y en especial en el de los Estados Unidos Mexicanos.

O. En cuanto a lo relativo al sistema de distribución sobre lo afirmado por UPC, las afirmaciones no son del todo exactas, UPC, a través de Interpipe, participa de hecho en forma directa en licitaciones públicas.

P. Tubacero considera que Europipe y UPC no dan respuesta puntual y adecuada a la solicitud de información, el cual debe puntualmente consignar los códigos de producto que se emplean en las operaciones a fin de efectuar comparaciones válidas entre los productos vendidos en el país de origen y exportados a los Estados Unidos Mexicanos, y solicita que ante esta falta de información se considere como mejor información disponible la que ha proporcionado la solicitante.

Q. Tubacero considera que el pago de una comisión a Interpipe corrobora su vinculación comercial con Europipe y UPC, y al no existir una justificación comercial aparente para la misma, deja en tela de duda el carácter de comercializador de UPC, en este caso.

R. Tubacero desea apuntar que conforme a la normatividad aplicable el precio de exportación debe llevarse ex works, ex fábrica, y no simplemente FOB, libre a bordo, con ajustes incompletos o insuficientemente sustentados, por lo que en la medida en que la información no cumpla con estos requisitos debe ser desestimada.

S. Respecto de la metodología indicada, se considera inadecuada y vaga, pues no establece criterios de ponderación y no distingue los diversos tipos de tubo involucrados en la operación que motiva la investigación que nos ocupa.

T. En cuanto al punto relativo al valor normal, Tubacero reitera su cuestionamiento sobre el carácter de comercializadora en el caso de UPC, y en el último de los casos reitera su estrecha vinculación con Europipe, de tal forma que debe considerárseles a ambos un solo exportador.

U. En lo referente a lo improcedente de la pretensión de Europipe y UPC de modificar el periodo investigado para incluir operaciones efectuadas en 2004, todos los cálculos de valor normal efectuados y explicados deben desestimarse y considerarse improcedentes, al no corresponder al periodo de investigación apropiado. No se omite apuntar que en lo relativo al valor normal, se establece una división de utilidades entre Interpipe y UPC, que además de dar cuentas de su vinculación, corrobora la práctica de participación de Interpipe en los resultados económicos de las ventas de UPC, lo que ocurrió también en el caso de la venta a LIPSA, quedando además como afirmación gratuita que la relación entre ambas no influye en el precio, lo cual es difícil de aceptar.

V. Tubacero desea dejar establecido su desacuerdo con el método de establecimiento de valor normal que pretende utilizar Europipe y UPC, pues al tratar artificialmente de conferir a UPC, el carácter de empresa comercializadora, pretende aislar las operaciones de Europipe en su mercado doméstico, y así evitar mediante arreglos compensatorios la aparición de márgenes de dumping, que surgirían si se comparece, como es debido el valor normal. Se consigna en un cuadro una sola operación que corresponde a la indebida y artificial definición del producto investigado pasando por alto la inclusión de otras ventas que pudieren corresponder a un producto que encuadre en la definición de producto investigado. Introduce el concepto de valor reconstruido en relación con tubos en líneas, lo cual es igualmente vago. Se reporta un costo de transporte cuya relevancia no se indica en el análisis, por lo anterior requiere que se tome en cuenta los hechos de que tuvo conocimiento, la información sobre valor normal presentada por Tubacero, en su escrito de solicitud y promociones complementarias.

W. En relación con los puntos relativos a daño y amenaza de daño, se permite replicar lo expresado por Europipe y UPC, que continua tratando de ocultar sus sistemas de penetración del mercado mexicano, pues Tubacero considera que una sola exportación durante el periodo investigado en cantidades superiores a las 14,000 toneladas, dista mucho de ser insignificante e inocua. Tubacero, desea recordar que el mercado mexicano de licitaciones no es continuo, sino intermitente, por lo que cualquier presencia que quiera considerarse esporádica debe analizarse a la luz de esta dinámica de mercado.

X. Con respecto a la argumentación en materia de tiempos de entrega, puntos 139 a 144 también de daño y amenaza de daño del formulario oficial de empresas exportadoras, el factor fue fácilmente superado a base de precio desleal, quedando además evidente para Tubacero, que la utilización de su tubo se debió al requisito de contenido nacional presente en la licitación, a la cual LIPSA se vio obligada a cumplir y no tanto a un factor de entrega.

Y. En cuanto a los puntos 145 a 152 de daño y amenaza de daño del formulario oficial de empresas exportadoras, Europipe y UPC pretenden hacer creer que no han participado ni participarán en nuevas licitaciones, lo cual es inexacto, ya que a través de Interpipe continua incursionando en el mercado mexicano del producto investigado. Europipe y UPC afirma que en los Estados Unidos Mexicanos los precios son sustancialmente mayores, lo cual es vago e indefinido.

Z. En relación con los puntos 153 a 157 relativos a daño y amenaza de daño, del formulario oficial de empresas exportadoras Europipe y UPC insisten, a partir de una definición de producto investigado a todas luces sesgada e incorrecta, caracterizar al mercado mexicano como un mercado cerrado, de difícil acceso y sujeto a normatividad insuperables; lo cual a todas luces es incorrecto y tendencioso. La afirmación expresada en el punto 157 en el sentido de que ningún molino será capaz de garantizar acero 100 por ciento libre de laminaciones, no es exacta y desde luego está citada fuera de contexto, pues el requerimiento del cliente es que esté el acero 100 por ciento libre de laminaciones dentro de las tolerancias y conforme a las especificaciones ASTM A-435, lo cual es perfectamente alcanzable por cualquier molino de fabricación de placa para tubería API 5L.

AA. En cuanto a lo manifestado a Tubacero como monopolio, si bien es cierto que es a la fecha el único productor nacional del producto investigado, conforme correctamente se le define en la resolución de inicio, también lo es que el mercado al que concurre es objeto de vigorosa competencia internacional, lo cual pone fin a cualquier idea de poder monopólico.

BB. En cuanto al punto de daño y amenaza de daño, Tubacero puntualiza que lo descrito por Europipe y UPC no es del todo exacto por lo que se refiere a la definición que se encuentra en el párrafo 5.1.3.5, de la respuesta al formulario de exportadores, en el cual define como soldadura autógena con costura longitudinal, siendo la descripción correcta tubo soldado longitudinalmente con cordón de acero sumergido conteniendo un cordón longitudinal producido por arco sumergido automático. Al menos un cordón en el interior y al menos un cordón en el exterior.

CC. Tubacero se permite puntualizar que el hecho de que Europipe sea un molino integrado no le confiere ninguna ventaja significativa frente a molinos no integrados con respecto a acuerdos que se puedan celebrar con proveedores de materiales. Es importante hacer notar que no obstante ser un productor integrado, acude a fuentes proveedoras de planchón de acero.

DD. Tubacero expresa que la distancia entre el proveedor de acero y el fabricante de tubería no es un factor determinante para lograr un suministro de acero eficiente y con tiempos de entrega cortos.

EE. Tubacero manifiesta que al igual que cuenta con una alimentación continua de placas con longitud de 40 pies sin operaciones de soldadura adicionales en las placas o soldaduras circunferenciales en los tubos (llamado unión doble).

FF. Tubacero aclara que la fabricación del producto investigado, se realiza a partir de placa y no se requiere soldar placas para ser procesadas, por lo tanto, no incurre en ningún trabajo ni costos adicionales ni se reduce la velocidad de producción.

GG. Tubacero rechaza lo dicho por Europipe, toda vez que en los Estados Unidos Mexicanos se tiene la capacidad para producir placas de espesor de 0.938 pulgadas.

HH. Tubacero aclara que no compra planchón ni a IMEXA ni a nadie, sólo compra placa de acero de sus múltiples proveedores en el mundo, ya que el hecho de ser un molino no integrado le otorga esta gran flexibilidad, esto ayuda a tener tiempos de entrega muy favorables para los clientes en general.

II. Tubacero manifiesta que en cuanto a que existan diferencias, es falso lo afirmado por Europipe y UPC, ya que no existen diferencias en costos y calidad entre Europipe y Tubacero, ya que ésta cuenta también con soldadoras automatizadas para costura longitudinal.

JJ. Tubacero puntualiza que el producto motivo de esta investigación no se produce en la Planta V, estos productos se producen en las plantas I y II en longitudes de hasta 50 pies (15.243 metros) en una sola pieza, por tanto, no se requiere soldar dos tubos para completar una longitud de 40 pies.

KK. La eficiencia productiva de Tubacero es competitiva a nivel mundial, y el hecho de que algunos de nuestros múltiples proveedores de acero acudan al suministro de planchón de diferentes fuentes, vuelve más eficiente el proceso, optimizando el costo.

LL. Tubacero requiere que se desestime y se declaren improcedentes los puntos petitorios visibles en el capítulo de peticiones del escrito de contestación de Europipe y UPC, y declara procedentes las argumentaciones y probanzas aportadas por ésta.

MM. Tubacero desea aclarar en relación con lo manifestado en el punto 16 de la resolución de inicio de investigación publicada el 23 de mayo de 2006, que el proceso productivo denominado UO y el denominado rolado piramidal son procesos distintos, y en efecto tecnológicamente competitivos entre sí y la utilización de uno u otro no aporta ventajas significativas de tiempo y costo. En cuanto al punto 17 de dicha resolución desea puntualizar que en la solicitud presentó diagramas de fabricación correspondientes a los tres procesos productivos (Formado continuo, Rolado piramidal y UO), siendo el caso que este punto de la resolución sólo da cuenta del análisis de dos de dichos diagramas, y no el correspondiente al proceso UO.

Requerimientos de información

Solicitante

Tubacero

39. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante el oficio UPCI.310.06.3091/3 de 7 de agosto de 2006, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 14 de agosto de 2006 presentó los argumentos siguientes:

A. Tubacero desea insistir que el periodo apropiado para la investigación lo es el comprendido de enero a octubre de 2005, toda vez que durante dicho periodo se muestran operaciones normales de negocio. Durante noviembre y diciembre de 2005 las cifras presentan distorsiones motivadas por ajustes de facturación anticipada a solicitud de clientes y otros movimientos de fin de año, que hacen que dichas cifras sean artificialmente altas.

B. Tubacero desea apuntar que las utilidades correspondientes al ejercicio 2005 deben ser analizadas tomando los siguientes criterios: a) Existen ventas facturadas cuyo importe y entrega de producto no ocurre hasta el año 2006 y b) Tubacero tiene aún pérdidas por amortizar, lo que muestra que aún no ha podido recuperar su déficit financiero.

C. Tubacero posee una planta productora diseñada para la fabricación de tubería en longitudes de 40 y hasta 51 pies como máximo en el proceso de arco sumergido.

D. Tubacero cuenta con equipos de soldadura automática interior y exterior, los cuales están diseñados por el proceso de arco sumergido que trabajan hasta con tres alambres de soporte, utilizando como sistema de fuentes de corriente y controles a los equipos de Lincoln Electric, los cuales tienen reconocimiento mundial en los procesos de soldadura. El tubo es soldado en un carro transportador a velocidad constante controlado automáticamente.

E. Los equipos están diseñados para corrientes hasta de 1500 amperes, por lo que es posible soldar espesores de hasta 1,000 pulgadas en proceso de forma automática.

F. Con respecto a las diferencias en cuanto a proceso SAW de Europipe, Tubacero no cuenta con información sobre diferencias, tiempos y costos; sin embargo su proceso es similar al proceso utilizado por Tubacero.

40. Con objeto de acreditar lo anterior, Tubacero presentó lo siguiente:

A. Anexo 1.A. y 1.B, denominados indicadores de la empresa volúmenes, valores y precios, respectivamente.

B. Anexo 2 denominado capacidad instalada para la elaboración del producto nacional.

C. Cuadro denominado anexo uno denominado capacidades de producción de Tubacero, proceso SAW en diámetros mayores de planta 1 y 2, con logo de Tubacero.

D. Documento denominado explicación del procedimiento del cálculo de la capacidad de producción.

E. Anexo 3 denominado Estado de Costos, Ventas y Utilidades.

F. Estados financieros auditados de Tubacero, al 31 de diciembre de 2005 y 2004.

G. Documento de la publicación American Metal Market denominado Berg planning to Build 180,000T large-diameter welded pipe mill, de fecha 26 de julio de 2006, con traducción al español, que tiene como fuente http://amm.com/2006-07-26_19-49.html.

H. Documento denominado Pipe and Tube Mills of the World with Global Technical Data Published by: The preston pipe report, con traducción parcial al español.

I. Documentación de la Licitación Pública Internacional TLC 18575106-011-04 de PEMEX Exploración y Producción de 28 de mayo de 2004.

J. Orden de compra de LIPSA de 6 de agosto de 2004.

K. Página de Internet <http://web.compranet.gob.mx> que contiene información del contrato, con número de licitación 18575106-011-04, así como fallos de obra pública.

L. Cuadro denominado capacidad de producción plantas I, II y III.

M. Seis fotografías del proceso de fabricación.

N. Factura expedida por Tubacero, de 28 de julio de 2005, así como contrato de pedido y orden de surtimiento.

O. Listado de proveedores de placa y documentos de apoyo.

P. Carta del proveedor de equipos Lincoln Electric de 10 de agosto de 2006.

Q. Seis fotografías de tubos y maquinaria, relacionada con el producto investigado.

Exportadoras

UPC y Europipe

41. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante el oficio UPCI.310.06.3052/3 de 3 de agosto de 2006, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 9 de agosto de 2006, presentó los argumentos siguientes:

A. Manifiesta una fe de erratas en los párrafos 33 y 34, página 9, del escrito de respuesta al formulario oficial de investigación del 12 de julio de 2006, ya que por un error debido a la transformación y cambio de denominación se mencionó a Mannesmann Roren-Werke GmbH como accionista del 50 por ciento de Europipe; sin embargo, la accionista se llama Salzgitter Mannesmann GmbH, tal como se desprende del organigrama que se agrega. La única accionista de Salzgitter Mannesmann GmbH es la empresa Salzitter Aktiengesellschaft. La empresa Mannesmannröhren-Werke GmbH es una subsidiaria 100 por ciento de Salzgitter Mannesmann GmbH, y al mismo nivel que Europipe, sin embargo, la empresa Mannesmannröhren-Werke GmbH es la empresa líder en el grupo para el mercado de tubos, por lo que Europipe reporta a la empresa Mannesmannröhren-Werke GmbH.

B. Del anexo 13 del escrito inicial del 12 de julio de 2006, se desprende que el 11 de noviembre de 2004, LIPSA emitió la orden de compra LMME-032/04 para el recubrimiento anticorrosivo Tricapa para el Gasoducto 36" Ø2 x 41 Km 3 , es decir LIPSA pagó por tal recubrimiento.

C. Los tubos con los diámetros de 24 pulgadas y 42 pulgadas no fueron sometidos a ningún procedimiento de recubrimiento, ya que solamente se usaron para la inter-conexión superficial. El tubo de 42 pulgadas se usa como "trampa de diablo" donde se inserta una unidad de limpieza o de inspección de los tubos (el "diablo").

D. En las órdenes de compra de LIPSA LMME-008/04 y LMME-024/04 de 2 de agosto y 12 de octubre de 2004, respectivamente, se indica expresamente en la fila de descripción que se trata de tubería de acero al carbón desnuda, lo que significa tubería de acero al carbón sin recubrimiento.

