

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

RESOLUCION preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con espesor de pared de 0.562 hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros, respectivamente) y diámetro exterior mayor a 16 y hasta 48 pulgadas (406.4 y hasta 1,219.2 milímetros, respectivamente) originarias del Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

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 ESPESOR DE PARED DE 0.562 HASTA 1 PULGADA (14.3 Y 25.4 MILIMETROS, RESPECTIVAMENTE) Y DIAMETRO EXTERIOR MAYOR A 16 Y HASTA 48 PULGADAS (406.4 Y HASTA 1,219.2 MILIMETROS, RESPECTIVAMENTE) ORIGINARIAS DEL REINO UNIDO DE LA GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA. ESTA MERCANCIA SE CLASIFICA EN LA FRACCION ARANCELARIA 7305.11.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION.

Visto para resolver el expediente administrativo 40/07, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía (Secretaría), se emite la presente Resolución en conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Presentación de la solicitud

1. El 16 de noviembre de 2007 Tubacero, S.A. de C.V. (Tubacero o la Solicitante), compareció ante la Secretaría 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, con espesor de pared de 0.562 hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros, respectivamente), y diámetro exterior mayor a 16 y hasta 48 pulgadas (406.4 y hasta 1,219.2 milímetros, respectivamente), originarias del Reino Unido, independientemente del país de procedencia.

2. La Solicitante argumentó que en el periodo que va de agosto de 2006 a septiembre de 2007 dichas importaciones se efectuaron en volúmenes considerables y en condiciones de discriminación de precios, causaron daño material o amenaza de daño a la industria nacional según reflejan sus indicadores de producción, ventas, precios, empleo, utilización de capacidad instalada y rentabilidad, entre otros.

3. La Solicitante propuso como periodo de investigación el comprendido entre agosto de 2006 y septiembre de 2007. La Secretaría consideró apropiado establecer como periodo investigado del 1 de enero de 2006 al 31 de marzo de 2008, a efecto de que la información que fuera proporcionada y analizada en el transcurso de la investigación estuviera lo más actualizada posible, lo que permitirá a la autoridad investigadora contar con los elementos suficientes para pronunciarse sobre la existencia de la práctica desleal de comercio internacional. En este caso, los alegatos sobre la existencia de la práctica desleal está asociada a una licitación y, en la etapa de inicio no se tenía la fecha exacta de la adjudicación y, por lo tanto, de la formalización de la venta para determinar sus condiciones esenciales. Esta información es necesaria para la determinación de la existencia o no de discriminación de precios de conformidad con la nota al pie de página 8 del artículo 2.4.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping). Para efecto de evaluar el daño, el periodo analizado comprende desde enero de 2004 e incluye el periodo investigado que la Secretaría estableció para dumping. Por las características del mercado, y con objeto de tener suficiente información para establecer tendencias y conocer el desempeño de la rama de producción nacional por lo menos antes del inicio de la investigación (18 de julio de 2008), para la etapa final de la investigación, el periodo analizado comprenderá hasta junio de 2008, sin menoscabo de que las partes interesadas puedan aportar información relevante más actualizada.

Empresa solicitante

4. Tubacero es una sociedad mercantil constituida conforme a las leyes mexicanas, con domicilio para oír y recibir notificaciones en avenida Guerrero 3729 Norte, colonia del Norte, Monterrey, Nuevo León. Su actividad principal es la fabricación y venta de tubería de acero de diversos tipos.

5. Para efectos del artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior (LCE), Tubacero manifestó que representa el 100 por ciento de la producción nacional de la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta.

Investigaciones relacionadas

6. El 27 de mayo de 2005 la Secretaría publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones originarias de los Estados Unidos, de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta con diámetros exteriores mayores de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas (406.4 y 1,219.2 milímetros, respectivamente), con espesores de pared de 0.188 a 1.000 pulgadas (4.77 a 25.4 milímetros). Esta mercancía se clasifica 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 (TIGIE). La Secretaría impuso cuotas compensatorias definitivas de 6.77 y 25.43 por ciento a las importaciones mencionadas, en función de la empresa exportadora.

7. El 8 de junio de 2007 la Secretaría publicó en el DOF la resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones originarias de Alemania de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, sometida al proceso de soldadura denominado arco sumergido (double submerged arc weld o DSAW/SAW), con diámetros exteriores mayores de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas (406.4 y 1,219.2 milímetros, respectivamente) y espesores de pared en el rango que va de 0.562 hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros, respectivamente). Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE. La investigación concluyó sin la imposición de cuotas compensatorias.

8. El 29 de abril de 2008 la Secretaría publicó en el DOF la resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero sin costura originarias de China y de Ucrania, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en las fracciones arancelarias 7304.39.05, 7304.39.06 y 7304.39.99 de la TIGIE. La investigación concluyó sin la imposición de cuotas compensatorias.

Información sobre el producto

A. Descripción general del producto

9. La mercancía objeto de investigación (tanto la importada del Reino Unido como la de fabricación nacional) se conoce como tubería de línea de acero al carbono con costura longitudinal recta, soldada mediante el proceso DSAW/SAW. El diámetro exterior de este tipo de tubería es mayor de 16 y llega hasta 48 pulgadas; inclusive.

B. Régimen arancelario

10. La tubería objeto de investigación se clasifica en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE. La descripción que la TIGIE ofrece es: "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". La unidad de medida es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales se realizan normalmente en metros lineales.

11. Las importaciones efectuadas a través de dicha fracción originarias de países con los que México tiene algún tratado de libre comercio estuvieron exentas de arancel desde 2006. Las importaciones originarias de países con los cuales no se tienen tratados de libre comercio estuvieron sujetas a un arancel *ad valorem* de 15 por ciento de 2005 hasta el 29 de septiembre de 2006. El arancel disminuyó entonces a 10 por ciento y desde el 30 de septiembre de 2007 aplica el 7 por ciento *ad valorem*.

C. Normas, características físicas y técnicas

12. De acuerdo con Tubacero, la tubería objeto de investigación se fabrica principalmente en las dimensiones y especificaciones técnicas que establece la norma American Petroleum Institute 5L (API 5L).

13. Con base en la norma API 5L, la Solicitante indicó que la tubería objeto de investigación (ya sea nacional o importada) se fabrica con acero al carbón de grados desde A hasta X-80. Presenta costura longitudinal recta efectuada mediante el proceso denominado arco sumergido (DSAW/SAW). El espesor de pared va de 0.562 hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros) y el diámetro exterior es mayor a 16 y llega hasta 48 pulgadas. Los extremos de la tubería pueden ser planos o biselados. La tubería objeto de investigación 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 (niobio, vanadio y titanio).

14. La solicitud de inicio de Tubacero proporciona cuadros comparativos con las especificaciones de la tubería investigada y la de fabricación nacional, a partir de los requisitos técnicos que establece la norma API 5L. Explicó que el producto investigado y el de fabricación nacional son prácticamente idénticos. Apoyó este argumento con las facturas y pedimentos de importación de la tubería originaria del Reino Unido que ingresó por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE entre enero de 2006 y septiembre de 2007, y las especificaciones de la tubería de fabricación nacional que se describen en dos certificados emitidos por la Solicitante.

15. Con base en esta información y la documentación que Tubacero presentó sobre sus cotizaciones en el concurso para suministrar tubería a la empresa Gasoducto Bajanorte para la construcción del proyecto LNG Spur Pipeline, así como el contrato de suministro de Corus UK Limited (Corus) para proveer la tubería para dicho proyecto, la Secretaría confirmó que la tubería originaria del Reino Unido y la mercancía nacional presentan características semejantes en cuanto a la norma de fabricación API 5L, el grado de acero (X-70), el diámetro (42 pulgadas) y el espesor de pared, que se encuentran dentro de los rangos establecidos en el punto 13 de esta Resolución.

D. Usos y funciones

16. La función principal de la tubería objeto de investigación es la conducción de gases y fluidos, principalmente gas, petróleo y agua. Tanto la mercancía importada como la de fabricación nacional se utilizan fundamentalmente en obras de las industrias petroleras, hidráulicas, sanitarias y actividades análogas. Las importaciones investigadas en particular se efectuaron para abastecer la construcción de un gasoducto en Baja California.

E. Proceso productivo

17. Tubacero señaló que los insumos utilizados para fabricar la tubería objeto de investigación son la placa o rollo de acero bajo en carbón, en grados que van desde el A hasta el X-80, material fundente y alambre de acero para soldadura. La fabricación se realiza mediante los procesos denominados formado continuo (conocido también como O, UO o UOE) o bien rolado piramidal. Ninguno de los procesos ofrece ventajas significativas sobre el otro en cuanto a tiempo y costo de la tubería. Tubacero aportó copia de diagramas de fabricación para ambos procesos.

18. La Solicitante explica que el proceso de formado continuo inicia con el corte de la placa de acero en la dimensión requerida para obtener el diámetro del tubo. Se redoblan los bordes y se maquinan las orillas para formar un bisel para el depósito de la soldadura por arco sumergido. Una prensa aplica presión en el centro de la placa en sentido longitudinal hasta que adquiere un perfil en forma de U, para introducirla a otra prensa con dados abiertos que, al momento de cerrarse, somete la placa a presión hasta que adquiere la forma tubular o perfil en forma de O. Se realiza un punteo para mantener unidos los lados de la placa y después se aplica soldadura eléctrica, tanto en el interior como en el exterior de la tubería protegida por una cama de fundente (soldadura por arco sumergido, SAW o DSAW), para después someterse a esfuerzos por arriba del límite elástico. Para tal fin, se introduce un mandril a lo largo del tubo, de manera que permita una deformación permanente de la tubería para darle las dimensiones finales, tanto de redondez como de diámetro y rectitud.

19. Tubacero añade que el proceso de rolado piramidal también inicia con el corte de la placa de acero en las dimensiones requeridas. Se hacen cortes en las orillas para formar biseles para los posteriores procesos de punteo y soldadura por arco sumergido. La placa de acero se somete a un proceso de doblez gradual en una roladora con un rodillo superior y dos inferiores, hasta que alcanza una forma cilíndrica. Se realiza un punteo para mantener unidos los lados de la placa. Finalmente, se aplica soldadura eléctrica tanto en el interior como por el exterior de la tubería por SAW o DSAW. La tubería obtenida mediante este proceso puede o no ser expandida.

20. Es necesario utilizar placa fabricada desde su origen en grado X-70, por lo que para Tubacero es evidente que el tubo importado que fue fabricado por Corus Tubes partió de una placa de acero con ese grado y fue sometida a un proceso UOE.

21. La Secretaría aceptó las afirmaciones de Tubacero sobre el proceso de fabricación, ya que no fueron controvertidas.

22. Tubacero solicitó aclarar que el producto objeto de investigación debe comprender tubería fabricada por el proceso de formado continuo, cualquiera que sea el método de soldadura: longitudinal recta, helicoidal (espiral) o cualquiera otra, aunque reconoció que los métodos más empleados son la soldadura longitudinal recta y la helicoidal.

23. Manifestó que: **(i)** con adecuaciones en el proceso de formado, tanto la tubería con costura longitudinal recta como la helicoidal pueden fabricarse en la misma unidad productiva (pero afirma que ella sólo fabrica tubería con soldadura longitudinal recta); **(ii)** cualquiera que sea el método de soldadura, la tubería se comercializa a los mismos precios, aunque pueden variar ligeramente en función del insumo para su fabricación (para fabricar tubería con soldadura longitudinal recta se utiliza placa o rollo, en tanto que para la tubería con soldadura helicoidal únicamente se utiliza rollo); y **(iii)** los principales usuarios, por ejemplo Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE), son indiferentes al tipo de soldadura, cualquiera que sea el proyecto en el que utilicen la tubería en cuestión. Afirma:

Los tubos con soldadura helicoidal se pueden producir en las mismas instalaciones productivas que en instalaciones para producir tubería con soldadura longitudinal, con adecuaciones en el proceso de formado para que éste sea helicoidal.

...

No existen diferencias entre una mercancía y la otra desde los puntos de vista de la oferta, demanda y su uso.

...

Los tipos de soldadura longitudinal o helicoidal son indistintos para cualquier uso de los principales usuarios, como son Petróleos Mexicanos y Comisión Federal de Electricidad.

24. La exportadora compareciente se opone a que se modifique la definición del producto investigado en los términos que la Solicitante pretende, pues considera que se trata de productos diferentes. Afirma que el producto objeto de investigación: **(i)** es tubería con costura longitudinal recta, y no espiral; **(ii)** se suelda mediante el proceso de arco sumergido, no por el proceso de resistencia eléctrica; y **(iii)** es tubería con diámetro exterior hasta 48 pulgadas y espesor de pared entre 14.3 mm y 25.4 mm, no hasta 20 pulgadas de diámetro externo y espesor de pared hasta 9.5 mm. Manifiesta:

...la solicitante pretende incluir dentro de la descripción del producto investigado ... otro producto distinto, tubería con costura espiral, la cual es soldada mediante otro proceso denominado "soldadura eléctrica de alta frecuencia" o "ERW", que se aplica a tubería de dimensiones menores (diámetros y espesores de pared).

El equipo de arte y procesamiento para la fabricación de productos tubulares soldados mediante el proceso de resistencia eléctrica de alta frecuencia, a veces referido como tubería ERW, ha mejorado considerablemente durante el pasado reciente. Estas mejoras han ampliado el rango de tubería ERW de diámetros pequeños y paredes delgadas para permitir la fabricación de tubería hasta 510 mm (20 pulgadas) de diámetro con espesores de pared desde 2.4 mm (0.094 pulgadas) hasta 9.5 mm (0.375).

...

Un molino ERW para producto con soldadura en espiral no puede fabricar productos con soldadura recta mediante el proceso de soldadura DSAW/SAW y viceversa.

Los equipos y proceso de fabricación son distintos uno del otro en dos aspectos fundamentales: el formado del tubo, y el proceso de soldado del mismo.

...

Una tubería en línea marítima para baja profundidad, con un riesgo relativamente bajo y baja presión podría ser fabricada con tubería con costura en espiral; sin embargo, una tubería en línea marítima de alta profundidad, para alta presión, requeriría de tubería con costura longitudinal recta, no sólo por la preferencia del cliente sino por los requerimientos del diseño del proyecto (espesor de pared, propiedades mecánicas y control de dimensiones).

...

En virtud de la diferencia fundamental de los insumos y procesos de fabricación de uno y otro tipo de tubería, y hasta donde es del conocimiento de mi representada, ambos productos tienen estructuras de costos muy distintas.

...

Corus no produce tubería con costura espiral. El equipo es completamente distinto, y Corus ha invertido de manera significativa en su proceso de fabricación de tubería con costura longitudinal recta. Para fabricar tubería con costura espiral, Corus requeriría de realizar una inversión significativa de dinero adicional, así como de recursos y capacidad técnica.

25. La Secretaría requirió información sobre las posibles diferencias y el grado de sustitución comercial entre la tubería soldada en forma recta y aquella con soldadura en espiral también a las empresas subsidiarias de PEMEX y a la CFE, en su calidad de posibles usuarios de estos productos.

26. PEMEX Refinación respondió:

Los tipos de soldadura (con soldadura recta y con soldadura helicoidal), son diferentes. Uno de los factores que diferencian estos tipos de soldadura es que un tubo soldado con la soldadura helicoidal contiene mayor volumen de metal de aporte en comparación al de soldadura recta, por consiguiente es más propenso a presentar fallas durante su fabricación y operación.

La norma NRF-001-PEMEX-2007, restringe el uso de la tubería helicoidal para uso con hidrocarburos amargos y no amargos en servicios costa afuera.

La sustitución entre ambos tipos de soldadura es nula, debido a que para la tubería con soldadura helicoidal la norma NRF-001-PEMEX-2007, no lo permite en ductos costa fuera y en ductos de transporte en tierra está limitada por ser más propenso a presentar fallas por contener un mayor volumen de metal de aporte (soldadura).

La norma NRF-001-PEMEX-2007, restringe el uso de la tubería helicoidal en los cambios de dirección debido a que no se aceptan tubos con dobleces con soldadura helicoidal.

En los ductos de PEMEX Refinación en específico de la Gerencia de Transporte por Ducto, únicamente se ha utilizado tubería con costura longitudinal recta debido a las restricciones de las normas NRF-030-PEMEX-2007, NRF-001-PEMEX-2007.

27. PEMEX Exploración y Producción (PEP) presentó respuesta de sus diferentes áreas regionales:

Región Norte:

Los Activos integrantes de la subdirección región norte de PEMEX EP, han sido usuarios de la tubería fabricada bajo la norma de referencia NRF-001-PEMEX-2007 especificación ISO-3183-2, L360 (API-5L-X52) particularmente para diámetro de 24" de diámetro por .625", .750" y .875" de espesor con costura longitudinal recta.

...

[E]stas tuberías [con soldadura longitudinal recta y helicoidal] no se fabrican en las mismas instalaciones productivas y equipos. b) Acorde a nuestra normatividad, las tuberías de conducción con soldadura recta y helicoidal no son indistintas para los proyectos de los Activos Integrantes de la región Norte de PEP, ya que la norma NRF-001-PEMEX-2007 establece que para líneas de conducción submarinas (costa afuera) no se permite la aplicación de tuberías con soldadura helicoidal, limitando la aplicación de estas solo para líneas terrestres... d) Como se indicó en el punto b), acorde a nuestra normatividad, para proyectos terrestres podemos aplicar tubería con costura longitudinal recta o tubería con costura helicoidal tal como lo indica la NRF-001-PEMEX-2007 en sus puntos 82.1 y 8.3.1, fabricación de tubería, no así para proyectos marinos en los que debemos utilizar únicamente tubería con costura longitudinal recta.

Coordinación de Servicios Marinos

[Tubería que ha utilizado] 1. La especificación de la tubería es: Tubería de acero de carbono especificación API-5I GR-B, con costura longitudinal bajo el proceso de arco sumergido (SAW); material de aporte (soldadura) contenido níquel menor al 1%, tubería completamente desoxidada (contenido mínimo de Silicio 0.10%) extremos biselados para soldar, en tramos dobles de 10.67 a 13.71 metros de longitud, sin uniones circunferenciales, sin barniz, en diámetro de 18 a 48" y espesor de .312" a 1.500"... La subdirección de la Coordinación de Servicios Marinos (SCSM) en sus trabajos de mantenimiento, utiliza tubería bajo el proceso de arco sumergido (SAW) en virtud de que el proceso de soldadura siempre transmite esfuerzo al acero y por lo tanto se debe implementar un proceso de relevado de esfuerzo; en este caso la soldadura en forma recta longitudinal reparte los esfuerzos y ninguno se anula, por eso es la que se ha suministrado en los proyectos de mantenimiento de la Gerencia de Mantenimiento Integral.

...

Toda vez que la SCSM, no tiene antecedentes de uso de la tubería helicoidal en los trabajos de mantenimiento, ingeniería y construcción, se desconoce su uso por Proyecto, así como los precios de mercado y características técnicas de este tipo de bienes... Dado que la SCSM, no tiene asignado contrato alguno a la empresa Tubacero, se desconoce si ésta produce tanto tubería con soldadura longitudinal recta como tubería longitudinal con soldadura helicoidal (espiral).

Unidad de Perforación y Mantenimiento de Pozos

La norma API-5L abarca tubería de línea, en diferentes grados, espesores y de soldadura lineal ó (*sic*) helicoidal, a este respecto a la fecha la División Marina no ha comprado tubería de línea con soldadura helicoidal.

Región Sur

Esta Gerencia ha utilizado en una obra tubería con características mencionadas..., API 5L con costura longitudinal recta efectuada mediante el proceso denominado arco sumergido (DSA W / SAW) de espesor de pared desde 0.52 y hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros), y diámetro exterior (*sic*) en un rango mayor a 16 y hasta 48 pulgadas (457.2 y 1219.2 milímetros, respectivamente).

28. Una vez analizadas las respuestas de las partes interesadas y los usuarios potenciales de estos productos, la Secretaría concluyó que, si bien el proceso de formado continuo puede comprender soldadura longitudinal recta o helicoidal y ambas tuberías pueden fabricarse de acuerdo con la norma API 5L, no existen elementos que permitan considerarlas comercialmente intercambiables y, en consecuencia, similares tanto por el lado de la demanda como de la oferta:

- A.** Las empresas subsidiarias de PEMEX no consideran que uno y otro tipo de tubería sean sustitutos cercanos, pues el empleo de costura helicoidal se restringe a usos de hidrocarburos en proyectos terrestres, y no se permite en líneas de conducción submarinas:
 - a.** Por normatividad (NRF-001-PEMEX-2007), la tubería soldada en forma helicoidal no puede emplearse a grandes profundidades con altas presiones, donde únicamente se utiliza tubería con soldadura longitudinal recta. PEP explicó que la tubería con soldadura helicoidal contiene mayor volumen de metal de aporte que la tubería con costura longitudinal recta y, por tanto, es más propensa a presentar fallas durante su fabricación y operación.
 - b.** La norma NRF-030-PEMEX-2007 restringe también el uso de la soldadura helicoidal en los cambios de dirección.
 - c.** Las subsidiarias de PEMEX explicaron que han adquirido básicamente tubería con costura longitudinal recta. Indicaron que la soldadura en forma longitudinal recta tiende a repartir los esfuerzos y ninguno se anula.
- B.** Las subsidiarias de PEMEX explican que no pueden fabricarse ambos tipos de tubería en las mismas instalaciones y ni con los mismos equipos productivos. Tubacero y el exportador compareciente lo confirmaron: reconocieron no tener instalaciones ni equipo para efectuar soldadura helicoidal. Corus añadió que requeriría una inversión significativa y capacidad técnica.
- C.** No existen pruebas en el expediente administrativo de que se hubiesen efectuado importaciones de tubería con soldadura helicoidal.

29. Derivado de lo descrito en el punto anterior y con fundamento en el artículo 37 fracción II del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), la Secretaría determinó improcedente incluir en la presente investigación la tubería con costura helicoidal, ya que las pruebas presentadas indican que es diferente y no es comercialmente intercambiable con respecto a la tubería objeto de la investigación (con soldadura longitudinal recta).

Inicio de la investigación

30. Satisfechos los requisitos previstos en el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE, el 18 de julio de 2008 se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud de parte interesada y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta con un espesor de pared que va de 0.562 hasta 1 pulgadas (14.3 y 25.4 milímetros, respectivamente) y un diámetro exterior mayor a 16 y hasta 48 pulgadas (406.4 y hasta 1,219.2 milímetros, respectivamente) originarias del Reino Unido. La mercancía actualmente se clasifica en la fracción arancelaria 7305.11.01. Se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de enero de 2006 al 31 de marzo de 2008.

Convocatoria y notificaciones

31. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación para que comparecieran en el procedimiento.

32. Con fundamento en los artículos 12 del Acuerdo Antidumping, 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad investigadora notificó el inicio de la investigación antidumping a la Solicitante, al gobierno del Reino Unido y a las empresas importadora y exportadora de que tuvo conocimiento. Les corrió traslado a estas últimas de la solicitud, de sus anexos, de la respuesta a la prevención, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

Comparecientes

33. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 31 y 32 de esta Resolución, comparecieron las siguientes empresas:

Productora nacional**Tubacero, S.A. de C.V.**

Avenida Guerrero 3729 Norte
Colonia del Norte
C.P. 64500, Monterrey, Nuevo León.

Importadora**Gasoducto Bajanorte, S. de R.L. de C.V.**

Monte Líbano 235, número 401
Colonia Lomas de Chapultepec
C.P. 11000, México, D.F.

Exportadora**Corus Uk Limited**

Río Duero 31
Colonia Cuauhtémoc
C.P. 06500, México, D.F.

Gobierno**Delegación de la Comisión Europea en México**

Paseo de la Reforma 1675
Colonia Lomas de Chapultepec
C.P. 11000, México, D.F.

Solicitud de acceso a la información confidencial

34. El 13 de agosto de 2008 Corus compareció para manifestar su interés jurídico en la presente investigación y solicitó una prórroga para entregar su respuesta al formulario oficial. Acreditó su existencia legal, la personalidad su representante legal y solicitó acceso a la información confidencial. Presentó lo siguiente:

- A. El formato oficial de acreditación de representante legal que solicita acceso a información confidencial.
- B. Copia certificada de la cédula profesional y pasaporte de su representante legal.
- C. Impresión de póliza de fianza electrónica expedida el 12 de agosto de 2008 por Fianzas Atlas, S.A. y copia simple de carta informativa sobre la expedición de fianzas electrónicas del Director de Operaciones de la afianzadora.

35. El 15 de agosto de 2008 se autorizó al representante legal de Corus el acceso a la información confidencial del expediente administrativo del caso, con fundamento en los artículos 80 de la LCE, 159 y 160 del RLCE.

Prórroga

36. Mediante oficio del 15 de agosto de 2008, la Secretaría otorgó una prórroga de 10 días hábiles a Corus para responder el formulario oficial y presentar los argumentos y pruebas que considerara pertinentes.

Argumentos y medios de prueba**Importador****Gasoducto Bajanorte**

37. El 26 de agosto de 2008 acreditó su existencia legal y la personalidad de su representante legal. Solicitó se le reconozca su calidad de parte interesada en esta investigación, en virtud de que fue mencionada en la resolución de inicio y de que importó la mercancía objeto de investigación. No presentó respuesta al formulario oficial, argumentos ni pruebas.

Exportador**Corus**

38. El 10 de septiembre de 2008 presentó su respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras. Argumentó lo siguiente:

- A. La resolución de inicio se emitió con información que no es actual, contrario a lo dispuesto en los artículos 76 del RLCE, VI párrafo 2 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994) y 3 del Acuerdo Antidumping.
- B. Tubacero presentó información para un periodo investigado que no cumple con el artículo 76 del RLCE. Transcurrieron 10 meses entre el último mes del periodo investigado propuesto (septiembre de 2007) y el inicio de la investigación (18 de julio de 2008) lo cual excede el periodo de 6 que ese artículo prevé.
- C. La razón de ser del artículo 76 del RLCE es evaluar las importaciones en el periodo más cercano al inicio de la investigación, para que la información se refiera a un pasado reciente. En este caso, las importaciones del producto investigado se registraron por última vez en enero de 2007, más de 18 meses antes de la publicación de la resolución de inicio.
- D. La Secretaría actuó de manera incompatible con los párrafos 2 del artículo VI del GATT de 1994 y 1, 2, 4 y 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping. Utilizó y requirió información de exportaciones que ocurrieron más de 18 meses antes del inicio de la investigación lo que le impedirá hacer una determinación objetiva con base en pruebas positivas de la existencia de dumping que esté causando daño actualmente.
- E. Los paneles de la Organización Mundial del Comercio han determinado que utilizar información que no es lo más actual posible (cercana al inicio de la investigación) es incompatible con las obligaciones establecidas en el Acuerdo Antidumping.
- F. La autoridad investigadora contravino lo dispuesto por los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping porque basó su resolución de inicio en información que no abarca la totalidad del periodo analizado. De conformidad con el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping se debe poner fin a la investigación.
- G. El contexto comercial de la tubería es uno de licitaciones, que son actos aislados e independientes entre sí, y constituyen un mercado estricto con condiciones muy específicas. Sólo algunos productores pueden acceder a él, pues las especificaciones técnicas tan detalladas requieren la fabricación de un producto a la medida.
- H. Una licitación es un mercado particular, temporal e independiente del flujo comercial normal. Las condiciones de compraventa se pactan generalmente en la fecha de la celebración del contrato de suministro. De acuerdo con la nota de pie de página 8 del Acuerdo Antidumping, la fecha de venta de la mercancía investigada es el 24 de abril de 2006, en la cual se firmó el Acuerdo de Suministro de tubería entre Gasoducto Bajanorte y Corus (Acuerdo de Suministro).
- I. En el expediente administrativo no existe información completa de Tubacero y del estado de la industria nacional hasta marzo de 2008, por lo que Corus se encuentra en estado de indefensión.
- J. El precio de exportación es el precio pactado en el Acuerdo de Suministro, excepto lo relativo a una operación aislada que fue pactada en la Modificación revisada No. 1 del Acuerdo de Suministro del 5 de septiembre de 2006 (Modificación del Acuerdo), que tiene un precio distinto.
- K. Para el cálculo del valor normal se deben considerar las referencias de precios contenidas en el Metal Bulletin Research Steel Tube & Pipe Monthly (Metal Bulletin) que presentó la Solicitante.

- L. Las referencias de precios del Metal Bulletin son a nivel libre a bordo (FOB por las siglas en inglés de Free On Board). La autoridad investigadora debe considerar sólo los ajustes necesarios para llevar el precio de exportación de un nivel costo, seguro y flete (CIF por las siglas en inglés de Cost, Insurance and Freight) al mismo nivel FOB del valor normal.
- M. Corus hizo ajustes por recubrimiento interno, por recubrimiento externo, por flete marítimo, por seguro externo, por aseguramiento de mercancía en el buque y por crédito, para llevar el precio de exportación a nivel FOB tubería desnuda. Se reportan 2 ajustes por servicios adicionales pactados en la Modificación del Acuerdo, que incrementan el precio de exportación porque el importador los pagó en adición al precio original.
- N. El resultado de la licitación para el proyecto LNG Spur Pipeline no tiene influencia sobre los precios de otro mercado o licitación.
- O. Tubacero pretende culpar a Corus por no haber podido colocar 38,470 toneladas de tubería en un mercado intermitente. La mercancía investigada que exportó Corus es un producto terminado que cumplió con todas las especificaciones de la licitación. La Solicitante habla de otro producto que no fue fabricado en función de las especificaciones requeridas en la licitación.
- P. Los precios de venta de la mercancía investigada fueron menores a los que ofertó la Solicitante, por lo que las exportaciones de Corus fueron más competitivas.
- Q. Los registros de ventas de Corus no tienen ninguna clasificación basada en códigos de producto, por ello Corus identificó los tipos de tubería exportada a México durante el periodo investigado sobre la base de la información proporcionada en los registros de venta a nivel individual de factura.
- R. Corus vende directamente a compañías internacionales de gas y petróleo, a propietarios y operadoras de redes de oleoductos y gasoductos. También vende a empresas contratistas de ingeniería y construcción que son contratadas por compañías internacionales de gas y petróleo o por propietarios y operadores de redes de oleoductos y gasoductos, como en el caso de las exportaciones a México. Ocasionalmente un tercero participa en la compraventa, cuando la legislación de un país establece que la empresa nacional de gas y petróleo debe contratar a una proveedora nacional.
- S. Corus fabricó la mercancía que exportó a México específicamente para un proyecto determinado y, por lo tanto, es imposible determinar si es o no comparable con un producto de fabricación nacional que nunca fue producido.
- T. Corus no vendió mercancía idéntica en el mercado doméstico ni realizó exportaciones de esa mercancía a terceros países durante el periodo investigado.
- U. Para hacer comparable el valor normal con el precio de exportación, se debe ajustar el precio del Metal Bulletin por diferencias en grado, diámetro exterior y espesor, pero no por términos de venta, por ello presenta el valor normal ajustado a nivel FOB.
- V. La Secretaría contravino los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping porque basó su resolución de inicio en información que no abarcó la totalidad del periodo investigado. No existieron pruebas pertinentes ni suficientes que justificaran la existencia del supuesto daño y la relación causal.
- W. Para realizar un análisis adecuado del supuesto daño que se alega, es necesario considerar que la tubería en el mercado mexicano se comercializa principalmente mediante licitaciones o concursos públicos o privados.
- X. En el mercado de la tubería los beneficios de la adjudicación a una sola empresa se traducen para las demás en pérdida de la totalidad de la demanda en ese momento, de ahí la necesidad de analizar indicadores de un periodo prolongado de tiempo.
- Y. No se puede hablar de un incremento sostenido de las importaciones cuando éstas son consecuencia de una licitación. No existieron importaciones de la mercancía investigada ni antes ni después de la licitación.
- Z. Se debe tomar en cuenta el comportamiento del consumo nacional, porque lo único que hicieron las importaciones procedentes del Reino Unido fue sustituir el volumen de importaciones que se realizaban de otros orígenes.
- AA. Corus produce 3 tipos de tubería en su molino UOE de 42 pulgadas. Le es imposible determinar la capacidad y utilización de la capacidad del molino de manera desagregada, por lo que presentó la información de producción de inventarios en forma agregada.

39. Corus presentó los siguientes medios de prueba:

- A.** Capacidad instalada del molino UOE de 42 pulgadas, datos de producción y capacidad instalada en toneladas, de 2004 a 2007 y de enero a marzo de 2008.
- B.** Indicadores económicos de Corus con volúmenes de producción e inventario en toneladas, ventas al mercado interno, exportaciones a México y a otros países, y exportaciones totales, de enero de 2004 a diciembre de 2007 y de enero a marzo de 2008.
- C.** Ventas de exportación a México, información mensual en valor y volumen, de enero de 2004 a diciembre de 2007 y de enero a marzo de 2008.
- D.** Cuadro de operaciones de exportación de la mercancía investigada.
- E.** Cuadros de ajustes al precio de exportación.
- F.** Cuadro de ajuste por recubrimiento interno y externo, y copia simple de 9 facturas por servicios de recubrimiento con sus respectivos avisos de factura.
- G.** Cuadro de ajuste por flete marítimo y copia simple de 5 facturas por flete marítimo.
- H.** Cuadro de ajuste por aseguramiento de mercancía y copia simple de 20 facturas y sus anexos.
- I.** Cálculo del ajuste por crédito.
- J.** Cálculo del valor normal ajustado.
- K.** Cálculo del margen de discriminación de precios.
- L.** Copia simple de 11 facturas de venta de la mercancía investigada y 1 por servicios adicionales.
- M.** Copia simple del Acuerdo de Suministro del 24 de abril de 2006.
- N.** Copia simple de la Modificación del Acuerdo del 5 de septiembre de 2006.
- O.** Tipo de cambio mensual del Banco de Inglaterra, del 31 de enero de 2006 al 31 de marzo de 2008 de dólares norteamericanos a libra esterlina.
- P.** Promedio ponderado de la tasa de interés para la libra esterlina, sobregiro para empresas privadas no financieras, en porcentaje, sin ajuste, promedios mensuales del 31 de enero de 2006 al 31 de diciembre de 2007 cuya fuente es el Banco de Inglaterra.
- Q.** Cuadro de pagos de Gasoducto Bajanorte, y detalles de transacciones electrónicas.
- R.** Definición de "FOB" de la Cámara Internacional de Comercio (International Chamber of Commerce o CCI).
- S.** Copia simple del Metal Bulletin de abril de 2006 que contiene referencias de precios de tubería.
- T.** Diagrama de flujo con la estructura corporativa de Corus.
- U.** Diagrama que ilustra el caso en el que una compañía comercializadora local actúa como contratista.