E. UPC nunca alegó que haya habido un pago de comisiones a LIPSA, dicho argumento se manifestó en el escrito inicial en el párrafo 105 que UPC pagó una comisión a Interpipe en los Estados Unidos de América, que en sí se trata de una distribución de ganancias entre UPC e Interpipe.

F. El pago de participación de ganancia por UPC a Interpipe se desprende del renglón 21 del anexo 2.A.1 del Formulario UPC 2005. El monto de la utilidad restante que se queda con UPC se menciona en el renglón 4 de anexo 4.A.1, del formulario UPC 2005. El mismo procedimiento se aplicó en los anexos 3.A, 3.B y la hoja adicional al anexo 3.B del Cuestionario UPC 2004 que se refiere a la venta a terceros países para calcular el valor normal.

G. Hay que tomar en cuenta que UPC es una oficina de compras y de logística para Intrepipe. Todas las compras de Interpipe en la Unión Europea se realizan a través de UPC, y casi la totalidad de las ventas de UPC son a Interpipe.

H. La utilidad de UPC se calculó como la diferencia entre el precio de compra a Europipe y de venta a LIPSA, a lo que se agrega que es menos el importe de flete.

I. Por regla general Interpipe debe mucho más dinero a UPC por concepto de compras en Europa y de distribución de ganancias, por lo que se otorgan notas de crédito y se compensan los pagos por concepto de participación en ganancias con los del suministro de materiales.

J. Más que comisiones se trata de una división de las ganancias lucradas por UPC o Interpipe en lo que se refiere a las ventas en las Américas.

K. UPC pagó a Europipe una vez que la primera recibió el dinero por parte de LIPSA a través de una carta de crédito, no hubo costo de crédito. En específico, se otorgaron dos cartas de crédito: una por LIPSA a UPC, y la otra por UPC a Europipe, en forma de Back to Back, con el beneficio de eliminar cualquier riesgo de pago. Por lo tanto, cualquier costo de crédito de Europipe fue compensado por la mayor seguridad de pago ofrecida a través de las cartas de crédito. En el caso en particular, y como puede desprenderse del flujo de pagos antes descrito, Interpipe no participó en la transacción.

L. Las cifras proporcionadas en los anexos 4.A y 4.A.1 del formulario de UPC 2005 modificado se desprende de la contabilidad de UPC. Debido a que UPC es una pequeña empresa, su comprobación será relativamente fácil en caso de inspección.

M. Se realizó un recálculo de los gastos de trámites administrativos y logística de UPC en el renglón de ventas y de administración, tal como se desprende del renglón 9 del anexo 4.A del cuestionario de UPC 2005.

N. Debido a que UPC es una oficina de compras y de logística para Interpipe, es razonable distribuir los gastos con base en las órdenes de compra.

O. Para la operación de venta y en lo que se refiere al cuestionario de UPC 2005, Europipe celebró tres contratos de divisas. Asimismo, para sustentar su dicho presentó los siguientes medios probatorios.

42. Con objeto de acreditar lo anterior, UPC y Europipe presentaron lo siguiente:

A. Organigrama denominado Salzgitter AG, con traducción al español.

B. Anexos 2.A, 2.A.1, 4.A, 4.A.1 del formulario para exportadores presentado por UPC 2005, modificados.

C. Tres facturas expedidas por UPC, 250148/6658K, 250149/6658L y 250150/6658A, todas del 30 de marzo de 2005.

D. Documentos denominados Westfalenbank AG de 4 de agosto de 2004 y 7 de abril de 2005, con traducción al español.

E. 15 fotografías de tubos.

F. Documento denominado UPC, Interpipe, Inc. de 17 de octubre de 2005, así como documento denominado Transfer to UPC' s USD account at EvE value, de 21 de octubre de 2005, con traducción al español.

G. Cartas denominadas Irrevocable Documentary Credit: LIPSA a UPC de 13 de agosto de 2004; y UPC a Europipe de 8 de marzo de 2005, con traducción al español.

H. Tres documentos denominados Ehinger & Armand von Ernst Foreign Exchange Transaction Forward Contract, de 14 de julio, 26 de agosto y 7 de septiembre de 2004, con traducción al español.

43. En respuesta a los requerimientos de información formulados mediante los oficios UPCI.310.06.3090/3 y UPCI.310.06.3101/3 del 7 de agosto de 2006, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 14 de agosto de 2006, presentó los argumentos siguientes:

A. En el caso de UPC Universal Piping GMBH, el único tubo que está fuera de las especificaciones indicadas, es el tubo único con el diámetro de 42 pulgadas a que se refiere la orden de compra de LIPSA LMME-024/24 y que a su vez corresponde a la factura 250250/6658A de 30 de marzo de 2005 y que forma parte de los tubos para el proyecto de obra pública "Dos Bocas a La Trinidad".

B. De acuerdo con la información recibida por parte de Europipe, los tubos se venden por toneladas, por regla general, para proyectos que requieren entre 50,000 y 150,000 toneladas por orden de compra. Solamente en casos excepcionales se aceptan órdenes por menos de 50,000 toneladas, como es el caso del proyecto de obra pública " Dos Bocas a La Trinidad".

C. Europipe fue constituida en los años 70's para atender el mercado ruso y del medio oriente que requiere tubos de 56 pulgadas de un espesor de 20 a 38.1 milímetros.

D. El rango de las dimensiones producidas por el molino tal y como Europipe o Tubacero (sic) se determina por la capacidad en cuanto a cantidades y dimensiones. Las dimensiones son determinadas por el cliente y no por el molino, y pueden cambiar de una orden de compra a otra.

E. Europipe, igual que Tubacero, podrá producir cualquier dimensión dentro del rango de sus capacidades: la capacidad de Europipe es de un diámetro de 24 a 64 pulgadas con un espesor de 9.52 a 38.1 mm., y la de Tubacero, de 18 a 48 pulgadas con un espesor de 5.6 a 25.4 mm., tal y como se desprende del folleto de Tubacero, por lo tanto, deben excluirse de la investigación los diámetros de tubos de 16 pulgadas y 17 pulgadas que Tubacero notoriamente no es capaz de producir.

F. En lo que se refiere a los anexos A.1, A.2 y A.3 del cuestionario de Europipe, su valor probatorio es relativo, ya que aunque en un año podrá haber mucha producción de tubos con las especificaciones a que se refiere, en otro año se puede producir tubos con otras especificaciones fuera de rango, lo que depende de la situación del mercado.

G. Para cambiar las especificaciones en cuanto a medida (espesor, diámetro y largo) solamente se tiene que interrumpir la producción durante aproximadamente un turno para cambiar las herramientas.

H. El sistema de SAP de Europipe, no permite desglosar los datos de manera requerida en el plazo establecido, por lo que Europipe y UPC solicita una extensión de cinco días del plazo para proporcionar los anexos A.1, A.2 y A.3, del formulario de Europipe debidamente delimitados.

I. De acuerdo con la cláusula 12.1.15 de la norma API 5L, se establece que la empresa manufacturera deberá proporcionar al comprador los certificados de cumplimiento y de prueba de acuerdo con la cláusula SR15.1 de dicha norma. Esa cláusula se refiere al proceso de producción de tubos y la certificación de calidad de los mismos.

J. No hubo ventas a los Estados Unidos Mexicanos de tubos DSAW/SAW producidos por Europipe, o cualquiera de sus subsidiarias mencionadas en el escrito de 12 de julio de 2006 durante 2003, 2004 y 2005, y que no estén debidamente reportados en el expediente.

K. En lo que se refiere a la subsidiaria Berg Steel Pipe Corporation en Panamá-City, Estados Unidos de América, dicha empresa es objeto de una cuota compensatoria del 6.77 por ciento, misma que se estableció en la resolución final de la investigación antidumping contra tubos de acero, publicada en el DOF el 27 de mayo de 2006. Tal resolución tuvo como consecuencia el fortalecer la posición monopólica de Tubacero en los Estados Unidos Mexicanos.

L. Europipe France, S.A., produce tubos con diámetro: 508 a 1422 mm. (20 a 56 pulgadas), espesor 7 a 30 mm., grados B a X80 (X100), tal y como se desprende de forma general de la página de Internet www.europipe.com.

M. Berg Steel Pipe produce tubos con diámetro: 610 a 1422 mm. (24 a 56 pulgadas), espesor 7 a 30 mm., grados B a X80 (X100), tal y como se desprende de forma general de la página de Internet www.bergpipe.com.

44. Con objeto de acreditar lo anterior, UPC y Europipe presentaron: Documento denominado Specification for Line Pipe, API Specification 5L Forty Third Edition, March 2004, Effective date: October 4, 2004, con traducción parcial al español.

No partes

45. Con fundamento en el artículo 55 de la LCE, el 13 de julio de 2006, la Secretaría formuló requerimientos de información a diversos agentes aduanales, para que proporcionaran copia de pedimentos de importación del producto investigado, mismos que fueron desahogados con vencimiento al 21 de julio de 2006.

CONSIDERANDOS

Competencia

46. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 5 fracción VII y 57 fracción II de la Ley de Comercio Exterior, y 1, 2, 4 y 16 fracción I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y primero y segundo transitorios del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación de 13 de marzo de 2003.

Legitimación

47. La solicitante manifestó que durante el periodo analizado representó el 100 por ciento de la producción nacional de los productos idénticos o similares a los que se importan en condiciones de discriminación de precios y que causan daño importante a la rama de producción nacional. Para respaldar lo anterior presentó constancia original sobre la participación de la producción nacional del producto investigado expedida por la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero del 14 de diciembre de 2005.

48. La Secretaría se cercioró que Tubacero representó más del 25 por ciento de la producción nacional de la industria doméstica, en consecuencia, consideró que la empresa Tubacero es representativa de la rama de producción nacional, con lo cual se cumple con los artículos 40 y 50 de la Ley de Comercio Exterior, 60 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y 5.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Legislación aplicable

49. Para efectos de este procedimiento son aplicables la Ley de Comercio Exterior, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el Artículo Segundo Transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación de 13 de marzo de 2003, el Código Fiscal de la Federación, la Ley Federal del Procedimiento Contencioso Administrativo y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos tres últimos de aplicación supletoria.

Protección de la información confidencial

50. La Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada por las partes interesadas con carácter confidencial, así como la información que ella misma se allegó con tal carácter, de conformidad con lo establecido en los artículos 80 de la LCE, 158 del RLCE y 6.5 del Acuerdo Antidumping.

Consideraciones jurídicas

51. Tubacero presentó junto con el escrito de contraargumentaciones o réplicas, el 26 de julio de 2006 documentos y medios probatorios anexos. Los cuales serán tomados en cuenta para la siguiente etapa del procedimiento, toda vez que dichos documentos y anexos fueron presentados en forma extemporánea con fundamento en el artículo 164 del RLCE.

Información desestimada

52. El 23 de agosto de 2006, UPC y Europipe presentaron alcance a su escrito del 14 de agosto de 2006, mismo que fue desechado en virtud que fue presentado fuera del plazo señalado en los requerimientos de información UPCI.310.06.3090/3 y UPCI.310.06.3101/3, con fundamento en los artículos 54 de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping. Asimismo, en el acuerdo AC.0603661 del 14 de agosto de 2006, la autoridad determinó que en caso de presentar la documentación omitida se tendría como extemporánea.

Análisis de discriminación de precios

53. En la etapa preliminar de la investigación la Secretaría recibió de la empresa productora Europipe y de la empresa exportadora UPC, las respuestas a los formularios oficiales y requerimientos de información adicional proporcionados por la Secretaría.

54. Por su parte, la empresa solicitante Tubacero presentó consideraciones y argumentos en relación con la información proporcionada por las empresas alemanas Europipe y UPC.

Argumentos**Europipe y UPC**

55. La empresa productora Europipe, en su respuesta al formulario oficial, manifestó no haber realizado exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos del producto investigado. Europipe produjo y vendió tubos de servicio para gas amargo a UPC, quien a su vez los vendió a la empresa LIPSA en los Estados Unidos Mexicanos, empresa a la cual se le adjudicó la licitación internacional pública de PEMEX. Al amparo de esta licitación, se realizaron las importaciones de tubería de acero al carbono con costura de la República Federal de Alemania y que ingresaron por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE.

56. Al respecto, la empresa UPC indicó que durante el periodo enero a diciembre de 2005, efectuó operaciones de exportación de tubos de acero al carbón objeto de investigación a los Estados Unidos Mexicanos.

57. En cuanto a la vinculación entre las empresas, UPC manifestó no tener vinculación con la empresa productora alemana Europipe, ni con la empresa comercializadora en los Estados Unidos Mexicanos, LIPSA. En cambio, manifestó que sí existe una relación de vinculación con la empresa Interpipe, Inc., en los Estados Unidos de América.

58. Por otra parte, en relación con la comparabilidad de los precios, UPC solicitó que el precio de exportación derivado del cierre de la operación de venta en julio y agosto de 2004, de acuerdo a la orden de compra de LIPSA y del contrato de obra pública asignado por PEMEX, se comparara con el valor normal, también del 2004 correspondiente a las ventas a los Estados Unidos de América o el valor reconstruido. Por tanto, solicita se amplíe al 2004 el periodo de investigación fijado de enero a diciembre de 2005.

Tubacero

59. La solicitante argumentó que existen indicios de una vinculación entre Europipe y UPC en cuanto a las operaciones de exportación realizadas a los Estados Unidos Mexicanos, por lo que debería de considerarse a las dos empresas como un solo exportador.

60. Adicionalmente, indica que no queda claro si los precios de venta de la empresa productora Europipe a la empresa comercializadora UPC se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales.

UPC**Consideraciones metodológicas**

61. En relación con la vinculación entre la empresa productora Europipe y la empresa comercializadora UPC, la Secretaría, de acuerdo con la información que se encuentra en el expediente y con las manifestaciones de las empresas, determinó, en esta etapa de la investigación, considerar que no existe vinculación entre ambas empresas en los términos del artículo 61 del RLCE y realizar el análisis de discriminación de precios para la empresa UPC de acuerdo con el tratamiento que otorga el artículo 47 del RLCE a las empresas comercializadoras.

62. En el caso de la empresa productora Europipe que no exportó el producto investigado durante el periodo de investigación, al igual que las demás empresas que no comparecieron, le corresponderá el margen residual obtenido del análisis de discriminación de precios realizado en esta etapa de la investigación.

63. Con respecto a la ampliación del periodo de investigación y a la comparabilidad de los precios, la Secretaría consideró para efectos del cálculo del precio de exportación de la empresa UPC la fecha reportada en las facturas de venta de cada una de las operaciones de exportación, las cuales se encuentran dentro del periodo de investigación enero a diciembre de 2005 y, dado el tratamiento de empresa comercializadora, se compara con el valor reconstruido, calculado de conformidad con el artículo 47 del RLCE.

64. Debido a que el costo de producción que forma parte del valor reconstruido de UPC como empresa comercializadora, es el costo de adquisición, el cual debe determinarse en el curso de operaciones normales, conforme a lo dispuesto en los artículos 47 y 44 del RLCE, la Secretaría requirió los costos de producción de la empresa proveedora Europipe para cada uno de los tipos de tubos de acero al carbón exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

65. UPC manifestó que debido a la complejidad del costo total de producción, la empresa no está por el momento, en posibilidades de proveer la información requerida por la Secretaría.