Gobierno

40. Mediante escrito del 25 de julio de 2008, compareció el Jefe de la Delegación de la Comisión Europea en México. Manifestó el interés de la Comisión Europea en el resultado de la investigación y solicitó que se le considere parte interesada.

41. Mediante escrito del 6 de agosto de 2008 compareció el Embajador del Reino Unido en México para informar que envió una copia de la notificación de la resolución de inicio al departamento correspondiente en Londres.

42. Mediante escrito del 26 de agosto de 2008 la Comisión Europea, a través de su Delegación en México, manifestó lo siguiente:

- A.** Cualquier investigación en materia de defensa comercial perturba los flujos comerciales. La autoridad investigadora debe iniciarlas únicamente cuando se cumplen todos los criterios relevantes establecidos en el marco de la OMC.
- B.** La Comisión Europea duda que se hayan cumplido todos los criterios para iniciar esta investigación conforme al artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping.

- C. El periodo de investigación debe referirse a los datos más recientes que razonablemente tenga a su alcance la Solicitante al momento de la iniciación. La autoridad investigadora extendió el periodo de investigación propuesto por la Solicitante, pero en dumping y en daño, los datos que sirvieron de base para el análisis no incluyó información actualizada.
- D. Las transacciones objeto del supuesto dumping ocurrieron a finales de 2006 y principios de 2007 y se basaron en los precios de un contrato de licitación firmado en la primera mitad de 2006. Las pruebas de valor normal son de enero 2006 a enero 2007. La investigación inició en julio 2008, lo que significa que la información en la solicitud de inicio estaba ya desfasada. Es difícil evaluar la situación actual de la Solicitante sobre la base de un supuesto dumping ocurrido 18 meses atrás.
- E. La información proporcionada no muestra una industria dañada por las importaciones. Más bien la tendencia de las importaciones durante el periodo analizado siguió al consumo. La producción nacional y las ventas también incrementaron en 2005 y después decrecieron en línea con el consumo. La utilización de la capacidad instalada siguió la misma tendencia.
- F. Al final del periodo analizado, la Solicitante perdió participación de mercado debido a una licitación perdida. Las estadísticas de importación muestran un repentino e importante incremento en los volúmenes de importación del país en cuestión en el tercer y cuarto trimestre de 2006. En el primer y segundo trimestre de 2007, como típicamente se observa con una licitación, las importaciones fueron inexistentes antes y cesaron por completo después. Por tanto, es imposible establecer o predecir alguna tendencia. Además, con un análisis de datos más recientes el panorama de daño pudo ser diferente.
- G. A pesar de la supuesta subvaloración de 18 por ciento de las importaciones, los precios domésticos incrementaron significativamente entre 2004 y 2005, y permanecieron estables en adelante. Al mismo tiempo, la industria nacional se desempeña muy bien en términos de rentabilidad y otros resultados operativos, lo cual no describe el panorama de una industria dañada.
- H. Conforme al artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, además de las pruebas de dumping y daño, la solicitud debe incluir pruebas de la relación causal.
- I. El panorama de daño no es concluyente y se dio muy poca información sobre otros factores. Los cambios en los patrones de consumo son importantes. El consumo se duplicó entre 2004 y 2005, y decreció significativamente de ahí en adelante, lo que debió tener impacto en la situación de la Solicitante, lo cual debe ser tomado en cuenta en el análisis.
- J. La situación específica del mercado en un entorno de licitación debe ser investigada minuciosamente. A menudo, las licitaciones no se ganan por precio, sino por otros elementos, por ejemplo la calidad, las especificaciones técnicas o los tiempos de entrega, que juegan un papel importante.
- K. Contrario a lo que se afirmó en la resolución de inicio, otros factores como el consumo y la tecnología pueden tener un impacto importante en la situación de la Solicitante y tienen que ser examinados minuciosamente.
- L. Los criterios de iniciación no se cumplen y, por lo tanto, la investigación debe concluir inmediatamente. Si las autoridades mexicanas deciden continuar a pesar de la falta de justificación, deben cumplir los requerimientos de la OMC a lo largo del procedimiento y tomar en cuenta los elementos descritos.

Réplica de la Solicitante

43. En ejercicio del derecho de réplica contenido en el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, el 22 de septiembre de 2008 Tubacero presentó sus contraargumentaciones respecto de la información, argumentos y pruebas de las comparecientes. También presentó comentarios a la resolución de inicio en los términos siguientes:

- A. La Secretaría no debe considerar que la investigación que se menciona en el punto 8 de la resolución de inicio está relacionada con la que es objeto de este procedimiento, porque el proceso productivo, los usos principales y los diámetros de la tubería son distintos.
- B. Se debe aclarar la descripción del proceso productivo que se señaló en la resolución de inicio respecto del proceso de formado continuo, por lo siguiente:

- a. Abarca procesos tanto de soldado longitudinal recto como en espiral.
 - b. Se desarrolla sin interrupción a lo largo de una línea de producción. Se utiliza para fabricar otros tipos de productos de acero en forma continua.
 - c. Dentro de sus secuelas comprende la fase de aplicación de soldadura, posterior a la transformación de la placa o tira de acero a una forma tubular.
 - d. Los métodos de soldadura longitudinal del tubo más empleados en la industria son de tipo recto o helicoidal (espiral).
 - e. El proceso de formado continuo debe comprender tubo soldado, ya sea en forma longitudinal recta, helicoidal o alguna otra forma de soldadura que pudiere aplicarse en el futuro.
- C.** Los ajustes que Tubacero solicitó se efectuaran al precio de exportación y la información que en su momento se presentó se deben aplicar al valor normal.
- D.** La información de valor normal que presenten los exportadores debe estar directamente relacionada con el tubo fabricado y sus accesorios, y no simplemente con base en referencias generales de precio.
- E.** Corus alegó que existe una violación a los artículos 76 del RLCE y 2 párrafo VI del GATT de 1994 porque los datos que Tubacero presentó son de un periodo investigado superior a los 6 meses que establece el artículo 76; pero el alegato es inexacto por lo siguiente:
- a. La autoridad investigadora determinó un periodo investigado que va más allá en ambos extremos al periodo propuesto por Tubacero.
 - b. La autoridad cumplió con la obligación de evaluar el periodo más cercano al inicio de la investigación.
 - c. Corus ignora la naturaleza específica del mercado intermitente en el que concurren las importaciones investigadas. Toda temporalidad debe juzgarse a la luz de la naturaleza del mercado y de la mercancía de que se trate.
- F.** Corus manifestó que es incompatible con los artículos 2 párrafo VI del GATT de 1994 y 3 párrafos 1, 2, 4 y 5 del Acuerdo Antidumping que la Secretaría utilice información de importaciones efectuadas más de 18 meses antes de la publicación del inicio. Tubacero hizo los siguientes comentarios:
- a. Los periodos de investigación deben estar lo más cercano posible al inicio de la investigación, pero esta cercanía debe apreciarse en forma razonable de acuerdo con la naturaleza y ciclos de la industria de que se trate.
 - b. El negocio de Tubacero no obedece a principios de producción en serie o para inventario, responde principalmente a pedidos específicos de un mercado intermitente, como resultado de licitaciones y de condiciones económicas asociadas con los mercados petroleros y de gas.
 - c. El tiempo en que se realizaron las importaciones no puede estar alejado del inicio, sobre todo si durante ese lapso la actividad en el mercado relevante decreció en forma significativa.
- G.** El periodo investigado y el analizado son lo más cercano posible, dado el carácter intermitente del mercado, donde los efectos de las importaciones desleales se manifiestan en temporalidades más largas, en comparación con mercados de naturaleza continua, como el de la carne de bovino o el del arroz.
- H.** En el expediente administrativo existe información suficiente para determinar la procedencia de la imposición de cuotas compensatorias con una actualidad acorde con la naturaleza del producto y del mercado en cuestión.
- I.** En el caso MEX-USA-2005-1904-01, revisión ante panel binacional de la resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, originarias de los Estados Unidos se analizaron los hechos relevantes y las características de productos y mercados. El panel determinó apropiado aceptar periodos aparentemente distantes entre las exportaciones y el inicio de la investigación, e hizo una interpretación adecuada del artículo 76 del RLCE.

- J.** No existe norma que obligue a la autoridad a iniciar una investigación con base en la totalidad del periodo investigado. El artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping sólo pide suficiencia de las pruebas. La autoridad consideró suficiente la información que Tubacero presentó para iniciar la investigación y amplió el periodo posteriormente para requerir mayor información.
- K.** Corus no se encuentra en estado de indefensión respecto de la información de daño y relación causal. La normatividad no exige que se presente la totalidad de las pruebas desde el inicio de la investigación, sino sólo la suficiente para establecer la posible existencia del daño y causalidad.
- L.** Las licitaciones son operaciones comerciales *sui generis*, incluso separadas de los mercados de distribución de mayoristas, pero no por ello están libres de cometer prácticas desleales de comercio.
- M.** Corus debe proporcionar información sobre mercancías similares para efectuar una comparación equitativa, en el sentido del artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping. De no existir esta información, debe determinarse el valor normal conforme el método de valor reconstruido.
- N.** Corus pretende hacer comparaciones de precio y ajustes a nivel FOB, pero toda comparación debe efectuarse a nivel ex-fábrica o ex-molino. No es aceptable utilizar el nivel FOB, como lo pretende Corus, para acomodar convenientemente los ajustes. Corus deber presentar la información de valor normal a que se refiere el artículo 31 de la LCE.
- O.** El perder una licitación por prácticas desleales, especialmente en este caso, donde el volumen fue de 38,470 toneladas, tiene un impacto negativo importante en las condiciones de Tubacero para participar en otras licitaciones y en sus operaciones en general.
- P.** Cuando un productor coloca determinados volúmenes a un precio establecido, tiene la certeza de recibir el valor de los costos fijos y estará en posibilidad de producir y colocar, dentro de las condiciones y parámetros que fije el mercado, el resto del producto en condiciones más flexibles, toda vez que queda cubierto el punto de equilibrio del negocio. Gracias a esa flexibilidad, el productor podrá participar en licitaciones con mejores posturas y ser más competitivo.
- Q.** Durante el proceso de la licitación que nos ocupa Tubacero ofertó su producto a precios competitivos. Corus participó con niveles de precio inferiores a los del valor normal debido a su enorme capacidad productiva y a la necesidad de colocar sus productos.
- R.** En un análisis de daño debe atenderse al efecto de las importaciones desleales y el daño que ese volumen deslealmente comercializado causa a la producción nacional. Para un mercado intermitente no es apropiado considerar el incremento sostenido en importaciones como una de las variables pues, por su naturaleza, no existe un flujo continuo de mercancía que permita apreciar el flujo ni sus variaciones.
- S.** Tubacero no coincide con el alegato de Corus sobre la ausencia de subvaloración. No es cierto que la mercancía que Corus exportó fue simplemente más competitiva. A partir de un análisis apegado a la normatividad sobre valores normales y precios de exportación, en ambos casos ajustados a niveles fábrica puede concluirse que existe una subvaloración importante.
- T.** Tubacero tiene la capacidad productiva para fabricar el producto investigado y por ello fue un concurrente válido, que fue aceptado en la licitación. El convocante no cuestionó su capacidad técnica y productiva.
- U.** La operación adicional pactada en la Modificación revisada No.1 no fue una transacción aislada, sino que forma parte del proyecto de exportación y suministro a Gasoducto Bajanorte. En todo caso, la fecha de esta transacción (septiembre de 2006) es la que se debe tomar en cuenta como la fecha de venta.
- V.** Tubacero está en desacuerdo con los ajustes que plantea Corus y se reserva el derecho de ampliar o adicionar esta réplica en el momento procesal oportuno:
- a.** No es aceptable utilizar el valor FOB sin ajustes, como el valor normal de referencia, porque se ignoran los costos y gastos en que se incurren de puertos a fábricas y otros. Las definiciones de la Cámara Internacional de Comercio sobre este término se aplican genéricamente a medios de transporte de mercancía, no sólo a los de vía marítima.
 - b.** En el ajuste por recubrimiento interno y externo se utiliza un tipo de cambio que no corresponde a las fechas de transacción o venta y no se indica si utilizó los pesos teóricos API u otros.

- D. Estado de costos, ventas y utilidades del producto nacional en pesos para 2005, 2006 y 2007.
- E. Diagrama sobre rango dimensional DST para tubería de acero sin costura y con costura.
- F. Diagrama del proceso de fabricación de tubería, cuya fuente es Tubos de Acero de México, S.A. (TAMSA).
- G. Copia simple de dos páginas de la publicación titulada "La fabricación, el formado y el tratado del acero", décima edición de United States Steel, descripción de los procesos de formado, y de la colada continua.
- H. Copia simple de información que contiene conceptos sobre aparatos para la producción continua de tubería espiral, cita como fuente la dirección electrónica <http://www.freepatentsonline.com/3776448.html>; método para producir tubería de acero soldada con costura helicoidal, cita como fuente la dirección electrónica <http://www.freepatentsonline.com/3851376.html>.
- I. Cuadro sobre capacidad instalada para la elaboración del producto nacional para 2005, 2006, 2007 y de enero a marzo de 2008.
- J. Cuadro de precios utilizados para el valor normal, ajustes en precio por recubrimientos interior y exterior.
- K. Cuadro sobre precio de exportación de tubería con recubrimiento interior y exterior FOB planta Corus.
- L. Cuadro del cálculo de márgenes de discriminación de precios.
- M. Tabla de variación de costos de transportación de tubería por camión, del 12 de septiembre de 2008.
- N. Estado de resultados comparativo 2007 de Tubacero para tubo liso sin accesorios.
- O. Extracto del DOF del 31 de marzo de 2008 en el que se publicó la decisión del panel binacional sobre la resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, originarias de los Estados Unidos, independientemente del país de procedencia. La mercancía actualmente se clasifica en las fracciones arancelarias 7305.11.01 y 7305.12.01 de la TIGIE.
- P. Comunicaciones vía correo electrónico del 15 y 17 de septiembre de 2008 con proveedores para demostrar que los precios del acero se fijan, además del grado, con base en otras características de la placa.

Requerimientos de información

46. Con fundamento en los artículos 54 y 55 de la LCE y 16 fracción VI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, mediante oficios del 30 de septiembre, 9 y 10 de octubre, 6 y 14 de noviembre de 2008 la Secretaría formuló diversos requerimientos de información a Corus, Tubacero, PEMEX y a la CFE.

Prórrogas

47. Mediante oficio del 27 de octubre de 2008 se le concedió a Corus una prórroga de 3 días para dar respuesta al requerimiento de información que se le formuló el 9 de octubre de 2008.

48. Mediante oficio del 15 de octubre de 2008 se otorgó una prórroga de 5 días a Tubacero para dar respuesta el requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 9 de octubre de 2008.

49. Mediante oficio del 27 de octubre de 2008 se otorgó una prórroga de 10 días a PEMEX para dar respuesta al requerimiento de información que se le formuló el 10 de octubre de 2008.

Respuesta a los requerimientos

Exportador

50. El 7 de octubre de 2008 Corus respondió al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 30 de septiembre de 2008. Reclasificó como pública la fecha del Acuerdo de Suministro (24 de abril de 2006) y la fecha de la Modificación del Acuerdo (5 de septiembre de 2006). Presentó la debida justificación y resúmenes públicos de los anexos de su escrito del 10 de septiembre de 2008, que contienen información clasificada como confidencial.

51. El 4 de noviembre de 2008 Corus respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 9 de octubre de 2008. Manifestó lo siguiente:

- A. El tipo de tubería que vende se identifica con abreviaturas descriptivas de sus características físicas conforme a los estándares del API. Los recubrimientos interno y externo, no forman parte de esta descripción, pero sí de las características físicas de la mercancía investigada.
- B. En el periodo investigado Corus exportó a México tubería con grado de acero X-70 de 42 pulgadas OD 0.617 pulgadas, 42 pulgadas OD 0.740 pulgadas y 42 pulgadas OD 0.888 pulgadas. La tubería se registra contablemente con esa clasificación.
- C. Las ventas de la tubería producida en el molino de 42 pulgadas de Corus incluyen la mercancía investigada, tubería petrolera (OCTG) y tubería estructural.
- D. Esta investigación es consecuencia de una licitación con especificaciones exactas. Por lo tanto, no existe un producto similar que cumpla esas características. Corus presenta para el cálculo del valor normal las ventas de un producto similar a un tercer mercado (Estados Unidos) durante el periodo investigado, ajustado por diferencia en el precio del acero y recubrimiento interno y externo.
- E. Desde los puertos de Hartlepool y de Middlesbrough se realizan embarques a la Unión Europea de los tipos de tubería que publica el Metal Bulletin. Los precios de esta publicación son de tubería en línea desnuda, grado X-65, con diámetro y espesor de pared promedio y términos de venta FOB. Se deben realizar ajustes por diferencias físicas y por términos de venta.
- F. Las ventas de exportación a México de Corus fueron sobre una base CIF. Para comparar el precio de exportación con el precio del Metal Bulletin, se deben agregar a este último los costos por aseguramiento de la mercancía en el buque y por flete y seguro marítimos.
- G. Corus adquiere placa de acero de diversos proveedores, incluida la empresa Voestalpine Grobblech GMBH. De acuerdo con la lista de precios de este proveedor, la diferencia en el precio de la placa de acero grado X-65 y la de grado X-70 es de 10 euros por tonelada.
- H. Los proveedores de placa de acero establecen un precio por tonelada, que es afectado por el grado de acero y no por las dimensiones físicas.
- I. Los costos para transportar la mercancía a nivel FOB no repercuten en las variaciones del diámetro exterior.
- J. La empresa que realizó los recubrimientos interno y externo de la mercancía investigada cobró a Corus por los servicios de recubrimiento interno, recubrimiento externo y por flete interno.
- K. Para transportar la mercancía al puerto de Middlesbrough se usó transporte terrestre. El costo por este flete interno no debe ser incluido en el costo por recubrimiento interno y externo. Este costo no se reportó en la respuesta al formulario porque la comparación entre el precio de exportación y el valor normal se hizo a nivel FOB.
- L. Los recubrimientos internos y externos son especificaciones técnicas que se pactaron en el propio Acuerdo de Suministro del 24 de abril de 2006 y forman parte de las condiciones esenciales de venta. Para la venta de septiembre de 2006 estos recubrimientos fueron pactados en la Modificación revisada No. 1 del 5 de septiembre de 2006.
- M. El recubrimiento de protección (ARO dual powder coating) se pactó en abril de 2006 y se estableció que la empresa adquiriente se reserva el derecho de autorizar su aplicación. Esta autorización se manifestó en la Modificación revisada No. 1 del 5 de septiembre de 2006, pero el precio se estableció en el Acuerdo del 24 de abril de 2006. Por lo tanto, se debe utilizar el tipo de cambio de esa fecha.
- N. Corus Tubes, la unidad de negocios de Corus cuenta con 5 áreas de negocios: a) Energy, b) Cold Form, c) Structural & Conveyance, d) Automotive & Engineering y e) Osterhot. El área de Energy comercializa la tubería procesada en el molino de 42 pulgadas, que incluye la tubería exportada a México.
- O. Por lo que se refiere al seguro externo, Corus Tubes tiene una póliza global y fija que cubre todas las ventas sin importar el volumen. La prima era cargada para todos los embarques hasta 2006. No es posible obtener el costo de la prima únicamente para la tubería investigada. A partir de 2007 el costo global de la póliza se asignó a cada una de las áreas de negocios.
- P. Hasta abril de 2007 Corus era parte de la empresa pública Corus Group plc., que fue adquirida por Tata Steel UK Limited. Por lo tanto, los estados financieros al 31 de diciembre de 2006 fueron emitidos como parte de Corus Group plc. y los primeros estados financieros de Corus como subsidiaria de Tata Steel cubren del 1 de enero de 2007 al 31 de marzo de 2008.

- Q.** Los ajustes al precio de exportación por los servicios adicionales de recorte de cordón de soldadura y reducción de recubrimiento FBE son procedentes porque dichos servicios fueron efectivamente pagados por el importador.
- R.** En el mercado interno del Reino Unido, Corus vende tubería directamente a compañías de gas y petróleo así como a empresas propietarias u operadoras de las redes de oleoductos o gasoductos. Alternativamente vende a contratistas de ingeniería y construcción, que a su vez, pueden ser contratadas por empresas de gas o petróleo o por compañías propietarias u operadoras de gasoductos y oleoductos.
- S.** En ventas a terceros países Corus utiliza los mismos sistemas de distribución que en su mercado interno. Cuando la legislación interna del país en cuestión dispone que las empresas nacionales de gas o petróleo deben contratar el suministro de una empresa proveedora nacional, se involucra a un tercero, como contratante e importador y Corus le suministra directamente la mercancía.
- T.** Para las ventas en el mercado mexicano del producto investigado, Corus fue la única empresa que participó en el proceso de distribución y vendió la mercancía directamente al operador del gasoducto en México (Gasoducto Bajanorte). No existieron intermediarios ni otros terceros que pudieran influir en los precios de venta.
- U.** Corus desconoce qué proyectos se realizarán durante 2008 y 2009 que pudieran requerir las especificaciones de la tubería investigada. No participa ni tiene planes para participar en ningún proyecto para proveer dicho producto.
- V.** La Secretaría no debe cambiar en este momento procesal la definición del producto investigado. Al solicitar una aclaración sobre el proceso productivo, Tubacero busca incluir otro producto distinto: tubería con costura espiral, que es soldada mediante proceso de soldadura eléctrica de alta frecuencia o ERW, que se aplica a tubería con dimensiones menores en diámetros exteriores y espesores de pared, como consta en la literatura técnica titulada "La fabricación, el formado y el tratado del acero", que presentó Tubacero. Además, la clasificación arancelaria del producto investigado únicamente incluye la tubería de acero soldada longitudinalmente con arco sumergido.
- W.** La tubería con costura longitudinal recta soldada mediante el proceso DSAW/SAW puede ser fabricada de acuerdo con las mismas normas que la tubería con costura espiral fabricada mediante el proceso ERW. Sin embargo, estas normas complementan las especificaciones individuales de cada cliente, que definen la aceptabilidad de cada método de fabricación. Además, el equipo de fabricación de un producto y otro es distinto.
- X.** Los equipos y proceso de fabricación para la tubería con soldadura recta y la tubería con soldadura helicoidal son distintos fundamentalmente en el formado del tubo y en el proceso de soldadura. Además, ambos productos tienen estructuras de costos muy distintas.
- a.** Formado: Para la tubería con costura longitudinal recta se utiliza el proceso de rolado mediante tres rodillos, el proceso UOE o el proceso JCOE, mediante prensado, donde se usan placas de acero reversibles y se procesa una a la vez. La tubería con costura espiral se fabrica mediante un proceso de formación por rolado: los rollos de acero se sueldan de forma continua y se pasan a través de una serie de rodillos para formar un tubo que se corta a la medida deseada.
- b.** Soldadura: Para la tubería con costura longitudinal recta, se realiza en varias etapas subsecuentes al proceso de prensado. La tubería con costura espiral se suelda en línea inmediatamente después del proceso de formación. El equipo de soldadura que se utiliza para cada tipo de producto es completamente distinto y no se puede utilizar indistintamente.
- Y.** Corus no produce tubería con costura espiral. El equipo es completamente distinto y requeriría realizar una inversión significativa. La oferta y demanda de esa tubería en relación con la de costura longitudinal recta están determinadas por las preferencias del cliente y la adaptabilidad al diseño del proyecto. La tubería con costura longitudinal recta puede adaptarse con más facilidad a requerimientos de alta presión.
- 52.** Corus presentó lo siguiente:
- A.** Copia simple de la invitación para concursar en el proyecto LNG Spur Pipeline del 8 de febrero de 2006.
- B.** Copia simple de la carta del 5 de abril de 2006 enviada por Sempra a Corus, en la que se le comunica que se le adjudica el proyecto.

- C. Copia simple del Acuerdo de Suministro del 24 de abril de 2006 y de la Modificación del acuerdo del 5 de septiembre de 2006.
- D. Copia simple de la orden de compra de Corus que señala la entrega en términos FOB Puerto de Teeside.
- E. Copia simple de algunos apartados del Acuerdo de Suministro de tubería del 17 de diciembre de 2006.
- F. Copia simple de 2 presupuestos presentados por Corus para la proveeduría de tubería en línea y recubrimientos.
- G. Listado mensual de ventas totales por tipo de tubería, en volumen y valor, correspondientes a 2006, 2007 y de enero a marzo de 2008.
- H. Cuadro con datos de producción, inventarios, exportaciones a México, ventas al mercado interno y exportaciones a otros países de 2004 a marzo de 2008.
- I. Diagramas de ventas de exportación a México, de ventas al mercado interno de Reino Unido, de ventas a terceros países y 3 diagramas de ventas totales para 2006, 2007 y de enero a marzo de 2008.
- J. Publicación del Metal Bulletin con referencias de precios de abril y diciembre de 2006.
- K. Copia simple de lista de precios de Voestalpine Grobblech GmbH, que cita como fuente la página de Internet <http://www.voestalpine.com/grobblech> y correo electrónico que contiene la respuesta a consulta sobre esa lista de precios.
- L. Cuadros de ajustes propuestos al precio de exportación al tercer mercado.
- M. Dos precios de exportación al mercado mexicano: uno ajustado por recubrimiento interno y externo, por crédito, por gastos de aseguramiento de la mercancía en el barco, por flete interno y externo, por seguro externo y por maniobras; y otro que no incluye ajuste por recubrimiento interno y externo.
- N. Tres cuadros comparativos de los precios de los recubrimientos externo e interno, y tres cuadros de ajustes por dichos recubrimientos con el tipo de cambio vigente en la fecha del Acuerdo de Suministro y su Modificación.
- O. Tres cuadros de ajuste por flete interno en libras esterlinas y dólares estadounidenses.
- P. Cuadro de ajuste por maniobras (carga) y copia simple de cinco facturas.
- Q. Cinco cuadros de estadísticas de pólizas y reclamos de tubería de Corus Group y un cuadro de estadísticas de pólizas y reclamos de tubería con el costo global de seguro de 2004 a 2008.
- R. Cálculo del ajuste por seguro externo y por crédito.
- S. Cálculo de valor normal ajustado (con el precio de referencia del Metal Bulletin de abril y septiembre de 2006).
- T. Dos cálculos de margen de discriminación de precios: uno compara el precio de exportación ajustado promedio ponderado con el valor normal de la referencia de precios del Metal Bulletin; y el otro con el precio de exportación a un tercer mercado.
- U. Tipo de cambio del Bank of England de dólares de los Estados Unidos a libras esterlinas, de abril a diciembre de 2006 y enero de 2007.
- V. Tipos de cambio de moneda extranjera del Federal Reserve Bank of New York de su página <http://www.ny.frb.org/markets/fxrates/historial/fx.cfm>.
- W. Reporte elaborado por una empresa privada que confirma que la metodología utilizada por Corus para el ajuste por diámetro exterior es razonable, del 31 de octubre de 2008.
- X. Copia simple de estados financieros de Corus al 2006 y al 31 de marzo de 2008.
- Y. Copia simple de los estados de resultados no publicados de la unidad de negocios Corus Tubes, para 2006, 2007 y el primer trimestre de 2008.
- Z. Copia simple de carta del 15 de octubre de 2008 del director de UK Steel, asociación comercial del Reino Unido que representa a los productores de acero y de ciertos productos terminados, señala que en el Reino Unido Corus es el único fabricante de tubería de acero producida conforme a la norma API 5L, de grados de acero al carbono que van de A - X-80, con soldadura longitudinal recta, mediante el proceso DSAW/SAW. El espesor de pared va de 0.562 hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros) y de diámetro exterior de un rango mayor a 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas.

53. El 20 de noviembre de 2008 Corus respondió al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 14 de noviembre de 2008. Reclasificó como pública la invitación a ofertar en el proyecto LNG Spur Pipeline del 8 de febrero de 2006 y presentó un resumen público del reporte elaborado por una empresa privada sobre la metodología que utilizó para el ajuste por diámetro exterior.

Productor nacional

54. El 30 de octubre de 2008 compareció Tubacero para dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 9 de octubre de 2008. Manifestó lo siguiente:

- A. Las licitaciones son procesos para adquirir bienes y servicios.
 - a. Tienen dos modalidades: licitaciones abiertas, nacionales o internacionales, y licitaciones por invitación a por lo menos tres participantes. Las abiertas pueden ser por proyecto con un tiempo de entrega fijo o con órdenes de surtimiento y un volumen mínimo y máximo de pedido a la oferta solvente más baja. Estas establecen mecanismos que aseguran el cumplimiento del participante adjudicado.
 - b. La Administración Pública Central o Paraestatal usa este mecanismo para sus adquisiciones, por normatividad y con ciertas excepciones. La normatividad estatal y municipal también refleja estos principios.
 - c. Las principales empresas paraestatales que realizan licitaciones son PEMEX a través de sus cuatro subsidiarias, la CFE y la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA).
- B. Los concursos son mecanismos de selección de proveedores.
 - a. No están sujetos a una normatividad obligatoria. Cada entidad privada establece reglas. Hay concursos con reglas tan flexibles que permiten varias rondas de negociación o de propuestas, donde los participantes pueden incluso negociar específicamente. No existe mecanismo que obligue a asignar el contrato a la mejor propuesta, ni mecanismo que asegure la seriedad de las ofertas.
 - b. Las empresas privadas utilizan los concursos conforme a reglas que ellas mismas establecen.
 - c. Las empresas privadas que recurren a concursos son principalmente del sector energético. En los últimos años las más activas son las que tienen contratos importantes para ejecución en México, como Transcanada, Kinder Morgan, Techint, El Paso natural Gas, Gas natural México, Electricité de France, Transportadora de Gas Zapata, Sempra Energy, Gasoducto Bajanorte, Tractebel, Ingenieros Civiles Asociados (ICA) y Gasoductos de Chihuahua, entre otras.
- C. En el mercado mexicano la frecuencia con que se presentan licitaciones o concursos está directamente relacionada con el presupuesto del gobierno federal para infraestructura en líneas de conducción de hidrocarburos y ello dificulta presupuestar de manera eficaz escenarios futuros de licitación.
- D. En el caso de la tubería investigada, los participantes más frecuentes en licitaciones y concursos son Tubacero, Ilva, Berg Steel, Napa Pipe, Saw Pipes, Corus Pipe y Europipe. En general, los requisitos a cumplir son:
 - a. técnicos, por ejemplo capacidad productiva, equipamiento y experiencia;
 - b. económicos, por ejemplo capitalización, solvencia, liquidez y capacidad de garantizar cumplimiento; y
 - c. jurídicos, por ejemplo existencia y subsistencia legal, personalidad jurídica, capacidad para obligarse, exigibilidad legal de compromisos, calificación y elegibilidad.
- E. El caso que dio origen a la presente investigación fue una invitación para ofertar (invitation to bid), que puede clasificarse como un concurso, al que Sempra convocó vía medios electrónicos.
 - a. Tubacero recibió la invitación de Sempra por conducto de Gasoducto Bajanorte el 8 de febrero de 2006 y comunicó que su propuesta estaría lista para el 1 de marzo de 2006.
 - b. El 29 de febrero de 2006 se informó a Tubacero la extensión de plazo para presentar ofertas, hasta el 10 de marzo de 2006, en la cual Tubacero presentó su propuesta técnico-económica en tiempo y forma.
 - c. Entre el 10 de marzo de 2006 y la primera quincena de abril del mismo año, Tubacero fue invitada de manera informal a mejorar su postura con la presentación de una nueva cotización, porque los demás participantes estaban cotizando a la baja.