66. La Secretaría ante la imposibilidad de determinar que el precio de adquisición de los tubos de acero al carbón exportados a México se realizó en el curso de operaciones comerciales normales, desestimó la información relativa al valor normal presentada por la empresa exportadora, toda vez que no fue posible integrar el valor normal como lo disponen los artículos 31 de la LCE y 2.1 del Acuerdo Antidumping.

67. De acuerdo con lo descrito anteriormente, la Secretaría calculó el valor normal con base en los hechos de que tuvo conocimiento de conformidad con lo dispuesto en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE. la Secretaría consideró como para el cálculo del valor normal la información proporcionada por la empresa Tubacero, en la etapa de inicio y que se describe en los puntos 81 a 95 de la presente Resolución.

Códigos de Producto

68. Durante el periodo de investigación la empresa comercializadora informó que se exportaron a los Estados Unidos Mexicanos tres códigos de producto correspondientes a tres tipos de tubos de acero con las siguientes características:

A. API-5L, Grado X-60, 24 pulgadas de diámetro, espesor de 0.688 pulgadas;

B. API-5L, Grado X-60, 36 pulgadas de diámetro, espesor de 0.938 pulgadas y

C. API-5L, Grado X-60, 42 pulgadas de diámetro, espesor de 1.062 pulgadas.

69. Para realizar la comparación entre el valor normal y el precio de exportación de la mercancía objeto de investigación, la Secretaría utilizó los precios en dólares por kilogramo, tomando en cuenta que es la unidad de medida de la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE.

70. La Secretaría no puede revelar la información presentada con carácter de confidencial por parte de las empresas comparecientes, de conformidad con el artículo 82, fracción I, literal B del RLCE.

Precio de exportación

71. Para acreditar el precio de exportación, la empresa comercializadora UPC proporcionó copias de los pedimentos de importación con la documentación anexa, incluyendo copia de las facturas de venta, correspondientes a las operaciones realizadas en el periodo de investigación.

72. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los códigos de producto de acuerdo con la información contenida en las facturas y pedimentos de importación con la documentación anexa, proporcionados por la empresa comercializadora UPC.

73. El precio de venta a los Estados Unidos Mexicanos, para cada uno de los tres códigos de producto de la tubería de acero al carbono con costura a que se refiere el punto 68 de la presente Resolución, se encuentra a nivel CFR, costo seguro y flete, puerto de Veracruz.

Ajustes

74. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por los conceptos de crédito, comisiones y flete.

Crédito

75. UPC explicó que realizó el pago a Europipe una vez que recibió el dinero por parte de LIPSA a través de una carta de crédito, por lo que no hubo un costo de crédito.

76. Al analizar la información y pruebas presentadas por la empresa comercializadora, la Secretaría determinó realizar el ajuste al precio de exportación por concepto de crédito de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE, debido a que los gastos por este concepto forman parte del precio de exportación, son incidentales a las ventas y están diferenciados por mercado.

77. En esta etapa de la investigación la Secretaría ajustó el precio de exportación por crédito, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa comercializadora. La Secretaría calculó el plazo del crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La tasa de interés se obtuvo mediante la proporción de los intereses pagados entre el monto de las obligaciones con instituciones de crédito reportados en los estados financieros de la empresa para 2005.

Comisiones

78. UPC reportó el pago de comisiones a la empresa Interpipe, Inc., en los Estados Unidos de América y explicó que si bien Interpipe, Inc., no participó en la operación de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, en realidad se trata de una distribución de ganancias, ya que UPC e Interpipe Inc., comparten ganancias a partes iguales en el caso de las ventas en el Continente Americano.

79. Al respecto, UPC presentó copia del monto de la transferencia realizada a nombre Interpipe, Inc., en los Estados Unidos de América. En esta etapa de la investigación, la Secretaría consideró dicha transferencia de fondos como un pago de comisiones y ajustó el precio de exportación por este concepto, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa comercializadora.

Flete

80. La empresa calculó el ajuste por este concepto mediante el prorrateo del gasto total de flete entre el volumen total exportado para obtener el gasto unitario. Como soporte documental presentó la factura de la empresa transportista alemana. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la información proporcionada por la empresa comercializadora.

Valor normal

81. Para acreditar el valor normal el solicitante proporcionó referencias de precios, en la Unión Europea para los tubos de acero al carbón Grado X-65 contenidas en la publicación especializada Metal Bulletin Research Steel Tube & Pipe Monthly, para marzo, abril y mayo de 2005.

82. Al respecto, Tubacero manifestó que se propone un valor normal con base al precio comparable del producto idéntico o similar producido en el mercado doméstico europeo, durante el periodo investigado. Las referencias de precios se refieren a datos de la empresa Preston Publishing que publica mensualmente el Preston Pipe Report cuya información es representativa de operaciones comerciales normales en el mercado europeo.

83. Además, la empresa solicitante presentó testimonios de empresas de reconocimiento internacional con actividad en el ramo dentro de la Unión Europea donde se manifiesta que los precios de los productos de acero y específicamente de la tubería de acero longitudinalmente, en diámetros mayores a 16 pulgadas, son similares en toda la Unión Europea, sin variaciones que pudieran resultar significativas de un país a otro.

84. Por tanto, las referencias de precios para la Unión Europea publicados en el Metal Bulletin Research Steel Tube & Pipe Monthly, corresponden a precios internos en la República Federal de Alemania.

85. Tomando en cuenta que la información proporcionada por Tubacero es la razonablemente a su alcance, con fundamento en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE, la Secretaría aceptó la información y metodología proporcionadas por la solicitante para el valor normal.

86. De conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, la Secretaría calculó el valor normal con base en los precios en la Unión Europea reportados en el Metal Bulletin Research Steel Tube & Pipe Monthly, los cuales corresponden a precios internos en la República Federal de Alemania.

Ajustes

87. Dado que los precios reportados para el cálculo del valor normal corresponden a un producto similar al producto importado, la empresa Tubacero solicitó ajustar el valor normal por diferencias físicas; en particular, por la diferencia en grado de X-65 a X-60 y por la diferencia para gas amargo.

Diferencias físicas

Diferencia en grado

88. Cabe señalar que la diferencia entre los grados es determinada por las características físicas y químicas del acero utilizado en la fabricación del tubo para cada uno de dichos grados, por lo que el costo del acero correspondiente se refleja en forma directa en el costo del tubo y, por tanto, en su precio.

89. Al respecto, la empresa solicitante presentó cotización de una empresa mexicana productora de placa de acero que contiene los precios para el mercado de exportación y el mercado nacional, de la placa de acero de los grados X-65 y X-60.

90. Tubacero, calculó el ajuste mediante el promedio de la diferencia en los precios de la placa de acero X-65 y X-60, en ambos mercados.

Diferencia para gas amargo

91. En cuanto al ajuste para gas amargo, la empresa Tubacero manifestó, en su respuesta al formulario oficial, que el fabricante aplica al precio del acero normal, un cargo adicional para surtirlo con características de servicio de gas amargo.

92. Para ello, la solicitante presentó cotización de una empresa mexicana productora de placa de acero que contiene los precios, para el mercado de exportación y el mercado nacional, de la placa de acero grado X-60 normal y grado X-60 con características de servicio de gas amargo.

93. Tubacero calculó el ajuste mediante el promedio de la diferencia en los precios de la placa de acero normal y con características de servicio de gas amargo, en ambos mercados.

94. Con fundamento en los artículos 5.2 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE, la Secretaría aceptó la información y metodología utilizadas por Tubacero para los ajustes al valor normal del producto investigado.

95. De acuerdo con la información descrita anteriormente, la Secretaría ajustó el valor normal por la diferencia en grado y por la diferencia para servicio de gas amargo, con fundamento en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 56 del RLCE.

Margen de discriminación de precios

96. Con fundamento en los artículos 5.2, 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 de la LCE 38 y 39 del RLCE y de acuerdo con la metodología e información descritas, la Secretaría comparó el valor normal con el precio de exportación y determinó que durante el periodo enero a diciembre de 2005, las importaciones de tubería de acero al carbono con costura, clasificada actualmente por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, originarias de la República Federal de Alemania y provenientes de la empresa UPC se realizaron con un margen de discriminación de precios de 30.62 por ciento.

Los demás exportadores

97. Para la empresa Europipe y las empresas que no comparecieron en esta etapa de la investigación, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría estableció el margen de discriminación de precios de 30.62 por ciento para las importaciones de tubería de acero al carbono con costura, clasificada por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, originarias de la República Federal de Alemania y provenientes de la empresa UPC.

Análisis de daño importante y causalidad

98. A partir de los resultados descritos en los puntos 6 a 22 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, efectuada mediante el proceso de soldadura denominado arco sumergido (DSAW/SAW), con diámetro exterior en un rango mayor a 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas (406.4 a 1,219.2 mm., respectivamente), con espesores de pared en el rango desde 0.562 y hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 mm., respectivamente), originaria de la República Federal de Alemania, es similar a la tubería de fabricación nacional, en términos de lo dispuesto en los artículos 37 fracción II del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping, debido a que tienen características físicas, especificaciones técnicas y químicas similares, lo que les permite cumplir las mismas funciones y usos, y ser comercialmente intercambiables.

Análisis del mercado internacional

99. En relación con el mercado internacional de la tubería objeto de esta investigación, Tubacero señaló que el flujo comercial mundial alcanza la cifra de 7 millones de toneladas; asimismo, indicó que entre los principales productores y exportadores se encuentran los Estados Unidos de América, Japón, Repúblicas Federativa de Brasil, Federal de Alemania, Italiana y de Corea; como importantes países consumidores e importadores la empresa solicitante destacó a los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos, las Repúblicas de la India, Federativa de Brasil, Bolivariana de Venezuela, del Ecuador y de Colombia. Además, Tubacero manifestó que en el mercado internacional la demanda de la tubería en cuestión se incrementa si aumentan las inversiones en infraestructura para obtener, transportar y distribuir petróleo y sus derivados.

100. Por su parte, con base en el documento denominado "Mercado mundial de tubos de diámetro amplio", las empresas comparecientes proporcionaron información correspondiente a capacidad, producción y volumen de mercado de estos tubos, en principales mercados. De la información contenida en dicho documento, destaca que los Estados Unidos de América concentran los mayores volúmenes de estos indicadores en América del Norte; en Centro y Sur América destaca el mercado mexicano; las Repúblicas Italiana, Federal de Alemania, y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda de Norte en Europa Occidental, mientras que Japón y la República India, lo hacen en Asia. De hecho, los países mencionados anteriormente fueron señalados por las empresas comparecientes como los principales productores de este tipo de tubos.

Análisis del mercado nacional

Producción nacional

101. Tubacero manifestó que actualmente es el único productor nacional que fabrica en el mercado nacional el producto objeto de esta investigación, tubería de línea de acero al carbono con costura longitudinal recta, soldada mediante el proceso por arco sumergido (DSAW/SAW), en diámetros mayores de 16 y hasta 48 pulgadas, con espesores de pared en el rango desde 0.562 y hasta 1 pulgada. En apoyo a su afirmación, dicho productor nacional anexó escrito de la CANACERO, de 14 de diciembre de 2005, el cual confirma su dicho. Al respecto, ninguna empresa compareciente indicó la existencia de algún otro productor nacional de la tubería objeto de análisis, ni la Secretaría tiene conocimiento de ello.

102. Cabe señalar que la solicitante manifestó que la empresa Productora Mexicana de Tubería, S.A. de C.V., tenía la capacidad técnica para fabricar el producto objeto de investigación, sin embargo, en 2001 cerró sus instalaciones productivas como consecuencia de importaciones desleales; por su parte, otros productores nacionales sólo fabrican las tuberías con costura longitudinal recta mediante el método de soldadura por resistencia eléctrica (ERW), de diámetro hasta un máximo de 24 pulgadas, pero con un espesor de pared menor o igual a 0.5 pulgadas.

103. Por otra parte, en la solicitud de inicio, Tubacero manifestó que en el periodo propuesto para ser investigado, tanto ella como empresas vinculadas no efectuaron importaciones de tubería objeto de esta investigación, originarias de la República Federal de Alemania. Por su parte, la Secretaría constató que, en efecto, en 2004 y 2005 el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México, en lo sucesivo SIC-M, no registró operaciones de importación por la fracción arancelaria 7305.11.01, originarias de dicho país, efectuadas por el productor nacional solicitante o empresas relacionadas. Sin embargo, se apreció que Tubacero efectuó importaciones de los Estados Unidos de América por la fracción arancelaria 7305.11.01. Al respecto, la solicitante esgrimió que correspondieron a tubería de su fabricación que envió a dicho país para su procesamiento y posterior retorno al mercado mexicano, lo cual apoyó con pruebas documentales que obran en el expediente administrativo.

104. Con base en lo indicado en los puntos 101 a 103 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que la empresa Tubacero, S.A. de C.V., reúne los requisitos de representatividad de la rama de producción nacional del producto similar, así como la legitimidad para solicitar el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones originarias de la República Federal de Alemania de tubería de acero al carbono con

costura, longitudinalmente recta, soldada mediante el proceso de arco sumergido (DSAW/SAW), con diámetros exteriores mayores a 406.4 mm. (16 pulgadas) y hasta 1,219.2 mm. (48 pulgadas), con espesor de pared en el rango desde 0.562 y hasta 1 pulgada, 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.

Canales de distribución y comercialización

105. De acuerdo con la solicitante, en el mercado mexicano la comercialización de la tubería objeto de esta investigación, tanto la importada de la República Federal de Alemania como la de fabricación nacional, se efectúa fundamentalmente mediante licitaciones o concursos que llevan a cabo empresas del sector público o privado con el fin de adquirir esta tubería para utilizarse en obras de las industrias gasera, petrolera e hidráulica. Cabe señalar que Tubacero indicó que en el mercado nacional también comercializa su producto, aunque en menor medida, a través de distribuidores y venta directa al usuario final. Por su parte, en esta etapa de la investigación, la empresa UPC (que adquiere la tubería de Europipe) indicó que comercializa tubería mediante empresas constructoras, quienes la adquieren para utilizarla en proyectos de gas o petróleo (tanto en tierra como en alta mar) que normalmente son objeto de licitaciones públicas. En particular, en el caso de la tubería que dio origen a esta investigación, UPC corroboró que comercializó la tubería de la República Federal de Alemania a la empresa constructora LIPSA.

Análisis de daño importante y causalidad

106. Tubacero manifestó que en el periodo comprendido de enero a octubre de 2005, el cual propuso para ser investigado, importaciones de tubería objeto de esta investigación, originarias de la República Federal de Alemania, se realizaron en volúmenes considerables y en condiciones de discriminación de precios, por lo que causaron daño importante o amenaza de daño importante a la rama de producción nacional de la mercancía similar, lo cual se reflejó en efectos negativos en sus indicadores, tales como producción, participación de mercado, precios y ventas al mercado interno, así como en utilización de capacidad instalada, el empleo y la utilidad de operación.