- d. El 19 de abril de 2006 Tubacero presentó una nueva propuesta en la que redujo su postura.
 - e. Tubacero fue notificada telefónicamente que su oferta no ganó. Conoció los volúmenes importados por la convocante por la información oficial de importaciones. No existió comunicación oficial de Semptra.
 - f. El carácter de la convocatoria no le permitió a Tubacero conocer de manera oficial al resto de las empresas invitadas a participar.
- F.** Tubacero identificó a los importadores de la tubería investigada de los concursos y licitaciones relevantes, a partir de información oficial de importaciones. El resultado es que los volúmenes identificados son mínimos en comparación con los investigados.
- G.** No existe un patrón regular para que se manifiesten los efectos dañinos o benéficos de una licitación. Influyen condiciones particulares de la empresa, por ejemplo los inventarios, el backlog, los insumos, así como los volúmenes concursados, obtenidos o no.
- H.** Los efectos dañinos en los indicadores de Tubacero se evidenciaron a partir del primer semestre de 2007, la mayoría de las ventas registradas en ese año son de pedidos o licitaciones ganadas en 2006.
- I.** El daño causado por la pérdida de ventas en un concurso de gran volumen por causa de prácticas desleales tiene un efecto que va más allá del volumen no comercializado y de los ingresos que genera, pues se transmite a otros canales de comercialización a los que se acudirán en condiciones más astringentes para compensar la pérdida de ingresos.
- J.** En cuanto al tipo de soldadura, la tubería con soldadura longitudinal recta y con soldadura helicoidal se fabrican conforme a las mismas normas, como la norma API 5L/ISO 3183. Ambas se pueden producir en las mismas instalaciones, con adecuaciones en el proceso de formado.
- a. Cualquier proyecto podría utilizarlas indistintamente ya que son similares.
 - b. No existen diferencias entre una y otra mercancías desde el punto de vista de la oferta y la demanda, y el uso es indistinto para los principales usuarios (PEMEX y la CFE).
 - c. Se comercializan a los mismos precios, que pueden variar ligeramente en función del mercado de las materias primas. Para la soldadura longitudinal se utiliza placa o rollo, según el diámetro de la tubería, pero para la soldadura helicoidal, se utiliza exclusivamente rollo.
 - d. Tubacero no fabrica ambos tipos de mercancías, porque no ha llevado a cabo las adecuaciones para producir soldadura helicoidal puesto que los clientes no han restringido el tipo de soldadura a la helicoidal.
- 55.** Tubacero presentó lo siguiente:
- A.** Copia simple de las bases del concurso de ICA Fluor Daniel del 5 de febrero de 2008 para suministro de materiales del proyecto Chicontepec II, en Poza Rica, Veracruz, México.
 - B.** Copia simple de Carta No. 103 de Tractebel gas natural del 7 de mayo de 2008 dirigida a Tubacero.
 - C.** Copia simple de la Convocatoria 024 del 27 de octubre de 2005 para participar en la licitación pública internacional 18575106-030-05, convocada por PEP.
 - D.** Copia simple de la Convocatoria 010 del 20 de julio de 2006 para participar en la licitación pública nacional reservada 18575004-010-06, convocada por PEP.
 - E.** Copia simple de algunos artículos de la Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas, y de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.
 - F.** Copia simple de la invitación para concursar del 8 de febrero de 2006 enviada por Semptra.
 - G.** Cuadro de licitaciones de la tubería investigada, efectuadas entre 2004 y 2007 y de enero a marzo de 2008.
 - H.** Copia simple de la propuesta técnico económica de Tubacero del 10 de marzo de 2005 y de la nueva propuesta del 19 de abril de 2006.
 - I.** Backlog de Tubacero al 31 de diciembre de 2006.
 - J.** Especificación API5L/ISO 3138 para tubería de línea.

- K. Cuadro de similitudes y diferencias entre los procesos de fabricación de tubería SAW.
- L. Ventas de tubería a mayoristas durante 2006 y 2007.
- M. Ventas de tubería con costura longitudinal recta durante 2004, 2005, 2006, 2007 y de enero a marzo de 2008.
- N. Importaciones del producto investigado por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, originarias del Reino Unido y otros países.
- O. Estados de costos, ventas y utilidades del producto nacional, de 2007, de enero a marzo de 2007 y de enero a marzo de 2008.
- P. Estados financieros de Tubacero dictaminados de 2007 y preliminares del primer trimestre de 2008.

56. El 10 de noviembre de 2008 Tubacero respondió al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 6 de noviembre de 2008. Presentó justificación específica de algunos anexos de su escrito del 30 de octubre de 2008 clasificados como confidenciales y reclasificó otros como públicos.

Otros requerimientos

57. El 24 y 28 de octubre de 2008 compareció la CFE para dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 10 de octubre de 2008.

58. El 24 de octubre de 2008 compareció PEMEX Refinación, el 7 y 11 de noviembre de 2008 PEP, y el 7 de noviembre de 2008 PEMEX Gas y Petroquímica Básica, para dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 10 de octubre de 2008. Esta última empresa presentó su información con el carácter de confidencial.

CONSIDERANDOS

Competencia

59. 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 I de la Ley de Comercio Exterior, y 1, 2, 4 y 16 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Legitimación

60. La Solicitante declaró que es fabricante del producto investigado y representa el 100 por ciento de la producción nacional. Presentó una carta de la CANACERO del 8 octubre de 2007, en la que ésta manifiesta que Tubacero representa el 100 por ciento de la producción nacional de la mercancía investigada y es el único productor nacional que puede fabricarla. En consecuencia, se actualiza lo dispuesto en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE, 60, 62 y 75 del RLCE.

Legislación aplicable

61. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, 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

62. La Secretaría no puede revelar públicamente la información que las partes interesadas presentaron con carácter confidencial, ni la información que ella misma se allegó con tal carácter, de conformidad con lo establecido en los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE y 158 del RLCE. Las partes interesadas podrán solicitar el acceso a la información confidencial, siempre y cuando satisfagan los requisitos establecidos en los artículos 158, 159 y 160 del RLCE.

Información desestimada

63. El 25 de noviembre de 2008 Tubacero presentó comentarios a las respuestas de Corus al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 9 de octubre de 2008. Con fundamento en el artículo 164 del RLCE, se considerarán esos comentarios en la siguiente etapa del procedimiento, toda vez que fueron presentados fuera del momento procesal oportuno.

Respuesta a argumentos de las partes interesadas**Periodo de investigación e información actualizada**

64. La Secretaría hace las siguientes precisiones en relación con los argumentos de Corus y de la Delegación de la Comisión Europea en México sobre el periodo investigado y la información utilizada en la resolución de inicio:

- A. La autoridad investigadora cumplió con el artículo 76 del RLCE al fijar el periodo investigado, el cual cumple con los requisitos básicos que dicho artículo establece: cubre “por lo menos 6 meses y es anterior” al inicio de la investigación.
- B. Al momento de presentar la solicitud de investigación Tubacero propuso como periodo de investigación el comprendido de agosto de 2006 a septiembre de 2007.
- C. De conformidad con el artículo 76 del RLCE, y como se justificó debidamente en la resolución de inicio, la Secretaría determinó que era necesario modificar el periodo de investigación del 1 de enero de 2006 al 31 de marzo de 2008. Fue necesario modificar el periodo objeto de investigación principalmente por las razones siguientes:
 - a. a efecto de que la información que se proporcionara y analizara en el transcurso de la investigación fuera lo más actualizada posible, de modo que permitiera a la autoridad investigadora allegarse de los elementos suficientes para las determinaciones preliminar y final acerca de la existencia o no de la práctica desleal de comercio internacional;
 - b. por las características del caso, que tiene como antecedente una licitación y no se tenía la fecha exacta de la adjudicación ni, por lo tanto, de la formalización de la venta para determinar sus condiciones esenciales;
 - c. por la propia naturaleza del comercio de la mercancía investigada que, según la propia Corus reconoce en su respuesta al formulario oficial, se da mediante licitaciones que constituyen un mercado particular, temporal e independiente del flujo comercial normal, y
- D. En la resolución de inicio la Secretaría basó su análisis con información obtenida hasta septiembre de 2007 -en lo aplicable- porque fue la que razonablemente tuvo disponible la Solicitante. Sin embargo, con esa información la Secretaría pudo concluir que existían indicios suficientes para presumir que las importaciones de la mercancía investigada se efectuaron en condiciones de dumping y causaron daño importante a la rama de producción nacional del producto similar, por diversos factores.
- E. Posteriormente, con la información que se obtuvo en la etapa preliminar -incluida la fecha de celebración del contrato de suministro y su Modificación, así como la información de Tubacero, actualizada hasta marzo 2008- la Secretaría pudo realizar el análisis de todo el periodo y llegó a las conclusiones que se plasman en esta Resolución.
- F. Como referencia inmediata, el panel binacional del caso MEX-USA-2005-1904-01 relativo a tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta abordó el tema de la modificación del periodo investigado. La autoridad investigadora expuso, entre otros argumentos, que consideró pertinente extender la temporalidad del periodo investigado, en atención a las particularidades del mercado y de los canales de comercialización de la tubería, que son completamente distintos a otros mercados, por ejemplo, los de productos agrícolas. En la decisión final publicada en el DOF el 31 de marzo de 2008, el Panel no debatió este argumento y se concretó a señalar lo siguiente:

...este Panel advierte que el periodo investigado debe cubrir “por lo menos” seis meses y ser “anterior” al inicio de la investigación y en el caso que nos ocupa, el periodo investigado es mayor a seis meses y anterior al inicio de la investigación, por lo que se cumple con los supuestos legales que el mismo exige.

Cumplimiento de los criterios de inicio

65. Corus señaló que la Secretaría contravino lo dispuesto por los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping al basar su resolución de inicio en información que no abarca la totalidad del periodo analizado. La Comisión Europea en México duda que se hayan cumplido todos los criterios para iniciar esta investigación conforme al artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping. Sobre el particular, se manifiesta lo siguiente:

- A. La Secretaría cumplió con todos los requisitos establecidos en la legislación nacional aplicable incluido el Acuerdo Antidumping. En el expediente administrativo constan las pruebas que razonablemente tuvo a su alcance la Solicitante para demostrar la existencia de dumping, daño y su relación causal, de conformidad con lo previsto en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping.
- B. Si bien las pruebas aportadas por Tubacero en un inicio no abarcaron la totalidad del periodo analizado, se determinó que eran suficientes para el inicio de la investigación, sin perjuicio de que durante la investigación la autoridad se allegara de mayores elementos para pronunciarse en definitiva sobre la existencia de la práctica desleal.
- C. Las pruebas aportadas por la Solicitante permitieron a la Secretaría concluir que existían indicios suficientes para presumir que las importaciones de la mercancía investigada se efectuaron en condiciones de dumping y causaron daño a la rama de producción nacional de la mercancía similar.
- D. Sobre el particular, el Informe del Grupo Especial sobre el caso México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R) circulado a los Miembros de la OMC el 8 de junio de 2007 señala:

7.27 Reiteramos que, en el momento de la iniciación de la investigación, no es necesario que una autoridad investigadora tenga ante sí la cantidad y calidad de pruebas que se necesitarían para fundar una determinación preliminar o definitiva.

7.56 A este respecto, las disposiciones del artículo 3 ofrecen una orientación pertinente... Una vez más, no pretendemos sugerir que la autoridad investigadora haya de disponer, en el momento en que inicia una investigación, de pruebas relativas al daño de la misma cantidad y calidad que serían necesarias para apoyar una determinación preliminar o definitiva de la existencia de daño, pero es evidente que debe contar al menos con el mismo tipo de pruebas de la existencia de daño, tal como se define en el artículo 3, incluyendo lo que respecta al volumen de las importaciones supuestamente objeto de dumping, suficientes para justificar la iniciación de una investigación...

66. Adicionalmente, Corus argumentó que en la resolución de inicio se determinó ampliar el periodo analizado hasta marzo de 2008, pero no se consideró información para este periodo completo, suficiente para el análisis de daño y causalidad que justificara el inicio de la investigación, lo que consideró violatorio de los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping. Al respecto se hacen las siguientes aclaraciones:

- A. En la etapa inicial de la investigación se analizó el comportamiento de las importaciones y su posible efecto sobre la rama de producción nacional considerando la información disponible al momento, correspondiente al periodo de 2004 a septiembre de 2007. Debido a que fue la información que razonablemente tuvo a su alcance Tubacero -la solicitud se presentó el 16 de noviembre de 2007, la Secretaría efectuó la prevención el 12 de diciembre del mismo año, y recibió la respuesta de la Solicitante el 25 y 30 de enero de 2008. No hubiese sido pertinente solicitar, en la prevención, datos más allá del último trimestre completo disponible, por ejemplo, información sobre daño hasta diciembre de 2007 cuando todavía no concluía ese mes, por lo que la Secretaría no violó los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping.
- B. De manera adicional, la Secretaría considera que haber definido como periodo a investigar hasta marzo de 2008 no contraviene disposición alguna del Acuerdo Antidumping (que, de hecho, no contiene norma específica sobre el periodo que ha de utilizarse para la recopilación de datos). Haber definido un periodo más actualizado que el propuesto por la Solicitante, con el objeto de actualizar la información durante el transcurso de la investigación es también congruente con la recomendación adoptada en el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC relativa a los periodos de recopilación de datos en las investigaciones antidumping (documento G/ADP/6, adoptado el 5 de mayo de 2000):
 - a. el periodo analizado para daño es de más de cuatro años (cuando la recomendación prevé tres como mínimo), e incluye el periodo de investigación de dumping, y
 - b. ambos periodos se dieron a conocer a las partes interesadas desde el inicio del procedimiento.
- C. La actualización de información durante el transcurso del procedimiento también se encuentra en línea con el razonamiento de Grupos Especiales de la OMC. El Informe del Grupo Especial sobre el caso México-Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz (WT/DS295/R), circulado a los Miembros de la OMC el 6 de junio de 2005, establece:

764. En la investigación relativa a las importaciones de arroz blanco grano largo procedentes de los Estados Unidos, el periodo de investigación que utilizó México terminó en agosto de 1999 ... La autoridad investigadora aceptó el periodo de investigación propuesto por los solicitantes, ... En el curso de la investigación no se intentó actualizar la información obtenida de las partes interesadas ... México no ha aducido que hubiera problemas prácticos que exigieran este periodo concreto de investigación, ni ha sostenido nunca que no fuera posible, por razones prácticas o de otro tipo, actualizar la información para abarcar los 15 meses, o parte de ellos, desde el final del periodo de investigación hasta la fecha de iniciación de la investigación ... (El subrayado es nuestro)

- D. Además, como ya se había señalado anteriormente, la actualización del periodo analizado hasta marzo de 2008 también es pertinente en virtud de que la tubería investigada se comercializa en el mercado mexicano a través de licitaciones intermitentes. La propia Corus parece reconocerlo así al manifestar lo siguiente:

...resulta indudable que en mercados como el de la tubería, los beneficios de la adjudicación a una sola empresa se traducen para el resto de las empresas en pérdida de la totalidad de la demanda en ese momento, por ello la necesidad de analizar indicadores de un periodo prolongado de tiempo.

En tal virtud, en el caso que nos ocupa resulta igualmente necesario proporcionar indicadores por la totalidad del periodo analizado para observar el comportamiento integral de la industria nacional y el impacto real que las exportaciones investigadas supuestamente causaron a la solicitante.

- E. Diversos informes de paneles internacionales confirman que los datos para la prueba del daño deberán incluir, en la medida de lo posible, la información más reciente, que permita realizar un examen objetivo sobre la base de pruebas positivas, de conformidad con lo establecido en el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping. En su Informe el Grupo Especial en el caso México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R) circulado a los Miembros de la OMC el 8 de junio de 2007 señaló:

7.228... En consecuencia, ello implica que los datos examinados en relación con el dumping, el daño y la relación causal deberán incluir, en la medida de lo posible, la información más reciente, teniendo en cuenta la demora inevitable causada por la necesidad de llevar a cabo una investigación, así como los problemas prácticos de la reunión de datos en un caso determinado. (Subrayado es nuestro)

- F. El informe hace hincapié en que un examen objetivo sobre los posibles efectos del dumping en el estado de la rama de producción nacional debe basarse en un análisis de las tendencias a lo largo del tiempo del volumen y los precios de las importaciones, así como del estado que guarda la rama de producción:

7.250 Consideramos que un examen objetivo de pruebas positivas de los efectos del dumping sobre el estado de la rama de producción nacional que permita a la autoridad llegar a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping están causando daño a la rama de producción nacional entraña un análisis de las tendencias a lo largo del tiempo del volumen y los precios de las importaciones y del estado de la rama de producción. Sólo ese análisis permitirá que la autoridad evalúe objetivamente los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional, como exigen los párrafos 1, 2 y 4 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, y que determine si el daño cuya existencia se ha constatado ha sido causado por las importaciones objeto de dumping, como exige el párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping. (Subrayado nuestro).

- G. Finalmente, como se señala en el punto 161 del apartado de análisis de daño y causalidad de esta Resolución, la Secretaría efectuó un examen sobre tendencias de los volúmenes y precios de las importaciones originarias del Reino Unido y del posible daño a la rama de producción nacional, considerando el periodo más completo y actualizado posible. Las conclusiones de este análisis confirman lo que señaló la Secretaría en la resolución de inicio: que durante el periodo analizado las importaciones originarias del Reino Unido se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la rama de producción nacional en términos de la legislación aplicable.

La Secretaría no está en aptitud de hacer una determinación objetiva con base en pruebas positivas

67. Corus argumentó que la Secretaría no podrá hacer una determinación objetiva con base en pruebas positivas de la existencia de dumping que esté causando daño actualmente, porque utilizó y requirió información de exportaciones que ocurrieron más de 18 meses antes del inicio de la investigación. La Delegación de la Comisión Europea en México señaló que, debido a que las transacciones en supuestas condiciones de dumping ocurrieron a finales de 2006 y principios de 2007 y se basaron en un contrato de licitación firmado en la primera mitad de 2006, es difícil evaluar la situación actual de la Solicitante sobre la base de un supuesto dumping ocurrido 18 meses atrás. La Secretaría considera lo siguiente al respecto:

- A. Los Grupos Especiales y el Organismo de Apelación (OA) de la OMC han establecido que la expresión "pruebas positivas" contenida en el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping significa que las pruebas en que la autoridad debe basar sus determinaciones deben ser de carácter afirmativo, objetivo y verificable, así como creíbles, intrínsecamente confiables y fidedignas. Han establecido que la expresión "examen objetivo" alude al proceso de investigación en sí mismo, al modo como las pruebas se reúnen, se examinan y se evalúan. Señalan que el proceso de "examen" debe estar conforme con los principios básicos de la buena fe y la equidad fundamental.
- B. El Informe del OA en el caso Estados Unidos-Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón (WT/DS184/AB/R) circulado a los Miembros de la OMC el 24 de julio de 2001 establece:

192. En nuestro informe sobre el asunto Tailandia-Acero, dijimos que "el párrafo 1 del artículo 3 es una disposición de alcance general, que establece una obligación fundamental y sustantiva" con respecto a la determinación de la existencia de daño. Dijimos también que esta obligación general "informa las obligaciones más detalladas" prescritas en el resto del artículo 3. En el párrafo 1 del artículo 3, lo fundamental de la obligación de las autoridades encargadas de la investigación reside en el requisito de que basen su determinación en "pruebas positivas" y realicen un "examen objetivo". La expresión "pruebas positivas" hace referencia, en nuestra opinión, a la calidad de las pruebas en que pueden basarse esas autoridades para efectuar una determinación. La palabra "positivas" significa para nosotros que las pruebas deben ser de carácter afirmativo, objetivo y verificable y deben ser creíbles.

193. La expresión "examen objetivo" remite a otro aspecto de la determinación efectuada por las autoridades encargadas de la investigación. Aunque el término "pruebas positivas" se centra en los hechos que respaldan y justifican la determinación de la existencia de daño, la expresión "examen objetivo" alude al proceso de investigación en sí mismo. La palabra "examen" se refiere, a nuestro juicio, al modo en que las pruebas se reúnen, se examinan y posteriormente se evalúan; es decir, a la realización de la investigación en general. La palabra "objetivo" que califica el término "examen" indica esencialmente que el proceso de "examen" debe estar conforme con los principios básicos de la buena fe y la equidad fundamental. En resumen, un "examen objetivo" requiere que la rama de producción nacional y los efectos de las importaciones objeto de dumping se investiguen en forma imparcial, sin favorecer los intereses de cualquier parte interesada o grupo de partes interesadas en la investigación. La obligación de las autoridades investigadoras de realizar un "examen objetivo" reconoce que la objetividad del proceso de investigación o toda falta de ella influirá en la determinación.

- C. El Informe del Grupo Especial en el caso México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R) circulado a los Miembros de la OMC el 8 de junio de 2007:

7.214 Aunque el término "pruebas positivas" se centra en los hechos que respaldan y justifican la determinación de la existencia de daño, la expresión "examen objetivo" alude al proceso de investigación en sí mismo. Un "examen objetivo" requiere que la rama de producción nacional y los efectos de las importaciones objeto de dumping se investiguen en forma imparcial, sin favorecer los intereses de cualquier parte interesada o grupo de partes interesadas en la investigación. La obligación de las autoridades investigadoras de realizar un "examen objetivo" reconoce que la objetividad del proceso de investigación o cualquier falta de ella influirá en la determinación. Por consiguiente, la identificación, investigación y evaluación de los factores pertinentes debe ser "imparcial".

7.215 La obligación de alcance general contenida en el párrafo 1 del artículo 3 -de que la determinación de la existencia de daño a la rama de producción nacional se base en un "examen objetivo" de "pruebas positivas"- informa las obligaciones más detalladas establecidas en los párrafos siguientes. A los efectos de la presente diferencia, estas obligaciones pertinentes atañen a la consideración del volumen de las importaciones objeto de dumping, y su efecto sobre los precios (párrafo 2 del artículo 3), la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional (párrafo 4 del artículo 3) y la relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño (párrafo 5 del artículo 3). Estas disposiciones dicen así:

- D. El Informe del Grupo Especial en el caso México – Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz (WT/DS295/R) circulado a los Miembros de la OMC el 6 de junio de 2005 establece:

7.213 Consideramos que "pruebas positivas" son pruebas importantes y pertinentes con respecto a la cuestión que ha de decidirse y que tiene las características de ser intrínsecamente confiables y fidedignas. En virtud del criterio relativo a las pruebas positivas del párrafo 1 del artículo 3, la cuestión de si la información de que se trate constituye "pruebas positivas" –es decir es importante, pertinente, confiable y fidedigna– se evalúan con respecto a la cuestión que esté en juego y las circunstancias de un caso determinado.

- E. El Informe del OA en el caso México – Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz (WT/DS295/AB/R) circulado a los Miembros de la OMC el 29 de noviembre de 2005 establece:

164. El Grupo Especial describió las "pruebas positivas" como pruebas importantes y pertinentes con respecto a la cuestión que ha de decidirse y que tienen las características de ser intrínsecamente confiables y fidedignas. El Grupo Especial consideró que, en virtud del criterio relativo a las pruebas positivas del párrafo 1 del artículo 3, la cuestión de si la información de que se trataba constituía "pruebas positivas" –es decir era importante, pertinente, confiable y fidedigna– había de evaluarse con respecto a la situación actual.

165. Estamos de acuerdo con el Grupo Especial en que las pruebas que no son importantes y pertinentes con respecto a la cuestión que ha de decidirse no son "pruebas positivas". Coincidimos también con él en que la importancia y pertinencia deben evaluarse con respecto a la existencia de un daño causado por el dumping en el momento en que tiene lugar la investigación...

- F. Una determinación objetiva basada en pruebas positivas tiene que ver, en términos generales, con cómo la autoridad conduce el proceso de investigación: la oportunidad que otorga a las partes para presentar información y pruebas, el tipo de información que requirió, el análisis y la valoración de las pruebas aportadas, si se realizó un análisis imparcial, etc.
- G. En el caso concreto, la Secretaría actuó de conformidad con las facultades que le confiere su Reglamento Interior y su Acuerdo Delegatorio de Facultades, a efecto de llevar a cabo la investigación en los términos que señala el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE. Otorgó amplia oportunidad a las partes interesadas para presentar información y pruebas, formuló diversos requerimientos de información a las partes interesadas y a los usuarios de la mercancía investigada, analizó la información y valoró debidamente las pruebas aportadas por las partes interesadas.
- H. Efectivamente, por las características del caso en la etapa inicial, la Secretaría utilizó información y pruebas de importaciones que se efectuaron 18 meses antes del inicio de la investigación. Sin embargo, esta situación no tiene incidencia alguna en la valoración objetiva de la información y pruebas aportadas. Tampoco impide que éstas sean consideradas pruebas positivas.
- I. Adicionalmente, debido a las particularidades del mercado de la mercancía investigada, en esta etapa de la investigación la Secretaría contó con información y pruebas de la industria nacional hasta marzo de 2008.
- J. La Secretaría considera que, hasta este momento, todas las pruebas que obran en el expediente administrativo del caso cumplen con los requisitos de las pruebas positivas —no cuenta con ningún elemento que le indique lo contrario—, lo que le permite efectuar un examen objetivo del daño y causalidad en términos del Acuerdo Antidumping y llegar a las conclusiones que se plasman en el apartado de considerandos de esta resolución.

Análisis de discriminación de precios

68. En la etapa preliminar de la investigación la Secretaría recibió la respuesta de Corus al formulario oficial para empresas exportadoras y al requerimiento de información adicional que le hizo.

69. La Solicitante proporcionó consideraciones y argumentos con relación a la resolución de inicio de la investigación y a la información que Corus proporcionó en respuesta al formulario oficial.

70. La importadora Gasoducto Bajanorte compareció para acreditar su legal existencia y representación legal, pero no proporcionó argumentos ni información alguna sobre el procedimiento de investigación.

71. La Secretaría, también recibió comunicación de la Delegación de la Comisión de la Unión Europea en México donde manifiesta su inquietud sobre los criterios que dieron inicio a la investigación antidumping.

Argumentos

Corus

72. En su respuesta al formulario oficial y al requerimiento de información adicional manifestó que en una licitación las condiciones de compraventa (términos de venta, precio, fecha de entrega de la mercancía y la retribución) se pactan generalmente en la fecha de la celebración del contrato de suministro. Ello garantiza a las partes la certeza de que las condiciones de venta acordadas prevalecen con independencia de elementos económicos que posteriormente se modifiquen.

73. Afirmó que las exportaciones de la tubería de acero al carbono con costura que Corus efectuó durante el periodo investigado se sujetaron a las condiciones pactadas en el Acuerdo de Suministro que firmó con Gasoducto Bajanorte.

74. Aclaró que se pactó una operación de exportación adicional a las contempladas en dicho acuerdo, que tiene un precio de exportación distinto. Esta operación se sustenta en la Modificación del Acuerdo en donde las condiciones de venta se determinaron en fecha posterior a la acordada inicialmente. Precisó que en las ventas de exportación a México no se otorgaron descuentos, reembolsos ni bonificaciones.

75. Corus señaló que la fecha de venta de la tubería en cuestión es la fecha del Acuerdo de Suministro independientemente de la fecha en que se emitieron las facturas correspondientes y aquella en la que se realizaron las importaciones. Afirmó que las condiciones esenciales de la venta no variaron y el precio fijado en el Acuerdo de Suministro fue el efectivamente pagado.

76. Corus solicitó que el precio de exportación establecido en el Acuerdo de Suministro y su Modificación, suscritos en abril y septiembre de 2006, respectivamente, se comparara con los precios publicados por la revista Metal Bulletin para los meses de abril y septiembre de 2006.

77. De conformidad con la nota al pie de página 8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró la fecha y precios reportados en el Contrato de Suministro entre Corus y Gasoducto Bajanorte del 24 de abril de 2006 y su Modificación No.1 del 5 de septiembre de 2006 para el cálculo del margen de discriminación de precios, instrumento en el cual se acordaron las condiciones esenciales de la venta.

Tubacero

78. Tubacero argumentó que los precios para el cálculo del valor normal deben corresponder a mercancías idénticas o similares en el país de origen o de exportaciones a un tercer país y en última instancia, a un valor reconstruido. Añade que la empresa exportadora informó que no realizó ventas en el mercado interno y no realizó exportaciones a un tercer país de tubería de acero al carbono con costura idéntica o similar a la investigada, por lo que Corus deberá calcular el valor normal de acuerdo con la opción de valor reconstruido.

79. Al respecto, la Secretaría tomó en cuenta que Corus no presentó la información requerida en el formulario oficial para empresas exportadoras y en el requerimiento de información adicional respecto a los costos de producción, gastos administrativos, de venta y de carácter general, ni la utilidad de cada uno de los tipos de tubos exportados a México, por lo que resolvió calcular el valor normal de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6.8 y anexo II del Acuerdo Antidumping.

Consideraciones metodológicas

80. Corus en su respuesta al requerimiento de información adicional, manifestó que "...en virtud de que esta investigación es consecuencia directa de un concurso en particular en el que se especificó el tipo exacto del producto comercializado, esto es tubería en línea de acero al carbono con costura longitudinal recta con diámetro exterior de 42 pulgadas y con espesores de pared de 0.617 pulgadas, 0.740 y 0.888 pulgadas y con recubrimientos interno y externo específicos, no puede existir un producto similar que cumpla estas características específicas que fueron solicitadas para el proyecto LNG Spur Pipeline".

81. No obstante, proporcionó el cálculo del valor normal con base en las ventas realizadas a un tercer mercado, el de los Estados Unidos, de tubería que puede considerarse como similar a la exportada a México. Para acreditar dichas ventas, presentó copia de una parte del Acuerdo de Suministro de tubería con una empresa en los Estados Unidos, en donde se registran los precios pactados de la tubería en línea de grado X-70, con diámetro exterior de 42 pulgadas y espesores de pared de 0.617 pulgadas, 0.740 pulgadas y 0.888 pulgadas, sin recubrimientos interior y exterior.

82. Corus no presentó la información solicitada relativa a los costos de producción, gastos administrativos, de venta y de carácter general, de cada uno de los tipos de tubería contenidos en el mencionado Acuerdo de Suministro, ni en su respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras ni en su respuesta al requerimiento de información adicional. Por lo tanto:

- A.** No fue posible para la Secretaría determinar si los precios pactados corresponden a operaciones comerciales normales.
- B.** En el caso de la tubería en línea de grado X-70 con diámetro exterior de 42 pulgadas y espesor de pared 0.888 pulgadas, el volumen de ventas a los Estados Unidos no fue suficiente, en términos de la nota al pie de página 2 del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.
- C.** Tampoco contó con el valor normal reconstruido de cada uno de los tres tipos de tubería exportada a México, de grado X-70, con diámetro exterior de 42 pulgadas y espesores de pared de 0.617 pulgadas, 0.740 pulgadas y 0.888 pulgadas, a efecto de calcular un margen de discriminación de precios específico.

83. En consecuencia, la Secretaría desestimó la información y metodologías de valor normal presentadas por Corus, en particular, las que se refieren a los ajustes por diferencias en grado de la placa de acero, en diámetro exterior y espesor de pared.

84. Al no contar con ventas internas en el Reino Unido ni ventas a un tercer mercado de la tubería idéntica o similar a la exportada a México, ni con el valor normal reconstruido, de conformidad con los artículos 6.8 y anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría calculó el valor normal con base en la mejor información disponible sobre los hechos de que tuvo conocimiento: las referencias de precios de la publicación Metal Bulletin.

85. Con relación a la comparabilidad de los precios, Corus manifestó que la comparación de los precios debería realizarse a nivel FOB puerto de Middlesbrough porque los precios que el Metal Bulletin reporta son FOB Unión Europea y los embarques a México se efectuaron en el puerto de Middlesbrough.

86. En su respuesta al requerimiento de información adicional, Corus manifestó que desde el puerto de Hartlepool al igual que del puerto de Middlesbrough se pueden realizar y se realizan embarques a la Unión Europea de los tipos de tubería referidos en el Metal Bulletin.

87. Con base en la información y declaraciones de Corus en esta etapa de la investigación la Secretaría consideró que las referencias de precios reportadas en el Metal Bulletin como FOB puerto de embarque Unión Europea también incluye el puerto de Hartlepool.

88. Por tanto, la comparabilidad de los precios entre el valor normal obtenido de los precios del Metal Bulletin y el precio de exportación, a un mismo nivel comercial para el cálculo del margen de discriminación de precios se realizará a nivel FOB puerto de Hartlepool lo que incluye el ajuste al precio de exportación por concepto de flete interno, en virtud de que la tubería se transportó del puerto de Hartlepool al puerto de Middlesbrough donde se efectuaron los embarques a México.

89. Los precios para el cálculo del precio de exportación son los reportados en el Contrato de Suministro entre Corus y Gasoducto Bajante del 24 de abril de 2006 y su Modificación revisada No.1 del 5 de septiembre de 2006. Los precios del Metal Bulletin utilizados para el cálculo del valor normal son los reportados para los meses de abril y septiembre del 2006, respectivamente.

90. De conformidad con la nota al pie de página 8 del artículo 2.4.1 del Acuerdo Antidumping se consideró que el Contrato de Suministro y su Modificación revisada No.1 es el instrumento en el cual se establecen las condiciones esenciales de la venta.

Códigos de producto

91. Durante el periodo de investigación, Corus informó que se exportaron a México tres tipos de tubos de acero con las siguientes características:

- A.** API-5L, Grado X-70, 42 pulgadas de diámetro, espesor de 0.617 pulgadas;
- B.** API-5L, Grado X-70, 42 pulgadas de diámetro, espesor de 0.740 pulgadas; y
- C.** API-5L, Grado X-70, 42 pulgadas de diámetro, espesor de 0.888 pulgadas.

92. Los tres tipos de tubería fueron sujetos a un proceso de recubrimiento interno y externo conforme a los requerimientos de la importadora, Gasoducto Bajanorte, estipulados en el mencionado Acuerdo de Suministro y su Modificación.

93. Corus manifestó que los registros de ventas de la empresa no tienen correspondencia con alguna clasificación basada en códigos de producto o modelos, por lo que identificó los tipos de tubería exportada a México durante el periodo de investigación enero de 2006 a marzo de 2008. Estos tipos de tubería se registran contablemente con las abreviaturas que describen sus características físicas, identificadas con la información proporcionada en los registros de venta a nivel de factura.

94. Además, indicó que las características físicas y técnicas de la tubería vendida a México incluyen la información respecto al grado de acero, diámetro exterior y espesor de pared de conformidad con los estándares del API. El recubrimiento interno y externo de la tubería no forma parte de la descripción general, pero sí de las características físicas de la mercancía investigada.

Precio de exportación

95. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los tipos de tubos conforme a la información contenida en el Acuerdo de Suministro y facturas de venta, proporcionados por Corus.

96. El precio de venta a México para cada uno de los tres tipos de tubería de acero al carbono con costura se encuentra a nivel CIF puerto de Ensenada.

Ajustes

97. 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, flete interno, maniobras, aseguramiento de mercancía, flete y seguro externos.

Crédito

98. En respuesta al requerimiento de información adicional de la Secretaría, Corus proporcionó los estados financieros de la empresa al 31 de diciembre de 2006 como respaldo documental de la tasa de interés utilizada en el ajuste por crédito.

99. La empresa calculó el ajuste por este concepto de acuerdo con la tasa de interés promedio de sus pasivos a corto plazo y el número de días obtenido de la diferencia entre la fecha de factura y la fecha de pago.