107. En esta etapa de la investigación, Tubacero reiteró que el periodo investigado en este procedimiento debe comprender de enero a octubre 2005, por ser éste el periodo que incluyen los hechos relevantes en la presente investigación. Por su parte, las empresas comparecientes alegaron que el periodo investigado establecido en la resolución de inicio debe extenderse a 2004, puesto que los hechos relevantes que dieron origen a la tubería investigada ocurrieron entre julio y agosto de 2004 (asignación de contrato para la construcción del proyecto "Dos Bocas a La Trinidad", orden de compra de la tubería y confirmación de la misma).

108. En este sentido, en la resolución de inicio, lo cual se corrobora en esta etapa de la investigación, la Secretaría consideró que el periodo analizado comprende de 2003 a 2005 (además que incluye el periodo de investigación para dumping), puesto que permite contar con elementos suficientes para evaluar el posible daño importante o amenaza de daño importante a la industria nacional por las importaciones de tubería, originarias de la República Federal de Alemania, en presuntas condiciones de discriminación de precios, de conformidad con lo establecido en el artículo 76 del RLCE, independientemente de que puede evaluarse más información al respecto.

109. En consecuencia, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 41 y 42 de la LCE, 64 y 68 de RLCE, y 3.1 al 3.7 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por las partes comparecientes interesadas a fin de determinar la existencia o no de daño importante o amenaza de daño importante a la industria nacional por causa de las importaciones de tubería de la República Federal de Alemania en presuntas condiciones de discriminación de precios. Para tal efecto, la Secretaría analizó el comportamiento de la industria nacional, a luz de las importaciones investigadas, durante el periodo comprendido de 2003 a 2005.

A. Importaciones objeto de dumping

Volumen y valor de las importaciones

110. Tubacero indicó que a través de la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, además de la tubería investigada, ingresan al mercado nacional tuberías de acero al carbono de diversas características fabricadas bajo normas distintas de la American Petroleum Institute, que no son objeto de esta investigación. En razón de lo anterior, el productor nacional solicitante estimó los volúmenes correspondientes exclusivamente a importaciones de tubería objeto de esta investigación del periodo comprendido de 2003 a 2005 (enero-octubre).

111. En los puntos 65 a 67 de la resolución de inicio, la Secretaría explicó la metodología que la empresa solicitante utilizó para estimar el volumen correspondiente exclusivamente a producto investigado, tubería con las especificaciones y características establecidas en dicha resolución (puntos 11 y 53), en el total de importaciones por la fracción arancelaria 7305.11.01; metodología que fue considerada suficiente de forma inicial para efecto de estimar el monto de producto investigado y sus posibles efectos sobre la producción nacional.

112. En esta etapa de la investigación, y atendiendo a lo indicado en el punto 69 de la resolución de inicio, con el fin de estimar de forma más precisa el volumen importado de tubería objeto de esta investigación, tanto de la República Federal de Alemania como de otros orígenes, la Secretaría solicitó, en uso de las facultades indagatorias que le confiere el artículo 55 de la LCE, a diversos agentes aduanales pedimentos de importación con su respectivas facturas de operaciones de importación efectuadas por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, reportadas como originarias de la República Federal de Alemania y de otros países, entre ellos, Estados Unidos de América, la República de la India, Japón y Rumania, efectuadas durante 2005 y los dos años anteriores. La muestra de estos pedimentos solicitados consideró los principales volúmenes importados en los años señalados.

113. En respuesta, se recibieron copias de pedimentos de importación, con sus respectivas facturas, que aunados a los aportados por la solicitante y las empresas comparecientes, cubrieron operaciones de importación tanto de la República Federal de Alemania como del resto de los países, por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, conforme se indica en el siguiente párrafo.

114. La Secretaría contó con 21 pedimentos de importación, con su correspondiente factura, de producto originario de la República Federal de Alemania, mismos que en 2005 y los dos años anteriores cubrieron prácticamente el 100 por ciento del volumen total importado de este país. Asimismo, se tuvieron a la vista 509 pedimentos de importación, con su correspondiente factura, pertenecientes a operaciones de países distintos del investigado, los cuales en 2003, 2004 y 2005 cubrieron el 97, 91 y 25 por ciento (un agente aduanal con gran número de operaciones de importación no dio respuesta al requerimiento), respectivamente, del volumen total de dichas importaciones.

115. Para estimar los volúmenes de importaciones correspondientes exclusivamente a tubería objeto de esta investigación, tanto para 2005 como los dos años anteriores, a partir de la documentación referida en el punto anterior y de las características y especificaciones de producto investigado establecidas en el apartado de similitud de producto de esta Resolución, para cada año del periodo de análisis la Secretaría identificó las operaciones de importación que correspondieron específicamente a tubería con costura longitudinal recta efectuada mediante el proceso denominado arco sumergido (DSAW/SAW), de espesor de pared desde 0.562 y hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 mm.), y de diámetro exterior en un rango mayor a 16 y hasta 48 pulgadas (457.2 y 1219.2 mm., respectivamente).

116. De esta manera, la documentación de operaciones de importación de la República Federal de Alemania que se tuvo a la vista indicó que en 2004 y 2005, aproximadamente el 39 y 99 por ciento, respectivamente, correspondió a producto investigado (en 2003 no se encontró tubería investigada); en términos de valor los porcentajes fueron 38 y 97 por ciento en esos años; por lo que se refiere a la documentación correspondiente a operaciones de importación de otros países, se apreció que en 2003, 2004 y 2005, el 22, 86 y 68 por ciento, respectivamente, correspondió a producto investigado; en términos de valor, los porcentajes fueron 58, 81 y 68 por ciento, respectivamente.

117. Al aplicar a las estadísticas de importaciones del SIC-M por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, los porcentajes de producto investigado que se obtuvieron, indicados en el punto anterior, se estimaron los montos de tubería investigada, mismos que fueron resultado de documentación que cubrió volúmenes significativos de importaciones. Sin embargo, es importante señalar que en la siguiente etapa de la investigación, la autoridad investigadora se allegará, en la medida de lo posible, de mayor información documental que le permita corroborar o, en su caso, ajustar el volumen específico de tubería investigada que ingresó al mercado nacional en el periodo analizado. En este sentido, las partes interesadas podrán proporcionar información al respecto.

Comportamiento de las importaciones

118. Conforme a lo establecido en los artículos 41 de la LCE y 64 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó si en el periodo enero a diciembre de 2005 aumentó el volumen de las importaciones investigadas, ya sea en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno. Ahora bien, no obstante que en esta etapa del procedimiento se considera todo 2005 como periodo investigado y se tuvo a la vista documentación que cubrió volúmenes significativos del total importado para estimar los montos correspondientes a producto investigado, el comportamiento y participación de mercado de las importaciones no difiere significativamente del señalado en la resolución de inicio, tal como se aprecia en los puntos subsecuentes.

119. Por lo que respecta a las importaciones totales de tubería investigada, se apreció que éstas disminuyeron 44 por ciento de 2003 a 2004, pero registraron un aumento de 357 por ciento en 2005 con respecto al año anterior. Este comportamiento se explica en gran medida por las importaciones originarias de la República Federal de Alemania; en efecto, luego de que éstas fueron inexistentes en 2003, de 2004 a 2005 crecieron 1,498 por ciento, lo que les permitió ubicarse como el principal país exportador a los Estados Unidos Mexicanos con el 85 por ciento del total importado. En contraste, las importaciones originarias de otros países, principalmente de los Estados Unidos de América, disminuyeron 58 por ciento de 2003 a 2004, para volver a caer 11 por ciento en 2005.

120. Por otro lado, la Secretaría estimó el tamaño del mercado mexicano de estas mercancías a partir de las cifras de producción nacional más importaciones menos exportaciones; las importaciones se estimaron conforme a lo indicado en los puntos 112 al 117 de la presente Resolución, en tanto que la producción nacional y las exportaciones totales se calcularon a partir de las cifras proporcionadas directamente por la solicitante. Los resultados de este ejercicio indicaron que las importaciones totales de la tubería objeto de esta investigación redujeron su participación en el mercado nacional de 18 a 8 por ciento de 2003 a 2004, para aumentarla hasta el 20 por ciento en 2005.

121. Tal como se explicó en la resolución de inicio, el desempeño de las importaciones totales de tubería objeto de investigación en el mercado mexicano se explica fundamentalmente por el comportamiento de las importaciones originarias de la República Federal de Alemania, pues luego de ser nulas en 2003, en 2004 alcanzaron una participación en el mercado nacional de 2 por ciento, y llegaron a representar el 17 por ciento en 2005, es decir, acumularon 15 puntos porcentuales en tan sólo dos años. Adicionalmente, las importaciones de la República Federal de Alemania registraron participaciones similares con respecto a los volúmenes de la producción nacional, puesto que en 2004 representaron el 2 por ciento, pero en 2005 alcanzaron una proporción de 21 por ciento.

122. En contraste, las importaciones de otros países distintos al investigado, fundamentalmente las originarias de los Estados Unidos de América, disminuyeron su participación en el mercado nacional de 18 por ciento en 2003 al 6 por ciento en 2004 y 3 por ciento en 2005; es decir una pérdida acumulada de 21 puntos porcentuales en el periodo analizado. Por su parte, de 2003 a 2004 la industria nacional ganó 10 puntos porcentuales de participación en el mercado mexicano, al pasar de 82 a 92 por ciento, pero la redujo hasta 80 por ciento en 2005, es decir una pérdida de 12 puntos porcentuales atribuibles a la penetración de importaciones en condiciones dumping de la República Federal de Alemania.

123. Los resultados descritos en los puntos 118 al 122 de la presente Resolución, corroboran lo señalado en la resolución de inicio en el sentido de que las importaciones de Alemania, en contraste con las procedentes de otros orígenes, registraron una tendencia creciente, puesto que luego de ser inexistentes en 2003, aumentaron significativamente en 2005, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo interno y el volumen de la producción nacional.

B. Efectos sobre los precios

124. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó si en el periodo fijado para investigación (enero a diciembre de 2005) las importaciones originarias de la República Federal de Alemania concurrieron al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores al resto de las importaciones y 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 su nivel de precios fue el factor determinante para explicar su comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional.

125. En los puntos 80 al 82 de la resolución de inicio de investigación se indicaron las razones que esgrimió Tubacero para explicar la concurrencia de las importaciones investigadas, así como las condiciones en que se realizaron, las cuales se resumen a continuación:

A. PEMEX Exploración y Producción licitó la construcción del gasoducto "Dos Bocas a La Trinidad" (licitación 18575106-011-01, de la cual Tubacero anexó copia). El producto requerido para esta obra fue tubería de acero al carbono, con costura bajo especificación API-5L, grado X-60, de diámetro de 36 pulgadas (para aplicación en gas amargo). LIPSA resultó la empresa beneficiada de esta licitación, puesto que el 6 de julio de 2004, PEMEX le asignó la construcción de dicho gasoducto.

B. Tubacero y la empresa Europipe de la República Federal de Alemania cotizaron a LIPSA el volumen total de la tubería requerida para la construcción del gasoducto "Dos Bocas a La Trinidad".

C. LIPSA asignó a Tubacero menos del 50 por ciento del total de la tubería demandada para el gasoducto a que se hace referencia; la descripción de la tubería que le fue asignada es la siguiente: tubería de 36 pulgadas de diámetro, especificación API-5L, grado X-60, con recubrimiento exterior.

D. Asimismo, LIPSA asignó a Europipe una cantidad sumamente mayor de la misma tubería, pero sin recubrimiento, lo cual se explica, a decir de Tubacero, debido a que la empresa fabricante de la República Federal de Alemania debió haber ofrecido la mercancía en cuestión a un precio considerablemente inferior del precio del producto idéntico o similar en el mercado interno de la República Federal de Alemania y del que ofreció la industria nacional.

E. En 2005 las importaciones realizadas por LIPSA, que adquirió de la empresa productora alemana Europipe, concurren al mercado mexicano a precios menores que el correspondiente al de importaciones de otros orígenes y del precio de venta al mercado interno de la industria nacional; además, Tubacero argumentó que las condiciones de competencia impuestas por dichas importaciones la orillaron a modificar sus términos y condiciones de venta.

126. En esta etapa de la investigación, Europipe manifestó que, en efecto, en 2004 fabricó la tubería para el proyecto a que hace referencia Tubacero en el punto anterior de esta Resolución. De esta manera, durante el periodo investigado, aunque en una sola ocasión, a través de la empresa UPC exportó al mercado mexicano tubos de acero con especificaciones que establecen las normas API-5L-X60 y NRF-001-PEMEX-2000.

127. Sin embargo, Europipe y UPC argumentaron que la exportación de dicha tubería no se efectuó bajo práctica desleal alguna, sino a niveles de precios de mercado internacional. Estas empresas comparecientes argumentaron que, en contraste, la tubería de Tubacero se vende en el mercado mexicano a precios significativamente por arriba de los observados en el mercado mundial; este hecho, señalaron, es posible en razón de su posición monopólica en los Estados Unidos Mexicanos.

128. En apoyo de estas afirmaciones, Europipe y UPC señalaron que de las cotizaciones presentadas a LIPSA para proveer la tubería para el gasoducto "Dos Bocas a La Trinidad", correspondientes a ellas mismas, Tubacero y otras empresas, se aprecia que el precio ofrecido por el productor mexicano (según la orden de compra de 6 de agosto de 2005 OC-LMME-010/04) se ubica considerablemente por arriba de las cotizaciones de los demás competidores; en particular, estas empresas comparecientes señalaron que su cotización se ubicó en un nivel medio con respecto a las demás.

129. De esta manera, Europipe y UPC argumentaron que, toda vez que la exportación de su tubería al mercado mexicano se realizó a precios de mercado internacional, mientras que Tubacero comercializa su producto significativamente por arriba de estos últimos, los precios de su tubería tuvieron como efecto acercar el precio en México de tubos para gas amargo al nivel de los precios internacionales.

130. En relación con lo argumentado por las empresas Europipe y UPC, Tubacero manifestó que si bien es cierto que es el único productor nacional de la tubería objeto de investigación, también lo es que al mercado mexicano concurren otros competidores, como lo prueba el hecho de que además de ella misma, tanto las empresas comparecientes como otras presentaron cotizaciones para proveer la tubería para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad", lo que desvirtúa el supuesto poder monopólico que se le atribuye.

131. Por lo que se refiere a la afirmación de las empresas comparecientes en el sentido de que el precio ofrecido por Tubacero para obtener la asignación de fabricar la tubería para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad" se ubicó considerablemente por arriba de las cotizaciones de los demás competidores, dicho productor nacional argumentó que no corresponde a la verdad, puesto que la comparación se realiza sin tomar en cuenta que si bien en las licitaciones el precio es un factor importante para tomar la decisión final, también lo son las condiciones de pago, esquemas de financiamiento, sistemas de entrega y otros factores que no son considerados en la argumentación de Europipe y UPC; sin embargo, cabe señalar que el productor nacional no aportó mayores medios de prueba que respalden su afirmación.

132. En suma, Tubacero indicó que el hecho real es que la tubería que Europipe, a través de UPC, destinó al mercado mexicano para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad" ingresó al mercado mexicano a precios menores que el de venta al mercado interno de la industria nacional.

133. A partir de los argumentos de las empresas Europipe y UPC, y la solicitante, la Secretaría consideró que la concurrencia al mercado nacional de diversos oferentes, incluidas las propias empresas comparecientes para proveer tubería objeto de esta investigación, destinada al proyecto "Dos Bocas a La Trinidad", así como el hecho de que al menos una empresa subsidiaria de Europipe concorra al mercado mexicano para obtener asignaciones de tubería para utilizarse en otros proyectos, son elementos que no permiten presumir que Tubacero pudiese imponer condiciones de venta y ofrecer su tubería a precios monopólicos como sugieren los exportadores. En este sentido, es importante señalar que las empresas comparecientes no aportaron evidencias de que el productor nacional incurra en condicionamientos de venta, ni la Secretaría tiene conocimiento de práctica alguna en ese sentido, que hubiese calificado la autoridad competente.

134. Por otra parte, de la información aportada por las empresas comparecientes sobre las cotizaciones de las empresas para proveer la tubería para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad" se aprecia que en efecto, el precio ofrecido por Tubacero se ubicó por arriba de las cotizaciones de los demás competidores; sin embargo, este hecho por sí no asegura que los precios de este productor nacional no reflejen condiciones normales de mercado, o bien que el precio ofrecido por los demás oferentes, en particular el correspondiente a Europipe y UPC, se hubiese realizado sin márgenes de dumping. Por el contrario, tal como se indicó en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, la Secretaría encontró preliminarmente que en 2005 las importaciones de tubería originarias de la República Federal de Alemania se realizaron con un margen de dumping de 30.62 por ciento que sugiere que difícilmente habrían sido "competitivas" de no incurrir en estas prácticas, dados los niveles de subvaloración que se encontraron, como se explica más adelante.

135. Por otra parte, en los puntos 83 a 93 de la resolución de inicio, se indicó el análisis que se realizó sobre el comportamiento de los precios de las importaciones de tubería de la República Federal de Alemania y su efecto sobre los precios de la industria nacional. Como resultado de este examen, se determinó de manera preliminar que en el periodo enero-octubre de 2005 se registró una significativa subvaloración de los precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio del producto similar nacional y el de otras procedencias.

136. En esta etapa de la investigación, la Secretaría calculó el precio promedio de las importaciones originarias de la República Federal de Alemania y de otras fuentes de abastecimiento tanto para 2005 como para 2004 y 2003, tomando en cuenta la nueva evidencia obtenida. Para tal efecto, consideró las cifras de valor y volumen de las importaciones reportadas por el SIC-M, ajustadas conforme a lo indicado en los puntos 112 a 116 de la presente Resolución.

137. Como resultado, la Secretaría apreció que el precio promedio ponderado de las importaciones procedentes de otros orígenes, fundamentalmente originarias de los Estados Unidos de América, creció 49 por ciento de 2003 a 2004, para volver a crecer 12 por ciento en 2005. En cuanto al precio promedio ponderado de las importaciones procedentes de la República Federal de Alemania, la Secretaría corroboró que prácticamente se mantuvo constante de 2004 a 2005 (apenas un aumento de 1.3 por ciento tanto a nivel CIF, costo, seguro y flete, como ajustado con arancel, derecho de trámite aduanero y gastos aduanales); en este contexto, en 2004 y 2005 el precio promedio de estas importaciones se ubicó 11 y 19 por ciento, respectivamente, por debajo del precio promedio de las importaciones de otros orígenes.

138. Por otro lado, con base en la información proporcionada por la solicitante, la Secretaría calculó el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de la industria nacional; como resultado, observó que dicho precio creció 21 por ciento de 2003 a 2004, para volver a crecer 45 por ciento en 2005. En relación con el crecimiento del precio nacional, desde la solicitud de inicio la solicitante esgrimió que éste ocurrió en términos nominales, y se explica por el incremento en los precios del acero en 2004, pero al descontar este aumento, el precio nacional muestra una disminución. En apoyo de esta aseveración, en la solicitud de inicio Tubacero proporcionó un ejercicio que contiene los precios de sus ventas de tubería correspondientes a 2002, 2003 y 2004; en este último año un precio incluye el incremento que registró el precio del acero, mientras que otro precio no lo considera; al comparar este último precio con respecto al registrado en 2003 se observó que, en efecto, el precio nacional en términos reales habría registrado una disminución.

139. No obstante el comportamiento del precio nacional, en 2004 y 2005 se apreció que el precio promedio de las importaciones de la República Federal de Alemania, ajustado con arancel, derecho de trámite aduanero y gastos aduanales, se ubicó 15 y 41 por ciento por debajo del precio de venta de la tubería de la industria nacional.

140. Ahora bien, desde la solicitud de investigación la solicitante indicó que la tubería importada de la República Federal de Alemania no incluye recubrimiento alguno, mientras que el producto que ella vendió para la construcción del gasoducto "Dos Bocas a La Trinidad" sí contiene este terminado, lo cual apoyó con la orden de compra de LIPSA para adquirirle la tubería en cuestión, así como copia de los pedimentos de importación, con su correspondiente factura, de las importaciones de la República Federal de Alemania por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, realizadas por LIPSA durante 2005. Este señalamiento de Tubacero no fue desvirtuado por las empresas Europipe y UPC.

141. Tomando en cuenta lo anterior, Tubacero ajustó el precio al que vendió la tubería a LIPSA por concepto de recubrimiento, de acuerdo con su estimación sobre este costo, y lo comparó con el precio de las importaciones investigadas. Como resultado, la solicitante concluyó que el precio de la tubería importada de Alemania se ubicó significativamente por debajo del precio promedio de venta al mercado interno de la industria nacional, presumiblemente por efectos del dumping en que incurrieron.

142. En esta etapa de investigación, además de los pedimentos de importación con sus respectivas facturas de las operaciones realizadas por LIPSA en 2005, proporcionados por la solicitante, y que cubren más del 90 por ciento del total de las importaciones de tubería de la República Federal de Alemania, la Secretaría tuvo a la vista copia de 3 pedimentos de exportación de tubería, de 30 de marzo de 2005, correspondientes a UPC; el destino de dicha mercancía es el mercado mexicano; de esta documentación, se desprende que, en efecto, la tubería importada no incluye recubrimiento. Por otra parte, desde la etapa anterior de este procedimiento se apreció que en la orden de compra de LIPSA a Tubacero se indica que la tubería debe incluir protección anticorrosiva exterior a base de polietileno extraído.

143. En consecuencia, tal como procedió en la etapa anterior de este procedimiento, la Secretaría comparó el precio de la tubería importada de la República Federal de Alemania con el de la producción nacional sin el costo de recubrimiento, mismo que estimó la solicitante. El resultado de este ejercicio indicó que en 2005 el precio de las importaciones de dicho país (ajustado con arancel, derecho de trámite aduanero y gastos aduanales) se ubicó 36 por ciento por debajo del precio de venta de la tubería de la industria nacional. Asimismo, se observó que el precio promedio de las importaciones de la República Federal de Alemania realizadas por la empresa LIPSA se ubicó prácticamente 38 por ciento por debajo del precio al que Tubacero vendió la tubería a dicha empresa importadora para del gasoducto "Dos Bocas a La Trinidad".

144. Por otra parte, tal como se indicó en el punto 93 de la resolución de inicio, la solicitante aportó copia de documentación correspondiente a proyectos en los cuales participó para proveer tubería; en cinco de ellos, incluido el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad", se apreció que la solicitante disminuyó el anticipo requerido para fabricar la tubería, lo que puede ser indicativo de que, en efecto, el precio al que concurren las importaciones de la República Federal de Alemania orilló a la solicitante a modificar sus términos y condiciones de venta. Cabe destacar que en esta etapa de la investigación ninguna parte compareciente proporcionó argumentos o medio alguno que desvirtuara esta presunción.

145. Con base en los resultados descritos en los puntos 124 a 144 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que los márgenes de dumping en que incurrieron las importaciones investigadas se reflejaron en niveles significativos de subvaloración de los precios de las importaciones objeto de dumping con respecto al precio del producto similar nacional y el de otras procedencias, y que explicaría el incremento significativo de las mismas y, por tanto, su mayor participación en el mercado mexicano.

C. Efectos sobre la producción nacional

146. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.1 al 3.7 del Acuerdo Antidumping, 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, conformada para los efectos de la presente Resolución, por la empresa solicitante Tubacero, en tanto que es el único productor en el mercado mexicano.

Indicadores económicos y financieros

147. En los puntos 97 al 99 de la resolución de inicio se indicó el comportamiento que, a juicio de Tubacero, registró la industria nacional de la tubería objeto de esta investigación de 2002 a 2005; en particular, este productor nacional manifestó que en el periodo enero-octubre de 2005, indicadores económicos y financieros relevantes de la industria nacional, tales como los volúmenes y precios de ventas al mercado interno y sus utilidades registraron un deterioro causado por los volúmenes y condiciones en que se realizaron las importaciones desleales de la República Federal de Alemania.

148. Con base en los argumentos y medios de prueba aportados por Tubacero, en la resolución de inicio la Secretaría determinó de forma preliminar que en 2004 indicadores de la industria nacional de tubería objeto de esta investigación observaron un desempeño positivo; de forma análoga en el periodo enero-octubre de 2005 algunos indicadores muestran cierto desempeño positivo; sin embargo, al tiempo que las importaciones de la República Federal de Alemania presumiblemente en condiciones de dumping crecieron significativamente, las ventas al mercado interno, participación de mercado e inventarios registraron un comportamiento negativo, mientras que el margen operativo observó una ligera disminución con respecto al registrado en el periodo enero-octubre de 2004.

149. Al respecto, Europipe y UPC manifestaron que las exportaciones de tubería que efectuaron al mercado mexicano no causaron daño o amenaza de daño a la industria nacional. En los puntos subsecuentes de esta Resolución se indican los argumentos que esgrimieron estas empresas comparecientes para apoyar su afirmación.

150. En primer término, Europipe indicó que fabrica tubería para servicio amargo grados X-52 y X-60 mediante soldadura DSAW, conforme lo indica la norma API-5L y según lo describe la norma NRF-001-PEMEX-2000, en su párrafo correspondiente a "soldadura autógena con costura longitudinal". Cabe señalar que Tubacero aclaró que esto último se refiere en realidad a "tubo soldado longitudinalmente con cordón de arco sumergido conteniendo un cordón longitudinal producido por arco sumergido automático. Al menos un cordón en el interior y al menos un cordón en el exterior".

151. En segundo término, las empresas comparecientes argumentaron que actualmente en los Estados Unidos Mexicanos, Tubacero es el único productor de tubería en línea con costura longitudinal recta efectuada mediante el proceso de soldadura denominado arco sumergido ("DSAW") bajo la especificación NRF-001-PEMEX-2000 ("Norma PEMEX").

152. De esta manera, el mercado mexicano de la tubería investigada se encuentra limitado al cumplimiento de la norma NRF-001-PEMEX-2000 para "Tubería de Acero para Recolección y Transporte de Hidrocarburos Amargos", puesto que resulta difícil cumplir con los estándares y requerimientos de dicha norma; en particular, en relación con lo establecido sobre la limpieza del acero, segregación e inspección no destructiva para tubos para servicio amargo, para lo cual es necesario tener conocimiento y experiencia sobre estos tubos que sólo tienen molinos de larga trayectoria. De hecho, Europipe y UPC indicaron que una de las empresas que cotizó para proveer la tubería para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad" reconoció la dificultad de cumplir con la norma mencionada anteriormente, específicamente dicha empresa manifestó que no es posible obtener acero sin laminaciones y que según su experiencia "ningún molino será capaz de garantizar acero 100 por ciento libre de laminaciones".

153. Lo anterior, continuaron argumentado Europipe y UPC, indica que dicha norma limita a los posibles competidores en los Estados Unidos Mexicanos; en este sentido, únicamente tanto Europipe como Tubacero estarían en posibilidades de tomar el riesgo de ofrecer tubos para línea en el mercado mexicano. Sin embargo, esta productora alemana argumentó que fabrica la tubería con mayor eficiencia (y por tanto con menores costos de producción) con respecto al productor mexicano, aunque las pruebas hasta el momento sugieren que más que factores eminentemente competitivos, habrían sido determinantes las prácticas de dumping.

154. Lo anterior ocurre, señalaron estas empresas, en virtud de que Europipe es un molino "integrado", lo que le permite celebrar acuerdos de largo plazo con sus proveedores de materiales; sus plantas de producción de acero y de placa en hoja se ubican relativamente cerca del lugar donde fabrica la tubería (la de placa se encuentra prácticamente en el mismo lugar); la producción de la tubería la realiza mediante alimentación continua de placas, por lo que puede producir en su molino tubos de longitud de 40 pies sin operaciones de soldadura adicionales en las placas o soldaduras circunferenciales en los tubos (llamado unión doble) y la costura longitudinal (en cualquier longitud de tubos) la realiza con soldadoras automatizadas.

155. En contraste, Europipe y UPC indicaron que Tubacero no es un molino integrado, por lo que está sujeto a las condiciones de mercado y a la disposición de sus proveedores de materiales. Además, para fabricar su tubería, dicho productor mexicano alimenta su estación con una placa continua, ya sea de bobinas (espesor limitado) o de placas, pero que deben ser soldadas para garantizar un flujo continuo de material.

156. Además, las partes comparecientes indicaron que Tubacero adquiere de IMEXSA, empresa ubicada en los Estados Unidos de México, planchón para el proceso DSAW y la especificación NRF-001-PEMEX-2000, mismo que manda a laminar a los Estados Unidos de América; posteriormente, las placas se envían de regreso al molino de Tubacero para la fabricación de la tubería; finalmente, en la Planta "V" de este productor, mediante el proceso de rolado piramidal, se fabrica tubería de diámetro de hasta 30 pulgadas pero con una restricción de longitud de 20 pies. Lo anterior significa que para alcanzar la longitud de 40 pies (requerida en el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad") Tubacero suelda dos tubos de 20 pies.

157. No obstante las ventajas que, a su juicio, observan con respecto a Tubacero, las empresas comparecientes argumentaron que están en desventaja con dicho productor en el mercado mexicano en razón de que no pueden cumplir con los plazos de entrega requeridos en licitaciones públicas de PEMEX, puesto que éstos son significativamente más cortos que el que ellas requieren para entregar la tubería (incluso con plazos de entrega hasta 100 por ciento más largos). De hecho, estas empresas esgrimieron que diversas cotizaciones realizadas por UPC, con tubos de Europipe, por el plazo de entrega no fueron aceptadas por PEMEX, quien finalmente las adjudicó a otras empresas.

158. En este sentido, Europipe y UPC argumentaron que en el caso de la tubería al mercado mexicano para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad", única operación de exportación al mercado mexicano durante el periodo comprendido de 2003 a 2005, particularmente en el periodo investigado, tal como se desprende de su "Lista de Referencias de Líneas de Tubos de Acero de costura longitudinal y arco sumergido para servicio amargo", correspondiente al periodo comprendido de 2003 a 2005, el plazo mayor de entrega que ofrecen con respecto al de Tubacero fue resuelto por LIPSA al comprar también tubería a este productor nacional, de tal forma que primero utilizó esta última tubería.