100. La Secretaría ajustó el precio de exportación por crédito, de acuerdo con la información que proporcionó Corus. 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 refiere a la tasa de interés promedio de los pasivos incurridos por la empresa en el 2006.

Flete interno

101. Corus manifestó que el flete interno corresponde al transporte terrestre de la mercancía investigada del puerto de Hartlepool al puerto de Middlesbrough. El costo del flete se refleja en los avisos de factura y facturas de la empresa que realizó los recubrimientos interno y externo.

102. El costo del flete reportado en las facturas y avisos se encuentra en libras esterlinas por metro, por lo que se utilizó el tipo de cambio reportado por el Bank of England a dólares de los Estados Unidos de las fechas en las que se establecieron las condiciones esenciales de la venta, 24 de abril y 5 de septiembre de 2006. Este costo se dividió entre el número de kilogramos por metro para obtener el ajuste por este concepto en dólares por kilogramo.

103. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la información y metodología proporcionada por la empresa.

Maniobras

104. Para acreditar el gasto por maniobras realizadas durante el embarque de la tubería exportada a México, Corus presentó copia de las facturas donde se registra el costo por este concepto para cada embarque. Dado que el valor de las facturas está en libras esterlinas, se convirtió a dólares de los Estados Unidos aplicando el tipo de cambio reportado por el Bank of England.

105. Para obtener el gasto de maniobras por kilogramo, se dividió el total del gasto por embarque entre el total de kilogramos reportados en cada conocimiento de embarque y factura de flete marítimo correspondiente a cada una de las operaciones de exportación a México.

106. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto conforme a la información y metodología de la empresa exportadora.

Aseguramiento de mercancía

107. La empresa exportadora incurrió en un gasto de aseguramiento de la tubería, en el interior del buque durante la transportación a México. Como soporte documental del ajuste, Corus presentó copia de las facturas de los embarques donde se registra el costo por este concepto. Dado que el valor de las facturas están en libras esterlinas, se convirtió a dólares de los Estados Unidos aplicando el tipo de cambio reportado por el Bank of England.

108. Para obtener el gasto de aseguramiento de la tubería por kilogramo, se dividió el total del gasto por embarque entre el total de kilogramos reportados en cada conocimiento de embarque y factura de flete marítimo correspondiente a cada una de las operaciones de exportación a México.

109. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto conforme a la información y metodología de la empresa exportadora.

Flete Externo

110. La empresa manifestó que las ventas de exportación a México se realizaron en términos CIF, por lo que calculó el flete marítimo a partir de las cifras que se desglosan en cada una de las facturas de las operaciones de exportación de cada buque que realizó el transporte del puerto en Middlesbrough al puerto mexicano de Ensenada. Presenta soporte documental de la empresa naviera, con el volumen embarcado, así como el costo total del flete marítimo cobrado a Corus.

111. Para calcular el monto del ajuste en dólares de los Estados Unidos por kilogramo, la empresa dividió el costo total del flete entre el volumen en kilogramos de cada buque. No se realizó conversión del tipo de cambio dado que las facturas están en dólares.

112. La Secretaría, aceptó la información y la metodología para calcular el monto del ajuste por este concepto y dedujo del precio de exportación el costo por flete externo.

Seguro Externo

113. Corus cuenta con una póliza de seguro global anual de 2006 para sus cinco áreas de negocios que cubre todas las ventas de los productos que fabrica, incluida la tubería en línea. El monto de la póliza se establece cada año por lo que es una póliza fija sin importar la actividad de exportación. El área de negocios Energy es la que comercializa la tubería que se procesa en el molino de 42 pulgadas, incluida la que es objeto de esta investigación.

114. En 2007 el costo global de la póliza de seguro ya fue asignada a cada una de las áreas de negocio. Corus calculó el gasto y determinó el porcentaje de asignación del costo de la póliza por área de negocio. Este porcentaje de asignación por área de negocio se utilizó para 2006 con objeto de obtener el monto de la póliza de seguro externo que le correspondió al área de negocios Energy.

115. Por otra parte, se calculó el volumen de las ventas de exportación del área Energy a partir del volumen total de ventas de exportación. El costo del seguro por tonelada métrica se obtuvo dividiendo el monto de la póliza de seguro externo del área de negocios Energy entre el volumen en toneladas métricas exportado por esa área de negocio.

116. El costo del seguro por tonelada métrica se convirtió a dólares de los Estados Unidos aplicando el tipo de cambio promedio anual del 2006 reportado por el Bank of England, toda vez que el costo del seguro se reporta en libras esterlinas.

117. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto conforme la información y metodología de la empresa exportadora.

Valor normal

118. Para acreditar el valor normal Corus 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 para los meses abril y septiembre de 2006.

119. Corus manifestó que se propone un valor normal con base en el precio comparable del producto idéntico o similar producido en el mercado doméstico europeo durante el periodo investigado. Las referencias de precios son representativas de operaciones comerciales normales en el mercado europeo.

120. Además, como se indicó en la resolución de inicio de la investigación, la empresa Solicitante presentó correo electrónico del 8 de enero de 2008 que le envió el Metal Bulletin, en donde se indica que los precios de la Unión Europea para tubería son representativos de los precios en el Continente y que los precios en el Reino Unido siguen la tendencia del resto de la Unión Europea.

121. Por tanto, las referencias de precios para la Unión Europea publicados en el Metal Bulletin, son representativos y corresponden a precios internos en el Reino Unido.

122. 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 para los meses de abril y septiembre de 2006, los cuales corresponden a precios internos en el Reino Unido.

123. Con fundamento en los artículos 6.8 y anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría aceptó la información y metodología utilizadas por Tubacero y Corus para los ajustes al valor normal del producto investigado.

124. La Secretaría calculó los ajustes por diferencias en grado de la placa de acero, diámetro exterior y espesores de pared, de acuerdo con la información y metodología proporcionadas por Tubacero en la etapa de inicio de la investigación, y los ajustes por recubrimiento interno y recubrimiento externo de acuerdo con la información y metodología presentados por Corus en su respuesta al formulario oficial y al requerimiento de información adicional.

Ajustes

125. Dado que los precios reportados en el Metal Bulletin para el cálculo del valor normal corresponden a un producto similar al producto exportado a México, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 56 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal por diferencias físicas, en particular por la diferencia en grado, diámetro, espesor de pared, recubrimiento interno y recubrimiento externo.

Diferencia en grado

126. La diferencia entre los grados de la placa de acero se determina por las características físicas y químicas del acero utilizado en la fabricación del tubo para cada uno de los grados X-65 y X-70. El costo del acero se refleja en forma directa en el costo del tubo y, por lo tanto, en su precio.

127. Tubacero presentó la cotización de una empresa mexicana productora de placa de acero que contiene los precios de la placa de acero de los grados X-65 y X-70. Calculó el ajuste de acuerdo con un factor que resulta de dividir el precio del acero grado X-70 entre el precio del acero X-65 y lo aplicó al precio de la tubería X-65 reportado en el Metal Bulletin.

128. La Secretaría calculó el monto del ajuste de acuerdo con la metodología propuesta por la Solicitante y lo aplicó a los precios de la tubería X-65 reportados en el Metal Bulletin correspondientes a abril y septiembre de 2006, toda vez que corresponden a las fechas del Acuerdo de Suministro del 24 de abril de 2006 y su Modificación del 5 de septiembre de 2006.

Diferencia en diámetro

129. El precio reportado en el Metal Bulletin para la tubería X-65 corresponde a un rango de diámetros en pulgadas y la tubería exportada a México es de 42 pulgadas de diámetro, por lo que la Solicitante calculó el monto del ajuste por este concepto a fin de hacerlos comparables. Consideró que el diámetro del tubo X-65 que reporta el Metal Bulletin se refiere a un promedio, el cual obtuvo del rango de diámetros en pulgadas.

130. La Solicitante dividió el precio de la tubería X-65 de cada uno de los meses de octubre y noviembre de 2006 y enero de 2007, ajustado por grado entre el diámetro promedio del rango en pulgadas y lo multiplicó por 42 pulgadas para obtener el precio del tubo de acero X-70 de 42 pulgadas de diámetro similar al exportado a México ajustado por diámetro.

131. Como la Secretaría cuenta con los precios del Metal Bulletin para los meses de abril y septiembre de 2006, calculó el monto del ajuste dividiendo el precio de la tubería X-65 de cada uno de estos meses ajustados por grado entre el diámetro promedio del rango en pulgadas y lo multiplicó por la diferencia en pulgadas del diámetro promedio del tubo X-65 del Metal Bulletin y el diámetro de 42 pulgadas del tubo X-70 exportado a México.

132. La Secretaría ajustó por la diferencia en diámetro el precio del Metal Bulletin para los meses de abril y septiembre de 2006, ajustado por la diferencia en el grado de la placa de acero de acuerdo con la metodología propuesta por Tubacero.

Diferencia en espesor de pared

133. Los tubos exportados a México son de tres diferentes espesores: 0.617, 0.740 y 0.888 pulgadas. Por consiguiente la Solicitante calculó el monto del ajuste de acuerdo con la siguiente metodología.

134. Consideró que el precio del Metal Bulletin para la tubería X-65, ajustado por diferencias en grado y diámetro corresponde al precio del tubo de 0.888 pulgadas de espesor, a partir del cual ajustó a la baja para obtener el precio de los tubos con espesor de 0.617 y 0.740 pulgadas. La Solicitante calculó el incremento para cada uno de los tres espesores de tubos, a partir de los precios de exportación a México ajustados a nivel FOB planta del productor.

135. Obtuvo el porcentaje de incremento o factor de ajuste para el tubo de 0.617 pulgadas mediante la división del precio de exportación ajustado promedio ponderado del tubo con espesor de 0.617 pulgadas entre el precio de exportación ajustado, promedio ponderado del tubo con espesor 0.740.

136. Obtuvo el porcentaje de incremento o factor de ajuste para el tubo de 0.740 pulgadas mediante la división del precio de exportación ajustado, promedio ponderado del tubo con espesor de 0.740 pulgadas entre el precio de exportación ajustado, promedio ponderado del tubo con espesor 0.888.

137. Para obtener el valor normal ajustado por diferencias en espesor, dedujo de los precios del Metal Bulletin para la tubería X-65 correspondientes a los meses de abril y septiembre de 2006, ajustados por diferencias en grado y diámetro, el incremento en precio por el espesor obtenido para el tubo 0.617 y 0.740 de espesor.

138. Obtuvo, entonces, el valor normal del tubo de espesor 0.617 dividiendo el precio del Metal Bulletin para la tubería X-65, ajustado por grado y diámetro, entre el factor de ajuste por espesor del tubo de 0.617 de espesor. El precio resultante se dividió entre el factor de ajuste del tubo con espesor de 0.740. Se obtuvo el valor normal del tubo de espesor 0.740 dividiendo el mismo precio entre el factor de ajuste por espesor de 0.740. No se ajustó el valor normal del tubo de espesor de 0.888.

139. La Secretaría ajustó los precios reportados en el Metal Bulletin para la tubería X-65 correspondientes a los meses de abril y septiembre de 2006, de acuerdo con la metodología proporcionada por Tubacero, utilizando el porcentaje de incremento o factor de ajuste obtenido de los precios de exportación ajustados a nivel FOB planta del productor de la tubería desnuda, lo que incluye la deducción del monto de los ajustes por recubrimientos interno y externo.

Recubrimientos interno y externo

140. Para acreditar el costo de los recubrimientos interno y externo, Corus proporcionó copia de los avisos de facturas y las facturas de la empresa que realizó los recubrimientos de la tubería exportada a México.

141. Estos documentos registran el costo del recubrimiento interno y del recubrimiento externo en libras esterlinas por metro lineal. El tipo de cambio que se utilizó para la conversión a dólares de los Estados Unidos fue el del Bank of England para el 24 de abril y del 5 de septiembre de 2006, fechas del Acuerdo de Suministro y su Modificación, respectivamente. Como soporte del tipo de cambio utilizado se proporcionó copia del tipo de cambio.

142. Para obtener el costo de cada uno de los recubrimientos en dólares por kilogramo, se dividió el costo de cada recubrimiento en dólares por metro lineal entre el peso en kilogramos por metro de cada uno de los tipos de tubería exportada México.

143. En la Modificación revisada No.1 del Contrato de Suministro se requirió que a un volumen de la tubería X-70 42 pulgadas 0.888 pulgadas exportada a México se le aplicara un recubrimiento de protección. El costo de este recubrimiento se registra en el aviso de factura y factura correspondiente.

144. La Secretaría ajustó el valor normal por los conceptos de recubrimientos interno y externo de acuerdo con la metodología descrita: al precio reportado en el Metal Bulletin ajustado por la diferencia en grado, diámetro y espesor de pared, se le adicionó el costo de los recubrimientos interno y externo.

145. El incremento por los conceptos de recubrimiento interno y externo se realizó para efecto de la comparabilidad de los precios, toda vez que la tubería exportada a México utilizada para el cálculo del precio de exportación se refiere a tubería que contiene ambos recubrimientos.

Margen de discriminación de precios

146. Con fundamento en los artículos 6.8 y anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 de la LCE y 38 y 39 del RLCE y de acuerdo con la metodología y la información descritas, la Secretaría comparó el valor normal con el precio de exportación y determinó que durante el periodo comprendido de enero de 2006 a marzo de 2008 las importaciones de tubería de acero al carbono con costura, clasificada actualmente en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, originarias del Reino Unido y provenientes de la empresa Corus se realizaron con un margen de discriminación de precios de 8.42 por ciento.

Análisis de daño y causalidad

Similitud de producto

147. Para evaluar la similitud del producto, la Secretaría tomó en cuenta el proceso productivo, las características físicas y técnicas, la composición química, el régimen arancelario y los usos y funciones. Con base en estos factores y los resultados descritos en los puntos 9 al 29 de esta 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 de 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas (406.4 a 1,219.2 milímetros, respectivamente), con espesores de pared en el rango de 0.562 hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros, respectivamente), originaria del Reino Unido es similar a la tubería de fabricación nacional, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE. Tienen características físicas, especificaciones técnicas y químicas semejantes, lo que les permitiría cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. No se incluye la tubería con costura helicoidal, ya que las pruebas presentadas indican que es diferente y, en términos generales, no es comercialmente intercambiable con respecto a la tubería objeto de la investigación (con soldadura longitudinal recta).

Análisis del mercado internacional

148. Para el análisis del comportamiento del mercado mundial de la tubería objeto de investigación, en la solicitud de inicio la Solicitante proporcionó información sobre el flujo comercial, principales países productores y exportadores, así como de la demanda de esta tubería, que constituye la mejor disponible, toda vez que la empresa exportadora compareciente y la Comisión Europea no aportaron información estadística al respecto. Por esta razón, la Secretaría confirma lo establecido en el punto 93 de la resolución de inicio, que se reproduce en el siguiente punto.

149. De acuerdo con Tubacero, el flujo comercial mundial de la tubería objeto de esta investigación alcanza la cifra de 7 millones de toneladas y representan un valor aproximado de cinco mil millones de dólares. Los principales países productores y exportadores son los Estados Unidos, Japón, Alemania, Brasil, Italia y Corea. Como principales países consumidores e importadores destacaron a los Estados Unidos, México, la India, Brasil, Venezuela, Ecuador y Colombia. El productor nacional manifestó que en el mercado internacional la demanda de la tubería objeto de investigación se encuentra ligada fundamentalmente a las inversiones que se efectúan en infraestructura para obtener, transportar y distribuir petróleo y sus derivados, así como otro tipo de fluidos. En general, la demanda está vinculada a la actividad económica mundial. En el mercado mexicano la demanda depende en gran medida del presupuesto gubernamental destinado a la expansión de la infraestructura de líneas de conducción de hidrocarburos.

Análisis de mercado nacional

A. Producción nacional

150. Tubacero manifestó ser el único productor nacional de la tubería nacional similar a la que es objeto de esta investigación. En apoyo a este argumento anexó escrito de la CANACERO del 8 de octubre de 2006 que lo confirma.

151. En la investigación antidumping sobre importaciones originarias de Alemania a la que se refiere el punto 7 de esta resolución, la Solicitante manifestó: i) que la empresa Productora Mexicana de Tubería, S.A. de C.V. tenía la capacidad técnica para fabricar el producto objeto de investigación, pero en 2001 cerró sus instalaciones productivas, presumiblemente como consecuencia del ingreso de importaciones en aquel entonces; y ii) que existen empresas mexicanas que fabrican tubería con costura, pero sólo mediante el método de soldadura por resistencia eléctrica (ERW), en diámetros hasta de 24 pulgadas y con un espesor de pared menor o igual a 0.5 pulgadas.

152. Tubacero manifestó que en el periodo de investigación propuesto no efectuó importaciones de la tubería objeto de esta investigación. La Secretaría constató que el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) no registró operaciones de importación por la fracción arancelaria 7305.11.01, originarias del país investigado efectuadas por la Solicitante o empresas relacionadas.