159. En suma, Europipe y UPC manifestaron que la ineficiencia de Tubacero para producir tubería y el hecho de que sus exportaciones de este producto al mercado mexicano se hayan efectuado mediante una sola operación aislada en todo el periodo analizado, son elementos que indican que dichas exportaciones no pudieron ser la causa del daño importante o amenaza de daño importante alegado a la industria nacional.

160. Por su parte, Tubacero reiteró que las importaciones investigadas, en razón de su volumen y las condiciones en que se realizaron causaron un impacto negativo en la industria nacional. En este sentido, y con el fin de desvirtuar lo argumentado por las empresas comparecientes, dicho productor nacional indicó que, tal como se señaló anteriormente, la descripción del producto objeto de esta investigación corresponde a la establecida en la resolución de inicio y no a la caracterización particular que realizan Europipe y UPC de tubería para "hidrocarburos amargos", y que tiene por objeto caracterizar al mercado mexicano como cerrado, de difícil acceso y sujeto a normas insuperables, lo cual no corresponde a la verdad.

161. En este sentido, la empresa solicitante manifestó que si bien es el único productor nacional de la tubería objeto de esta investigación, también lo es que al mercado mexicano concurren diversos oferentes (a través de licitaciones internacionales de proyectos donde se utiliza la tubería y/o de tuberías), como lo prueba que en el marco de la operación que originó la investigación que nos ocupa, además de Europipe y UPC y ella misma, participaron otras empresas para proveer la tubería, tal como se señaló anteriormente, lo cual indica la competencia en el mercado mexicano y, por tanto, desvirtúa el supuesto carácter cerrado del mismo.

162. Aunado a lo anterior, Tubacero indicó que la norma NRF-001-PEMEX-2000 tampoco representa un obstáculo para concurrir al mercado mexicano, puesto que en la industria que utiliza la tubería objeto de esta investigación es práctica común que existan otras "normas" con requerimientos específicos de clientes, similar a la de PEMEX. En este sentido, la afirmación de que "...ningún molino será capaz de garantizar acero 100 por ciento libre de laminaciones ..." no es exacta y se encuentra fuera de contexto, pues el requerimiento que al respecto establece la norma mencionada es que el acero se encuentre 100 por ciento libre de laminaciones dentro de las tolerancias y conforme a las especificaciones ASTM A-435, lo cual lo logra cualquier molino de fabricación de placa para tubería API 5L.

163. Por otra parte, para desvirtuar las supuestas ventajas de Europipe en la fabricación de tubería, además de que desconoce que existan diferencias en cuanto a tiempos y costos del proceso productivo de Europipe y el que ella utiliza, argumentó lo siguiente:

A. El hecho de que Europipe sea un molino "integrado" (aún cuando existen evidencias de que recurre a proveedores en el mercado "spot" para adquirir acero estructural y planchón de acero) no le confiere ninguna ventaja significativa frente a molinos que no lo están, puesto que para estos últimos el suministro de materiales es de hecho más flexible al tener la libertad de acudir a múltiples proveedores, lo que les brinda la capacidad de obtener mejores tiempos de suministro y condiciones comerciales.

B. La distancia entre el proveedor de acero y el fabricante de tubería no es un factor determinante para lograr un suministro con tiempos de entrega cortos, puesto que este último hecho depende de la carga de trabajo de las plantas acereras; en este sentido, al no tener Europipe la flexibilidad de poder acudir sin conflicto a otros proveedores de acero, sus tiempos de entrega se ven afectados, tal como ella misma lo reconoció.

C. No adquiere planchón, sino únicamente placa de acero de sus múltiples proveedores en el mundo, entre ellos, del que aluden Europipe y UPC (algunos de los cuales a su vez tienen la flexibilidad de acudir al mercado mundial de planchón de acero, para su transformación en placa o rollo), lo que le brinda enorme capacidad para cumplir con los tiempos de entrega establecidos por sus diferentes clientes, PEMEX, entre ellos.

D. Fabrica la tubería objeto de esta investigación (que produce en sus plantas I y II y no en la V como lo indicó Europipe) en longitudes de hasta 50 pies (15.243 metros) en una sola pieza, por lo tanto no requiere soldar dos tubos para completar una longitud de 40 pies. Prueba de lo anterior lo constituye el hecho de que la tubería vendida a LIPSA para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad" fue entregada en longitudes de 40 pies nominales sin juntas circunferenciales, ya que la especificación del cliente no permite soldaduras de dos tubos de 20 pies para lograr la longitud solicitada. Asimismo, en el proceso para producir la tubería, para efectuar la costura longitudinal cuenta con soldadoras automatizadas.

164. Por otra parte, Tubacero argumentó que la presencia de tubería investigada que se califique como "esporádica" debe analizarse a la luz de que en el mercado mexicano las licitaciones no se efectúan en forma continua. En este sentido, aun cuando las exportaciones de tubería de Europipe y UPC al mercado mexicano se realizaron mediante una sola operación, su volumen alcanzó 14,000 toneladas, cantidad que no puede considerarse insignificante, puesto que representó el 20 por ciento de la producción anual de la industria nacional.

165. En relación con lo argumentado por Europipe y UPC, y la empresa solicitante, así como de la documentación que aportaron, misma que obra en el expediente administrativo, la Secretaría reitera que, tal como se indicó en el apartado de similitud de producto, la tubería que dio origen a la presente investigación (tubería para gas amargo, que además de la norma API-5L, debe cumplir requerimientos de la NRF-001-PEMEX-2000) estaría incluida dentro de la cobertura de producto investigado, pero no corresponde al total del mismo.

166. Ahora bien, para la asignación de fabricar la tubería que dio origen a la presente investigación, la información que obra en el expediente administrativo indica que participaron seis empresas para proveer dicha tubería, incluida tanto Tubacero como las empresas Europipe y UPC; información que incluso aportaron estas últimas; aunado a lo anterior, la solicitante aportó información que corrobora su dicho en el sentido de que en 2006 Europipe y UPC, a través de su empresa subsidiaria Interpipe, Inc., participa en licitaciones para proveer tubería para proyectos en los Estados Unidos Mexicanos.

167. La Secretaría consideró que estos hechos son indicativos de que, si bien Tubacero es el único productor de tubería objeto de esta investigación, al mercado mexicano concurren diferentes empresas para ofrecer dicha mercancía para ser utilizada en distintos proyectos. En consecuencia, tal como se indicó anteriormente, el mercado mexicano no está cerrado a la concurrencia de diversos oferentes de tubería objeto de esta investigación.

168. Por otra parte, esta autoridad investigadora no encontró evidencias objetivas en el expediente administrativo para determinar que una empresa que no está integrada no pueda allegarse de forma oportuna los insumos necesarios para producir la tubería objeto de investigación. Al contrario, el lapso durante el cual ha operado Tubacero, y el número de proyectos para los cuales ha fabricado tubería indican que, en efecto, cuenta con los mecanismos suficientes para allegarse de placa en hoja en la calidad y cantidad necesaria, en tiempo y condiciones comerciales favorables para cumplir con plazos de entrega a sus clientes, lo cual incluso reconocieron Europipe y UPC al señalar que Tubacero puede entregar su tubería en un plazo menor que el ofrecido tanto por ellas mismas como por otras empresas. Por otra parte, las evidencias indican que para producir la tubería objeto de esta investigación, Tubacero no adquiere planchón como lo indican las empresas comparecientes, sino placa de acero en hoja de diversos proveedores, los cuales proporcionó este productor nacional, entre los cuales se encuentra el proveedor estadounidense al que aluden Europipe y UPC.

169. Ahora bien, la información contenida en la documentación proporcionada por Tubacero sobre las dimensiones de la tubería que fabrica en sus plantas I, II y III se apreció que la produce con una longitud de hasta 50 pies; adicionalmente, en un contrato a este productor nacional para proveer tubería se establece que la tubería debe ser entregada en "tramos completos de longitud mínima de 11 metros y una máxima de 13.72 metros (36 y 45 pies), sin soldadura circunferencial intermedia". De lo anterior se desprende que el productor solicitante, mediante alimentación continua de placa en hoja, fabrica tubería en longitudes de hasta 50 pies (15.243 metros) en una sola pieza, por lo que no requiere soldar dos tubos para producir uno de longitud de 40 pies.

170. Adicionalmente, Tubacero proporcionó información sobre las especificaciones técnicas de las soldadoras de que dispone para el proceso de arco sumergido, así como fotografías de las mismas instaladas en las líneas donde produce la tubería. Esta información provee evidencias suficientes en el sentido de que, al igual que las empresas comparecientes, la solicitante cuenta con soldadoras automatizadas para el soldado de la tubería.

171. Por lo descrito en los párrafos anteriores, la Secretaría no encontró elementos objetivos para determinar que Tubacero pudiera ser ineficiente por ser un molino no integrado; por el contrario, las evidencias que se encuentran en el expediente administrativo permiten presumir que se allega de los insumos necesarios para producir la tubería objeto de investigación en los tiempos y con la calidad necesaria para satisfacer los requerimientos de sus clientes, tanto en calidad como en tiempo de entrega, y que cuenta con tecnología que le permite producir tubería de 40 pies de largo, incluso hasta de 50, sin costura doble. En cuanto a lo argumentado sobre el volumen de exportaciones al mercado mexicano que dio origen a esta investigación y su efecto sobre la industria nacional, su análisis se describe en los párrafos subsecuentes.

172. En esta etapa de la investigación, tomando en cuenta que el periodo que se fijó como investigado comprende de enero a diciembre de 2005, la Secretaría requirió a Tubacero para que completara sus cifras de indicadores económicos, así como el estado de costos, ventas y utilidades de tubería similar a la investigada para todo 2005. Esta empresa dio respuesta a dicho requerimiento; sin embargo, esgrimió que el periodo apropiado para la investigación es el que comprende de enero a octubre de 2005, en virtud de que en dicho lapso se registran operaciones normales de negocio, puesto que durante noviembre y diciembre de 2005 (para los cuales aportó la información requerida) las cifras de indicadores económicos presentan distorsiones por los siguientes motivos: facturación anticipada a solicitud de cliente y otros movimientos de fin de año y ajustes de facturación, lo cual se traduce en que las cifras resulten "artificialmente" altas. En particular, en cuanto a utilidades, éstas deben de considerarse a la luz de que existen ventas facturadas cuyo importe y/o entrega del producto no ocurre sino hasta 2006, por lo que la cifra de utilidades reportada representa utilidades efectivamente no percibidas, y que aun tiene pérdidas por amortizar.

173. Al respecto, tomando en cuenta lo establecido en el punto 108 de la presente Resolución, la Secretaría evaluó el desempeño de la industria nacional del producto investigado en el periodo comprendido de 2003 a 2005. De esta manera, con base en la información aportada por Tubacero y la obtenida del listado de pedimentos del SIC-M, ajustada conforme a lo señalado en el punto 120 de la presente Resolución, la Secretaría observó que el mercado mexicano de la tubería objeto de investigación, medido a través del consumo nacional aparente, registró un incremento de 23 ciento de 2003 a 2004 y de 86 por ciento en 2005.

174. Este crecimiento del mercado nacional fue absorbido en gran medida por las importaciones de la República Federal de Alemania en condiciones de dumping. En efecto, y como fue señalado anteriormente, luego de que fueron inexistentes en 2003, de 2004 a 2005 crecieron 1,498 por ciento, lo que significó un incremento de su participación en el mercado nacional de 15 puntos porcentuales, al pasar de 2 a 17 por ciento, participación de mercado que no puede considerarse insignificante, aun cuando estas importaciones se hayan realizado mediante una sola operación, y sobre todo considerando las condiciones como opera la industria que requiere esta tubería (fundamentalmente mediante licitaciones no continuas).

175. En contraste, las importaciones de otros orígenes registraron una caída de 18 por ciento de 2003 a 2004, para volver a caer 11 por ciento en 2005, de tal manera que disminuyeron su participación en el mercado nacional de 18 a 6 por ciento, hasta caer a 3 por ciento en 2005. Por su parte, la producción nacional orientada al mercado interno, en términos absolutos, creció 37 por ciento en 2004 con respecto a 2003 y 62 por ciento en 2005. No obstante este comportamiento, en razón del incremento significativo que registraron las importaciones investigadas, la industria nacional también observó una tendencia decreciente de su participación en el mercado nacional.

176. En efecto, del 2003 a 2004 la producción orientada al mercado interno registró un incremento de 37 por ciento, así como 62 por ciento en 2005; no obstante este comportamiento, si bien de 2003 a 2004 pasó de una participación de mercado de 82 a 92 por ciento, en 2005 se redujo a 80 por ciento, lo que significó una pérdida de 12 puntos porcentuales, atribuibles a las importaciones investigadas. Por su parte, las exportaciones fueron prácticamente nulas en el periodo comprendido de 2003 a 2005, en tanto que las ventas al mercado interno aumentaron 37 por ciento de 2003 a 2004, y volvieron a aumentar 60 por ciento en 2005, es decir, un desempeño similar al registrado por la producción orientada al mercado interno.

177. El comportamiento de las ventas al mercado interno se reflejó a su vez en el desempeño de la producción nacional, puesto que registró una tendencia creciente en el periodo analizado; de 2003 a 2004 se incrementó 37 por ciento, así como de 62 por ciento en 2005. Por su parte, la capacidad instalada para producir la tubería nacional similar a la originaria de la República Federal de Alemania se mantuvo constante de 2003 a 2005. En consecuencia, la utilización de la capacidad instalada aumentó 6 puntos porcentuales de 2003 a 2004, al pasar de 17 al 23 por ciento, hasta alcanzar 38 por ciento en 2005.

178. Al respecto, en la etapa anterior de esta investigación Tubacero argumentó que los porcentajes de utilización de la capacidad instalada y los niveles de producción registrados por la industria nacional no son suficientes para una sana operación. Sin embargo, aun con los niveles de utilización alcanzados por la industria nacional en el periodo analizado, ésta obtuvo utilidades de operación, tal como se indica más adelante.

179. Por lo que se refiere al comportamiento del nivel de empleo promedio de Tubacero, en razón del desempeño de la producción, este indicador registró un descenso de 5 por ciento de 2003 a 2004, pero se incrementó 31 por ciento en 2005, sin embargo, en el periodo analizado el incremento fue de 25 por ciento. Ahora bien, a pesar de que las ventas internas registraron un comportamiento positivo en el periodo analizado, los inventarios promedio de la industria disminuyeron 42 por ciento de 2003 a 2004, pero aumentaron 327 por ciento, justamente cuando se incrementan las importaciones en condiciones de dumping, pero también aumentan las ventas en 60 por ciento.

180. En cuanto a la productividad de la industria nacional, en la solicitud de inicio Tubacero indicó que requiere mantener una cuadrilla básica de personal con las habilidades necesarias para hacer frente a eventuales incrementos de demanda de tubería; en este sentido, toda vez que ésta ha sido inferior a la capacidad de esta cuadrilla, la productividad se ha visto afectada. No obstante, la Secretaría observó que si la productividad de la industria nacional se mide como el cociente de la producción y el nivel de empleo promedio, dicho indicador registró un incremento de 44 por ciento de 2003 a 2004 y 24 por ciento en 2005. Por su parte, la masa salarial de la solicitante también registró una tendencia creciente en el periodo comprendido de 2003 a 2005, que se explica principalmente por el crecimiento del empleo promedio en 2005.

181. Además del análisis de los indicadores económicos descrito en los párrafos precedentes, la Secretaría examinó la situación financiera de la industria nacional productora de tubería de acero al carbono similar a la investigada, para el periodo comprendido de 2003 a 2005. Para realizar dicho examen, se tomaron en cuenta los estados financieros básicos auditados de la empresa solicitante correspondientes de 2003 a 2005, así como el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar para los mismos años. Esta información fue actualizada con fines de comparabilidad financiera mediante el método de cambios en el nivel general de precios según lo prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

182. Una vez que se contó con información homogénea, el análisis efectuado por esta autoridad investigadora indicó que en el periodo comprendido de 2003 a 2005 los ingresos por ventas de tubería similar a la investigada representaron el 77 por ciento de los totales de la industria, lo que indica que el desempeño operativo de dicha tubería influye en forma significativa en la condición financiera y los resultados operativos de Tubacero. El análisis de los resultados de operación de la empresa solicitante en su conjunto, que considera todos los productos, incluida la tubería similar a la investigada, se indica en los siguientes puntos.

183. En cuanto a las utilidades de operación, se apreció que en 2004 se incrementaron básicamente debido al crecimiento de 82 por ciento que observó el ingreso por ventas, en tanto que el incremento en los costos de venta fue considerablemente inferior al crecer 55 por ciento, lo que se tradujo en un margen de operación positivo. En 2005 las utilidades de operación volvieron a incrementarse en 111.5 por ciento, que se explica de nueva cuenta por el incremento de 75 por ciento de los ingresos por ventas, mientras que el costo de ventas y los gastos de operación aumentaron 65 y 1.2 por ciento, respectivamente; lo anterior dio por resultado que el margen operativo volviera a ser positivo.

184. Por lo que se refiere al rendimiento sobre la inversión de la industria calculado a nivel operativo, se apreció que se incrementó 8.5 puntos porcentuales en 2004; en 2005 dicho indicador volvió a crecer en 10.6 puntos porcentuales. El comportamiento del rendimiento sobre la inversión de la industria se explica en razón del aumento del margen de operación que registró la industria nacional, tal como se indica en el punto anterior.

185. Por otra parte, se observó que en 2004 el flujo de caja disminuyó 68 por ciento en razón de que los recursos utilizados y no generados en capital de trabajo crecieron en forma significativa, aun cuando se registró un incremento en la utilidad neta en dicho año; sin embargo, en 2005 el flujo de caja operativo registró un incremento significativo debido a que la utilidad neta creció 31 por ciento.

186. Asimismo, al analizar la capacidad de reunir capital, la prueba del ácido y el cociente que resulta del pasivo total y el capital contable de la empresa del periodo analizado, los resultados indicaron que la capacidad de reunir capital de la industria se mantuvo en niveles aceptables, al mantenerse la solvencia de corto plazo y ser estables los niveles de deuda; sin embargo, es necesario subrayar que el flujo operativo de caja aumentó en 2005, como consecuencia de mayores niveles de utilidad neta.

187. En cuanto a los resultados operativos de la tubería de fabricación nacional similar a la investigada (es decir, el desempeño específico del producto investigado) la Secretaría corroboró que tanto en 2003 como en 2004 las utilidades de operación registraron un crecimiento; en este último año aumentaron [información confidencial] como resultado del incremento del ingreso de ventas totales, explicado a su vez por el incremento de su volumen y su precio en términos constantes, lo que se tradujo a su vez en un aumento [información confidencial] del margen operativo [información confidencial].

188. Ahora bien, tal como se indicó en el punto 114 de la resolución de inicio, en el periodo enero a octubre de 2005 con respecto al mismo lapso de 2004, las utilidades operativas aumentaron 16 por ciento, en virtud de un incremento de 27 por ciento en el ingreso por ventas totales, lo que se tradujo en un aumento del margen operativo, aunque registró una ligera reducción con respecto al observado en el mismo periodo del año anterior.

189. Sin embargo, al considerar todo 2005 se observó que la utilidad operativa prácticamente se duplicó con respecto a 2004 [información confidencial], que se explica, al igual que en los años interiores, por un incremento [información confidencial] de los ingresos por ventas, en tanto que los costos de operación (que se integran por costo de ventas y gastos operativos) se incrementaron en menor proporción, lo que se tradujo a su vez en el incremento del margen operativo [información confidencial].

190. En relación con el crecimiento que registraron las utilidades de operación en todo 2005, Tubacero indicó que, tanto para toda la empresa como para la tubería de fabricación nacional similar a la investigada, deben de considerarse, tal como se indicó anteriormente, a la luz de que existen ventas facturadas cuyo importe y/o entrega del producto no ocurre sino hasta 2006, por lo que la cifra de utilidades reportada representa utilidades efectivamente no percibidas, y que aun tiene pérdidas por amortizar.

191. Más aún, en la solicitud Tubacero argumentó que si se le hubiese otorgado el total de la tubería para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad, la rentabilidad hubiese sido mayor; sin embargo, al otorgársele sólo una parte, los resultados obtenidos fueron menores a los esperados; Tubacero apoyó esta afirmación mediante un estado de resultados proyectados (que, a su decir, tomó en cuenta el presupuesto correspondiente) en donde se compara la venta parcial de tubería a LIPSA, con la venta total de tubería a la misma empresa; el resultado de éste indica que, en efecto, la utilidad operativa es 41 por ciento menor en el caso de la venta parcial con respecto a lo que hubiera obtenido si la venta considera el total de tubería; este hecho, como consecuencia de una disminución de los ingresos por ventas de 29 por ciento.

192. En suma, si bien en la resolución de inicio la Secretaría determinó de forma preliminar que en el periodo enero a octubre de 2005, periodo para el cual se tuvo información, algunos indicadores mostraron cierto desempeño adverso (las ventas al mercado interno, participación de mercado, margen de rentabilidad del producto similar e inventarios), al considerar todo 2005, salvo por la pérdida de mercado de 12 puntos porcentuales, atribuibles a las importaciones de Alemania en condiciones de dumping, los indicadores económicos de la industria nacional observaron un comportamiento positivo; de forma análoga, los resultados operativos del producto similar al investigado también crecieron, de tal forma que incluso la utilidad operativa prácticamente se duplicó con respecto a la obtenida en 2004.

193. Sin duda, en este comportamiento influyó en definitiva las mayores compras que se efectuaron en 2005 de este tipo de productos (el consumo interno aumentó 28 por ciento con respecto a 2003).

Elementos de amenaza de daño importante

194. En la solicitud de inicio, con base en la publicación Pipe & Tube Mills of the World, Preston Publishing Company, Tubacero indicó que la República Federal de Alemania cuenta con una capacidad instalada anual para producir tubería de arco sumergido de 1'513,000 toneladas, de las cuales el 76 por ciento se concentra en la empresa Europipe.

195. Asimismo, la empresa productora solicitante argumentó que, aunado a la capacidad instalada con que cuenta la industria alemana fabricante de la tubería objeto de investigación, Europipe fabricó gran parte de la tubería para el gasoducto "Dos Bocas a La Trinidad"; diversos proyectos en el mercado mexicano se realizaron en el periodo septiembre de 2005-mayo de 2006 y utilizarán tubería objeto de esta investigación; Europipe participa para obtener la asignación de tubería para el proyecto de construcción de un gasoducto a la estación petrolera POL-A; Europipe pertenece a un grupo mundial de productores ubicado en la Unión Europea, con empresas vinculadas en otros países, como es el caso de la productora de los Estados Unidos de América, Berg Steel Pipe, lo que le brinda ventajas estratégicas tanto en el mercado estadounidense como en el mexicano y Europipe enfrenta competencia en Asia y Medio Oriente de otros productores.

196. En consecuencia, Tubacero argumentó que el mercado mexicano es un destino real para la tubería de la República Federal de Alemania, por lo que en el futuro próximo continuarán ingresando al mercado mexicano importaciones de tubería de este país en condiciones desleales, principalmente de la empresa Europipe, lo que agravará el desempeño desfavorable de la industria nacional.

197. En este sentido, en la solicitud Tubacero proporcionó tres escenarios sobre el comportamiento de sus indicadores económicos más importantes en el periodo enero-octubre de 2006. El análisis de dichos escenarios indicó que en dos de ellos, en donde se considera el ingreso de importaciones de la República Federal de Alemania en condiciones desleales (en el otro no se consideran que las importaciones en condiciones de ingresen en estas condiciones), la industria nacional registra un comportamiento adverso en indicadores económicos relevantes (para enfrentar a las importaciones en condiciones de dumping, en un escenario se ajusta el precio, mientras que en el otro no se realiza algún ajuste).

198. Al respecto, las empresas Europipe y UPC argumentaron que, además de que no participan en licitaciones públicas para el producto objeto de esta investigación, luego de las exportaciones de tubería que realizaron para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad" no han efectuado otras operaciones al mercado mexicano. Más aún, estas empresas indicaron que en 2005 no les fue otorgada ninguna asignación para fabricar tubería para proyecto alguno en los Estados Unidos Mexicanos. De hecho, la tubería para el gasoducto a la estación petrolera POL-A, a la que alude la solicitante en el sentido de que les sería asignada, finalmente fue adquirida de Tubacero por la empresa Oceanografía, S.A. de C. V., quien ganó la licitación para dicho proyecto.

199. Asimismo, Europipe y UPC esgrimieron que si bien en 2006 existen proyectos en el mercado mexicano en donde se utilizará tubería objeto de la presente investigación, además de que no existe certeza de que se concreten, ellas no podrían suministrarla, puesto que su producción de tubería para servicio amargo ya está destinada para otros proyectos, además de que la fabricación de este producto también está sujeta a la disponibilidad de placas para gas amargo, la cual está limitada por su gran demanda a nivel mundial; independientemente del hecho de que en el mercado mexicano no son competitivas en razón de que no pueden cumplir con los plazos de entrega requeridos en licitaciones públicas de PEMEX, puesto que éstos son significativamente más cortos que el que ellas requieren para su entrega, tal como fue señalado anteriormente.

200. En relación con la supuesta falta de interés en el mercado mexicano por parte de las empresas comparecientes, Tubacero indicó que no corresponde a la verdad, puesto que Europipe comercializa sus productos también a través de sus subsidiarias y agentes comercializadores. De hecho, en 2006 Europipe y UPC, a través de la empresa relacionada Interpipe, concurren al mercado mexicano con el fin de obtener la asignación para fabricar tubería para, al menos, tres proyectos. Además, continuó argumentando Tubacero, las empresas comparecientes pueden superar el factor tiempo de entrega a partir de ofrecer su producto a precios desleales, como ocurrió en el caso de la operación que dio motivo a la presente investigación.

201. En este sentido, Tubacero manifestó que para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad" LIPSA le compró parte de la tubería con el fin de cumplir con el contenido nacional presente en la licitación de dicho proyecto, y no debido al factor tiempo de entrega. En apoyo a su afirmación Tubacero proporcionó copia del

documento sobre las bases que debieron cumplir las empresas que participaron en la licitación del proyecto referido. En dicho documento se apreció que se establecen precisiones que debieron cumplir los participantes con respecto al requisito del 30 por ciento de contenido nacional.

202. Por otra parte, Tubacero indicó que en 2005 el consumo aparente de tubería soldada en la República Federal de Alemania registró una disminución; en contraste, las exportaciones de este país observaron un incremento, y se espera que continúen creciendo en 2006, lo que es indicativo de mayor disponibilidad de capacidad productiva para exportación de este país, misma que pudiera destinarse, al menos en parte, para proyectos en el mercado mexicano. En este sentido, la solicitante esgrimió que si bien la producción de Europipe de tubería para servicio amargo pudiera estar destinada a otros proyectos, además de que esta tubería no representa el total de producto investigado, este hecho únicamente sería, en todo caso, privativo de esta empresa, pero no del total de la industria alemana.

203. En esta etapa de la investigación, Europipe proporcionó información sobre sus indicadores de producción, capacidad instalada de producción, exportaciones e inventarios de tubería que se encuentra, a su decir, cubierta por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, la gama de productos que incluye a la tubería objeto de investigación, correspondientes al periodo comprendido de 2003 a 2005.

204. Con base en dicha información se observó que en el periodo analizado (2003-2005) la producción de Europipe, correspondiente a la tubería indicada en el punto anterior, aumento 54 por ciento; por su parte, su capacidad instalada también creció, pero en menor proporción, 37 por ciento; en consecuencia (la utilización de la capacidad instalada de producción creció del 87 al 98 por ciento), la capacidad libremente disponible de esta empresa, calculada como la diferencia de capacidad instalada y producción, disminuyó 77 por ciento, aunque en términos absolutos equivale al 24 por ciento de la producción nacional o al 19 por ciento del mercado mexicano de tubería de fabricación nacional similar a la investigada; sin perjuicio de que, si bien esta empresa productora de la República Federal de Alemania cuenta con el mayor volumen de capacidad de producción instalada, también existen otras empresas productoras en dicho país.

205. Por otra parte, las exportaciones de Europipe, además de que registraron una tendencia creciente en el periodo analizado (crecieron 42 por ciento), representaron más del 90 por ciento de su producción, y se destinaron fundamentalmente a mercados distintos del mexicano, pero sugiere que una desviación marginal podría ser significativa para la producción y el mercado mexicanos. En cuanto a los inventarios promedio que observó esta empresa, se apreció que entre 2003 y 2005 crecieron 55 por ciento, que en términos de volumen representaron el 80 y 64 por ciento del volumen de la producción nacional y del tamaño del mercado mexicano, respectivamente.

206. De esta manera, aun con información de una sola empresa de la República Federal de Alemania, se presume que la industria de este país, contaría con capacidad libremente disponible suficiente en relación con el tamaño del mercado mexicano; asimismo, la magnitud que destina Europipe para exportaciones como parte de su producción, que indica su vocación claramente exportadora, y los volúmenes de inventarios que alcanzó en 2005, son indicativos de que esta empresa continuará destinando su producción fundamentalmente a los mercados de exportación, entre los cuales pudiera encontrarse el mexicano, más aún ante un descenso de su consumo interno.

207. En este sentido, es menester señalar que en el presente año Europipe y UPC, a través de su empresa relacionada Interpipe, concurren al mercado mexicano para obtener la fabricación de tubería para, al menos, tres proyectos, lo cual no fue desvirtuado, lo que no apoyaría el argumento en el sentido de que la empresa productora alemana no podría destinar tubería al mercado mexicano en el futuro próximo (en el caso de que a la empresa Intepipe le fuese asignada la fabricación de tubería para alguno de los proyectos a que se hace referencia).

208. De esta manera, aun cuando la información más reciente sobre importaciones de tubería que ingresa a través de la fracción arancelaria 7305.11.01 (enero-abril de 2006) no reporta importaciones procedentes de la República Federal de Alemania, este hecho se explica en virtud de que el consumo de tubería en el mercado mexicano no es continuo, sino que obedece fundamentalmente a proyectos que se licitan en un momento dado, pero que pueden implicar un consumo significativo para la producción nacional, a la luz de las ventas históricas o el tamaño de nuestro mercado.

209. Por todo lo anterior (tasa de penetración de importaciones, precios y las condiciones en que pueden concurrir; potencial de exportación hacia el mercado nacional y los proyectos que se han señalado, por mencionar algunos factores) se considera que existe la probabilidad de que en el futuro próximo ingresen al

mercado nacional importaciones de la República Federal de Alemania en condiciones de dumping, y que por la magnitud de las mismas y su nivel de precios con respecto al nacional, representan un daño potencial con el consiguiente efecto adverso en los indicadores económicos y financieros relevantes de la industria nacional. Al respecto, es importante reiterar que los proyectos donde se utiliza de forma primordial la tubería investigada involucran volúmenes considerables. De hecho, la tubería alemana para el proyecto "Dos Bocas a La Trinidad" representó 20 por ciento del volumen de la producción y 17 por ciento del mercado nacional y su precio promedio se ubicó casi 38 por ciento por debajo del precio al que Tubacero vendió tubería para ser utilizada en el mismo proyecto.

D. Otros factores de Daño

210. Por otra parte, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 69 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría también tomó en cuenta la posible concurrencia de otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping que pudieran explicar el comportamiento de la industria nacional. En este sentido, es pertinente señalar que el análisis preliminar sobre el comportamiento de los volúmenes y precios de las importaciones de tubería objeto de investigación tanto de la República Federal de Alemania como de otros orígenes, así como sobre el desempeño del consumo y las exportaciones nacionales, se describió en párrafos precedentes, de manera que se hace una remisión a los mismos. Por otra parte, de la información aportada por la solicitante y las empresas comparecientes no se desprende que otros factores como la tecnología, la productividad o aspectos competitivos de la industria nacional pudieran ser los que expliquen el desempeño (real o potencial) de la producción nacional.

CONCLUSIONES

211. Una vez analizados los argumentos y pruebas aportados por las partes interesadas, y aquellas que la propia autoridad investigadora se allegó en uso de las facultades indagatorias que le confiere la legislación en la materia, mismos que se detallan a lo largo de la presente Resolución, la Secretaría concluyó de forma preliminar que las importaciones de tubería de acero al carbono con costura, longitudinalmente recta, soldada mediante el proceso de arco sumergido (DSAW/SAW), con diámetros exteriores mayores a 406.4 milímetros (16 pulgadas) y hasta 1,219.2 milímetros (48 pulgadas), con espesor de pared en el rango de 0.562 y hasta 1 pulgada, originarias de la República Federal de Alemania, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, y que éstas representan una amenaza de daño para la rama de producción nacional de bienes similares por diversos motivos, entre los que figuran los siguientes (sin que éstos puedan considerarse exhaustivos o limitativos):

A. Las importaciones de tubería originarias de la República Federal de Alemania se habrían efectuado con márgenes de discriminación de precios, en porcentajes significativamente mayores a los considerados de mínimos (30.62 por ciento).

B. Los volúmenes de dichas importaciones alcanzaron niveles de participación mayores a los considerados insignificantes (26 y 85 por ciento en 2004 y 2005, respectivamente), y registraron un crecimiento tanto en términos absolutos, como en relación con el CNA, de tal forma que luego de ser inexistentes en 2003, en 2005 alcanzaron una participación de mercado de 17 puntos porcentuales.

C. El comportamiento y la presencia de las mercancías originarias de la República Federal de Alemania podría estar asociado más a las prácticas de dumping que a factores eminentemente competitivos (al menos con la información disponible en esta etapa de investigación).

D. La información que se encuentra en el expediente administrativo indica que la tubería investigada incurrió en márgenes significativos de subvaloración de precios, en relación tanto con los precios nacionales como con los precios de importaciones de fuentes de abastecimiento alternas para el mercado nacional (principalmente de los Estados Unidos de América).

E. La información aportada por la solicitante y las empresas comparecientes indica que la industria de la República Federal de Alemania cuenta con suficiente capacidad libremente disponible para la producción de tubería investigada, en relación con la producción y el mercado mexicano del producto similar nacional. Este hecho, aunado a la magnitud que destina Europipe para exportaciones como parte de su producción, que indica su vocación claramente exportadora, los volúmenes de inventarios de que dispuso esta empresa en 2005 en relación con el tamaño del mercado mexicano, y los volúmenes de tubería que ingresaron al mercado

nacional en 2005 y los precios a los que concurren, así como el hecho de que en 2006 Europe y UPC, a través de una empresa relacionada, concurren al mercado mexicano para obtener la fabricación de tubería para, al menos, tres proyectos, son elementos que permiten presumir la probabilidad fundada del ingreso de volúmenes considerables de tubería de la República Federal de Alemania en el futuro próximo, que podría afectar significativamente a la rama de producción nacional.

212. Con base en lo indicado en el punto anterior, la Secretaría determinó establecer una cuota compensatoria provisional de 30.62 por ciento sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura, longitudinalmente recta, soldada mediante el proceso de arco sumergido (DSAW/SAW), con diámetros exteriores mayores a 406.4 mm (16 pulgadas) y hasta 1,219.2 mm (48 pulgadas), con espesor de pared en el rango desde 0.562 y hasta 1 pulgada, originarias de la República Federal de Alemania que ingresen por la fracción 7305.11.01 de la TIGIE, o por cualquier otra que ingrese. Asimismo, en la próxima etapa de la investigación, la Secretaría, en su caso, evaluará la pertinencia de aplicar una cuota compensatoria inferior al margen de discriminación de precios que se determine, en un monto suficiente para restablecer las condiciones leales de competencia y eliminar la amenaza de daño importante a la industria nacional.

RESOLUCION

213. Continúa el procedimiento de investigación antidumping con la imposición de una cuota compensatoria provisional del 30.62 por ciento a las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, soldada mediante el proceso de arco sumergido (DSAW/SAW), con diámetros exteriores mayores a 406.4 milímetros (16 pulgadas) y hasta 1,219.2 milímetros (48 pulgadas), con espesor de pared en el rango de 0.562 y hasta 1 pulgada, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, o por la que posteriormente se clasifique, originarias de la República Federal de Alemania, independientemente del país de procedencia.

214. Cuando existan antecedentes de prácticas desleales por el exportador o cuando el importador debió haber sabido que el exportador realizaba dichas prácticas, y exista una afectación a la industria nacional derivada de importaciones masivas, efectuadas en un periodo relativamente corto, la Secretaría podrá aplicar un derecho antidumping definitivo sobre los productos que se hayan declarado a consumo 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio de 1994.

215. Con fundamento en el artículo 164 párrafo tercero del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, se concede un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el Diario Oficial de la Federación, para que las partes interesadas y, en su caso, sus coadyuvantes, presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

216. La presentación de dichas argumentaciones y pruebas complementarias se realizará ante la oficina de partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja (área de ventanillas), colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, en original y tres copias, más acuse de recibo.

217. La información y documentos probatorios que tengan el carácter público y sean presentados ante esta autoridad administrativa, deberán remitirse a las demás partes interesadas, de tal forma que sea recibida por éstas el mismo día en que lo reciba la autoridad, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la Ley de Comercio Exterior y 140 de su Reglamento.

218. 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.

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

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

México, D.F., a 21 de septiembre de 2006.- El Secretario de Economía, **Sergio Alejandro García de Alba Zepeda**.- Rúbrica.

CONVOCATORIA para acreditar y aprobar organismos de certificación de producto, para evaluar la conformidad de la Norma Oficial Mexicana NOM-119-SCFI-2000, Industria automotriz-Vehículos automotores-Cinturones de seguridad-Especificaciones de seguridad y métodos de prueba.

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

CONVOCATORIA PARA ACREDITAR Y APROBAR ORGANISMOS DE CERTIFICACION DE PRODUCTO, PARA EVALUAR LA CONFORMIDAD DE LA NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-119-SCFI-2000, "INDUSTRIA AUTOMOTRIZ-VEHICULOS AUTOMOTORES-CINTURONES DE SEGURIDAD-ESPECIFICACIONES DE SEGURIDAD Y METODOS DE PRUEBA".

Con fundamento en los artículos 34 fracción XIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2, 3 y 19 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía; 1o., 2o. fracción II incisos e) y f), 3o. fracciones I, III, IV-A y XII, 38 fracción VI, 68, 70, 70-B, 70-C, 71, 79 y 80 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, 79, 87 y 88 de su Reglamento, y

CONSIDERANDO

- I. Que, con fecha 3 de abril de 2000, se publicó, en el Diario Oficial de la Federación, la Norma Oficial Mexicana NOM-119-SCFI-2000, "Industria automotriz-Vehículos automotores-Cinturones de seguridad-Especificaciones de seguridad y métodos de prueba", misma que entró en vigor el 3 de julio de ese mismo año;
- II. Que, la Ley Federal sobre Metrología y Normalización prevé en sus artículos 68 y 70, que la evaluación de la conformidad podrá ser realizada por las dependencias competentes o por los organismos de certificación, los laboratorios de prueba o de calibración y por las unidades de verificación acreditados y, en su caso, aprobados; y que las dependencias competentes podrán aprobar a las personas acreditadas que se requieran para la evaluación de la conformidad, en lo que se refiere a normas oficiales mexicanas;
- III. Que, a su vez, la evaluación de la conformidad es la actividad idónea para evaluar el cumplimiento de una norma, y que la Ley Federal sobre Metrología y Normalización la define de la siguiente manera, en su artículo 3o.:
"...Evaluación de la conformidad: la determinación del grado de cumplimiento con las normas oficiales mexicanas o la conformidad con las normas mexicanas, las normas internacionales u otras especificaciones, prescripciones o características. Comprende, entre otros, los procedimientos de certificación...";
- IV. Que, el numeral 10. Evaluación de la conformidad de la Norma Oficial Mexicana NOM-119-SCFI-2000, cita: "La evaluación de la conformidad del producto objeto de la presente Norma Oficial Mexicana, una vez que éste sea publicado como norma definitiva, se llevará a cabo por personas acreditadas y aprobadas en términos de lo dispuesto por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización".

Es por eso que, la Dirección General de Normas de la Secretaría de Economía, por una parte, y la Entidad Mexicana de Acreditación, A. C. (EMA), por la otra, actuando esta última como organismo privado autorizado para desarrollar labores de acreditación conforme a la Ley Federal sobre Metrología y Normalización -autorización publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 15 de enero de 1999-, emiten la siguiente:

CONVOCATORIA

Dirigida a las personas morales que se interesen en obtener la acreditación y aprobación, respectivamente, como organismo de certificación de producto, a efecto de evaluar la conformidad de la Norma Oficial Mexicana NOM-119-SCFI-2000, "Industria automotriz-Vehículos automotores-Cinturones de seguridad-Especificaciones de seguridad y métodos de prueba", publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 3 de abril de 2000.

- A. Requisitos para obtener la acreditación, que declara solicitar la Entidad Mexicana de Acreditación, A.C. (EMA).**
- A.1** Presentar solicitud de acreditación en el formato determinado para tal efecto, ante la Entidad Mexicana de Acreditación, A.C. (EMA), sita en Manuel María Contreras número 133, piso 2, colonia Cuauhtémoc, 06597, México, Distrito Federal, para lo cual se deberá cumplir con lo siguiente:
 - a) Ser persona moral legalmente constituida y que dentro de su objeto social se encuentre realizar actividades de evaluación de la conformidad de normas oficiales mexicanas o algún otro que sea compatible con el anterior. Para ello, deberá presentar copia del acta constitutiva o de sus estatutos vigentes ratificados ante fedatario público.

- b) Acreditar la personalidad y las facultades del representante legal que presente la solicitud de acreditación.
 - c) Presentar copia controlada de la documentación que integra el sistema de gestión de la calidad del solicitante. Dicha documentación, así como los manuales y procedimientos que formen parte integral de la misma, deberán estar basados en la Norma Mexicana NMX-EC-065-IMNC-2000, "Requisitos generales para organismos que operan sistemas de certificación de producto", cuya declaratoria de vigencia fue publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 18 de agosto de 2000.
 - d) Presentar carta compromiso de no incurrir en conflicto de intereses, cuando se desarrollen otras actividades relativas a la operación del organismo de certificación para producto.
 - e) Presentar la propuesta de procedimiento de certificación para evaluar la norma oficial mexicana motivo de la presente Convocatoria, la cual deberá ser acorde con las guías para la acreditación de organismos de certificación y con los procedimientos de evaluación de la conformidad que se encuentren vigentes.
 - f) Contar con procedimientos que permitan conducir las actuaciones que se desarrollen en el proceso de certificación de manera transparente e imparcial y con independencia de intereses particulares o de grupo.
- A.2.** La Entidad Mexicana de Acreditación, A.C. (EMA), acreditará, como organismo de certificación de producto, solamente a aquellas personas morales que demuestren contar con la infraestructura humana y técnica necesaria para evaluar la conformidad de la norma oficial mexicana materia de la presente Convocatoria; para lo cual, se deberá cumplir con todos los requisitos previstos en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, su Reglamento y en las demás disposiciones aplicables previstas o derivadas de dicho marco jurídico.
- A.3.** Los interesados podrán entregar la solicitud de acreditación debidamente requisitada en las instalaciones de la Entidad Mexicana de Acreditación, A. C. (EMA), a partir del siguiente día hábil de aquél en que sea publicada, en el Diario Oficial de la Federación, la presente Convocatoria.
- B. Declaración del trámite SE-04-007 "Solicitud de aprobación de organismos de certificación, unidades de verificación, laboratorios de prueba o laboratorios de calibración para evaluar la conformidad de normas oficiales mexicanas emitidas por la Secretaría de Economía"**
- B.1.** La Secretaría de Economía, a través de la Dirección General de Normas, aprobará a aquellas personas morales para evaluar la conformidad de la norma oficial mexicana a que se refiere la presente Convocatoria, en los términos de lo dispuesto por el artículo 70 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización; que cumplan con el trámite SE-04-007 "Solicitud de aprobación de organismos de certificación, unidades de verificación, laboratorios de prueba o laboratorios de calibración, para evaluar la conformidad de normas oficiales mexicanas emitidas por la Secretaría de Economía", que se encuentra inscrito en el Registro Federal de Trámites y Servicios que al efecto administra la Comisión Federal de Mejora Regulatoria, tal y como se dio a conocer en el "Aviso por el que se comunica que todos los trámites, servicios y formatos que aplica la Secretaría de Economía y sus órganos desconcentrados, han quedado inscritos en el Registro Federal de Trámites y Servicios", publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 19 de mayo de 2003.

TRANSITORIOS

PRIMERO. La vigencia de la presente Convocatoria iniciará a partir del siguiente día hábil de aquél, en que la misma sea publicada en el Diario Oficial de la Federación, y permanecerá hasta que se determine su cancelación mediante aviso publicado en la misma fuente informativa.

SEGUNDO. Esta Convocatoria no constituye regulación alguna y, por su propia naturaleza, sólo constituye el deseo de sus firmantes de convocar a aquellos interesados que, de manera libre, deseen acreditarse y aprobarse en la norma oficial mexicana descrita, a seguir el proceso que, para tal efecto, se prevé en el marco legal aplicable.

Naucalpan de Juárez, Edo. de Méx., a 6 de julio de 2006.- El Director General de Normas de la Secretaría de Economía, **Miguel Aguilar Romo**.- Rúbrica.- La Directora Ejecutiva de la Entidad Mexicana de Acreditación, A. C. (EMA), **María Isabel López Martínez**.- Rúbrica.