153. A partir de lo establecido en los puntos precedentes, la Secretaría consideró que, de conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE, 60 y 62 del RLCE, Tubacero reúne los requisitos de representatividad de la rama de la producción nacional del producto similar, así como la legitimidad para solicitar el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones originarias del Reino Unido, correspondientes a tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, descrita en el punto 13 de esta resolución.

B. Canales de distribución y comercialización

154. De acuerdo con la Solicitante y la exportadora compareciente, la comercialización de la tubería objeto de esta investigación en el mercado mexicano, tanto la que se importa como la de fabricación nacional, se efectúa fundamentalmente mediante licitaciones que llevan a cabo empresas del sector público o privado. El producto se utiliza fundamentalmente en obras de las industrias petrolera y gasera (construcción de ductos para transportación y distribución de fluidos y gases):

- A.** Las licitaciones públicas son procesos de adquisición efectuados por entidades públicas. Los participantes pueden conocer las ofertas de los demás y existen normas que obligan a asignar el pedido a la oferta solvente más baja. En el mercado mexicano las principales entidades del sector público que realizan estos procesos son PEMEX (a través de sus empresas subsidiarias), CFE y CONAGUA, y también las realizan Secretarías de Estado, así como gobiernos estatales y municipales.
- B.** Las licitaciones privadas son procesos de adquisición que llevan a cabo empresas privadas conforme a sus propias reglas. Los participantes no necesariamente conocen las ofertas de los demás participantes. No hay normas que obliguen a asignar el pedido a la oferta solvente más baja. De acuerdo con Tubacero, las empresas que recurren a estos concursos se encuentran básicamente en el sector energético, como Transcanada, Kinder Morgan, Techint, El Paso Natural Gas, Gas Natural México, Electricité de France, Transportadora de Gas Zapata, Sempra Energy, Gasoducto Bajanorte, Tractebel, ICA y Gasoductos Chihuahua.
- C.** Tubacero señaló que las empresas que ofrecen tubería objeto de investigación de manera frecuente en estos tipos de licitaciones o concursos son, además de ella misma, Ilva, Berg Steel, Napa Pipe, Saw Pipes, Corus Pipes y Europepe.

155. La Solicitante indicó que en el mercado nacional también se comercializa, aunque en menor medida, tubería a través de distribuidores o por venta directa a usuarios finales, básicamente cuando se destina al sector de la construcción.

156. Corus también comercializa la tubería objeto de investigación principalmente de forma directa con compañías internacionales de gas y petróleo, así como con propietarios y operadores de redes de oleoductos y gasoductos. Indicó que no existe un mercado relevante de distribución al mayoreo en el Reino Unido o en los mercados a los que exporta. De forma alternativa, vende a empresas contratistas de ingeniería y construcción, elegidas para la construcción de oleoductos y gasoductos. Este fue el caso de las exportaciones de tubería que realizó para el concurso al que convocaron Sempra y Gasoducto Bajanorte (esta última importadora de la mercancía).

Análisis de daño y causalidad

157. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 3.1 al 3.7 del Acuerdo Antidumping, 41 y 42 de la LCE, 64 y 68 del RLCE, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas existentes en el expediente administrativo para determinar la existencia de daño o amenaza de daño a la rama de producción nacional por causa de las importaciones de la tubería investigada en presuntas condiciones de discriminación de precios.

158. Tubacero manifestó que, a consecuencia del concurso referido, ingresaron al mercado nacional 38,470 toneladas de tubería originaria del Reino Unido. Argumentó que, debido al volumen y los términos en que se efectuaron (presumiblemente dumping), ocasionaron un daño a la producción nacional, que se reflejó en un comportamiento negativo de sus indicadores económicos y financieros, incluidos producción, ventas, participación en el mercado, empleo, utilización de capacidad instalada, ingresos y utilidades.

159. Corus argumentó que en la resolución de inicio de esta investigación la Secretaría determinó ampliar el periodo analizado hasta marzo de 2008, pero no consideró información para este periodo completo, suficiente para el análisis de daño y causalidad, que justificara el inicio de la investigación, lo que consideró violatorio de los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping.

160. La Solicitante manifestó que la información de que dispuso la Secretaría en la etapa inicial fue suficiente para determinar la posible existencia de daño a la industria nacional debido a los volúmenes considerables de importaciones de tubería investigada originaria del Reino Unido en presuntas condiciones de dumping. Agregó que, tomando en cuenta la naturaleza del producto y del mercado al que concurre, la Secretaría consideró pertinente ampliar el periodo de análisis para daño. Tubacero actualizó hasta marzo de 2008 sus indicadores económicos y financieros.

161. Respecto de los argumentos anteriores, la Secretaría realizó algunas consideraciones en los puntos 64 al 66 de esta resolución, a partir de las cuales efectuó un examen sobre tendencias de los volúmenes y precios de las importaciones originarias del Reino Unido y del posible daño a la rama de producción nacional, considerando el periodo más completo y actualizado posible que, en este caso, consistió en datos anuales completos de 2004, 2005, 2006 y 2007, y los primeros trimestres de 2007 y 2008.

A. Importaciones objeto de dumping

a. Volumen y valor de las importaciones

162. Como se indicó en la resolución de inicio de este procedimiento, por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE podría ingresar tubería con espesor de pared que no necesariamente está dentro de la cobertura de producto investigado. En los puntos 101 al 104 de dicha resolución, la Secretaría explicó la metodología que utilizó la empresa Solicitante para calcular el volumen correspondiente al producto investigado dentro del total importado de 2004 a septiembre de 2007. Esta información fue considerada suficiente, puesto que la Solicitante se basó en pedimentos de importación que cubrieron prácticamente la totalidad de las importaciones originarias de Reino Unido y alrededor de 65 por ciento de las importaciones del resto de países.

163. En esta etapa de la investigación, con base en el conocimiento del mercado nacional de la tubería objeto de investigación, las licitaciones efectuadas para la adquisición de esta mercancía y empresas que la importan, Tubacero estimó las importaciones correspondientes a tubería objeto de investigación efectuadas durante el periodo más actualizado: de octubre de 2007 a marzo de 2008. Ninguna otra parte presentó metodología alternativa para estimar los volúmenes de tubería objeto de investigación durante el periodo analizado (enero de 2004 a marzo de 2008), sean las provenientes del Reino Unido o de otros orígenes.

164. Con base en lo señalado en los párrafos anteriores, la Secretaría calculó los volúmenes y valores de la tubería objeto de investigación (tanto del Reino Unido como de otros orígenes), utilizando la metodología propuesta por la Solicitante y las cifras oficiales del SIC-MEX. Sólo se ajustó el volumen estimado por la Solicitante en dos transacciones electrónicas de 2005 originarias de los Estados Unidos, a partir de la copia física de un pedimento de importación correspondiente a tubería con espesores menores a los investigados. En la etapa final del procedimiento, las partes comparecientes podrán presentar mayor información que permita confirmar o ajustar el volumen específico sobre la tubería investigada.

b. Comportamiento de las importaciones

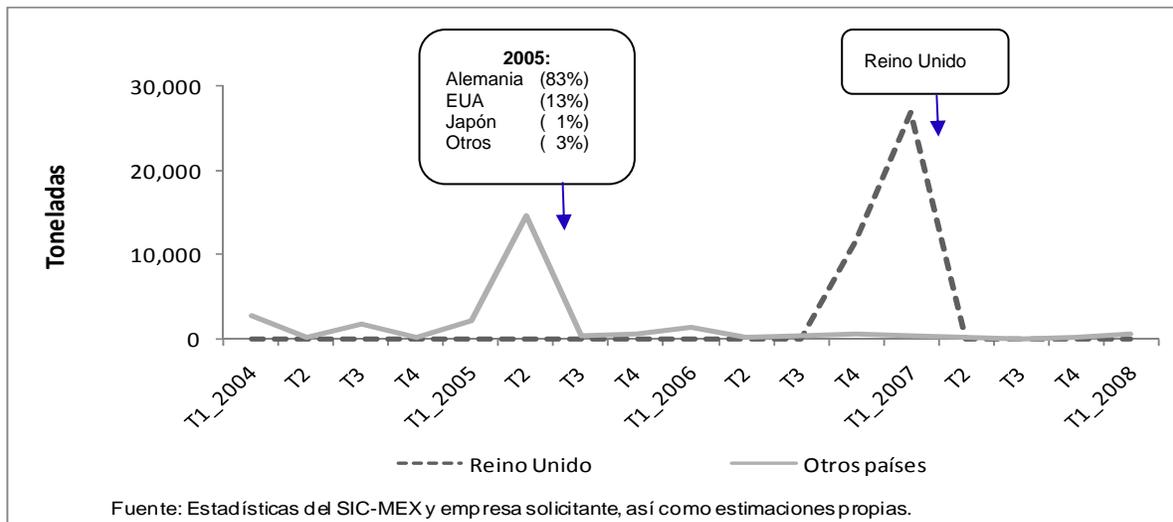
165. Conforme a lo establecido en los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 de su Reglamento, la Secretaría evaluó si el volumen de las importaciones del Reino Unido aumentó en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno.

166. La información del expediente administrativo mostró que las importaciones totales de tubería investigada aumentaron 258 por ciento en 2005, disminuyeron 21 por ciento en 2006 e incrementaron 97 por ciento en 2007. Registraron un aumento acumulado de 458 por ciento entre 2004 y 2007. En el periodo enero a marzo de 2008 con respecto al mismo lapso de 2007, las importaciones totales prácticamente desaparecieron: registraron un descenso de 98 por ciento.

167. Las importaciones originarias del Reino Unido, luego de que fueron prácticamente inexistentes entre 2004 y 2005 (sólo se registraron 3 toneladas en 2005), aumentaron 132 por ciento de 2006 a 2007 y no se registraron importaciones en el primer trimestre de 2008. Destaca que alcanzaron un volumen que representó el 82 por ciento de las importaciones totales en 2006 y 97 por ciento en 2007.

168. Estos resultados ubicaron al país investigado como el principal exportador hacia el mercado mexicano en 2006 y 2007, incluso por encima de países como los Estados Unidos o Alemania, que en su momento fueron investigados también por prácticas de dumping.

169. Las importaciones originarias de países distintos al investigado aumentaron 258 por ciento de 2004 a 2005, pero disminuyeron 86 por ciento en 2006 y se redujeron 64 por ciento en 2007. Acumularon un descenso de 82 por ciento entre 2004 y 2007. Del periodo enero a marzo de 2007 al mismo lapso de 2008, las importaciones de otros países aumentaron 42 por ciento, aunque en términos absolutos no fueron significativas (644 toneladas). El comportamiento creciente de los volúmenes de las importaciones en condiciones de dumping y la reducción de la tubería originaria de otros países se aprecia en la siguiente Gráfica 1.

Gráfica 1: Importaciones de tubería objeto de investigación**Toneladas**

170. Para evaluar si hubo un crecimiento de las importaciones investigadas en relación con el consumo interno y la producción nacional, la Secretaría estimó el tamaño del mercado mexicano de la tubería objeto de investigación a partir de las cifras de producción nacional más importaciones menos exportaciones.

171. Los resultados indican que las importaciones totales de la tubería objeto de investigación aumentaron su participación en el mercado nacional de 10 por ciento en 2004 a 20 por ciento en 2005; aumentaron a 21 por ciento en 2006 y llegaron a representar 45 por ciento en 2007. Ello significó un incremento acumulado de participación de 35 puntos entre 2004 y 2007. Del periodo de enero a marzo de 2007 al mismo lapso de 2008 pasaron de 64 por ciento a 66 por ciento.

172. El desempeño de las importaciones totales en el mercado mexicano se explica fundamentalmente por la tubería originaria del Reino Unido. En efecto, si bien entre 2004 y 2005 éstas fueron casi nulas, en el cuarto trimestre de 2006 y el primero de 2007 ingresaron en volúmenes significativos, lo que les permitió alcanzar una participación del mercado mexicano de 17.4 por ciento y 43.5 por ciento durante 2006 y 2007, respectivamente.

173. En relación con el volumen de la producción nacional, las importaciones objeto de dumping pasaron de representar 0 por ciento a más del 20 y 70 por ciento en 2006 y 2007, respectivamente (no se registraron en el primer trimestre de 2008).

174. En contraste, si bien las importaciones de otros países aumentaron su participación en el mercado nacional 10 puntos porcentuales de 2004 a 2005 al pasar de 10 por ciento a 20 por ciento, la redujeron a 4 por ciento y 2 por ciento en 2006 y 2007, respectivamente, y acumularon una pérdida de 9 puntos porcentuales en estos cuatro años. Del periodo de enero a marzo de 2007 al mismo lapso de 2008, su participación pasó del 1 por ciento al 66 por ciento del mercado.

175. La rama de producción nacional perdió 10 puntos porcentuales de participación en el mercado mexicano de 2004 al 2005 al pasar del 90 por ciento al 80 por ciento (los mismos que entonces ganaron las importaciones de orígenes distintos al país investigado, principalmente Alemania). En 2006 alcanzó una participación de 79 por ciento, pero en 2007 perdió prácticamente 24 puntos porcentuales al reducirse a 55 por ciento, con lo que acumuló una pérdida de 35 puntos entre 2004 y 2007, atribuibles al crecimiento de las importaciones investigadas. En el periodo de enero a marzo de 2007 la industria nacional representó 36.4 por ciento del mercado y en el mismo lapso de 2008 el 33.7 por ciento.

176. En relación con el comportamiento de las importaciones investigadas, Corus señaló que no podría hablarse de un "incremento sostenido", pues éstas se dieron como resultado de una licitación. También refirió a la Secretaría a las conclusiones a las que llegó en la investigación antidumping sobre tubería con costura originaria de Alemania.

B. No existieron importaciones de la mercancía investigada antes de la licitación, ni después...

En su análisis del supuesto daño a la industria nacional, esa H. Autoridad deberá valorar el hecho de que no puede hablarse de un incremento sostenido de las importaciones cuando éstas se dan por virtud de una licitación. ...

Por lo tanto, resulta claro que las importaciones de la mercancía investigada ocurrieron por virtud de un contrato de licitación y el incremento observado no es el resultado de un incremento sostenido, ni mucho menos de una tendencia que pudiera, como lo argumenta la solicitante, impactar negativamente a la industria nacional.

Al respecto, mi representada refiere respetuosamente a esa Autoridad a las conclusiones a que ella misma llegó en su resolución final de la investigación antidumping sobre importaciones de tubería de Alemania, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 8 de junio de 2007. Ver párrafos 134 y 135. (Subrayado nuestro).

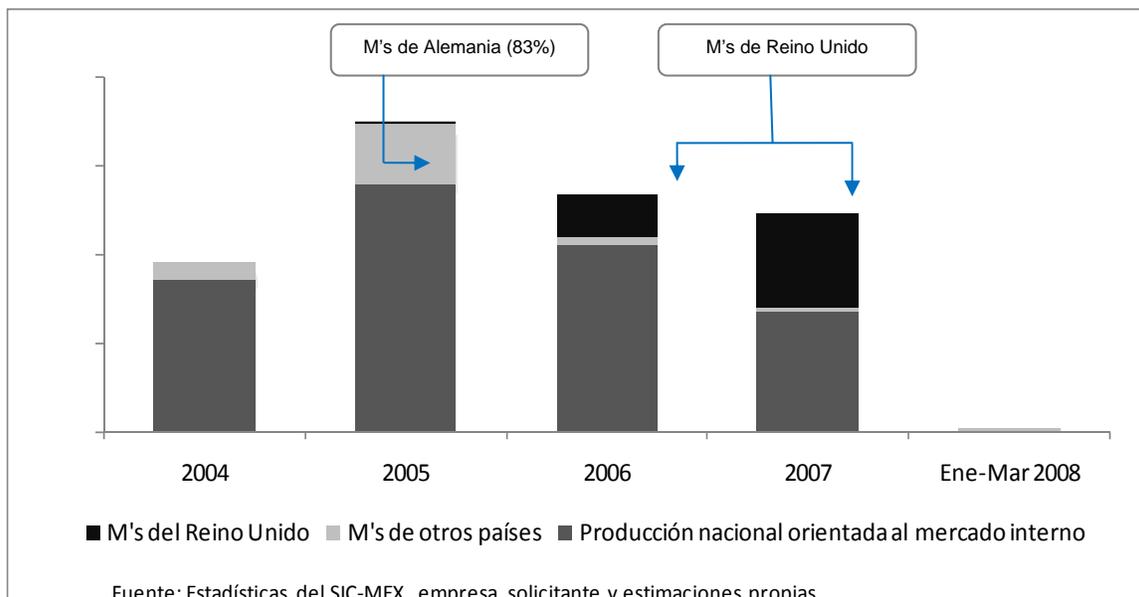
177. A juicio de la Secretaría, los resultados descritos en los puntos 167 al 175 de esta resolución confirman que las importaciones del Reino Unido aumentaron significativamente en términos de lo previsto en el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping y en el primer párrafo del artículo 41 de la LCE, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo interno y la producción nacional, lo cual se reflejó en una participación de mercado que llegó a 17.4 por ciento en 2006 y 43.5 por ciento en 2007. La Secretaría considera que estas disposiciones no imponen la obligación de que el aumento de las importaciones dumping tenga que ser necesariamente "sostenido", particularmente cuando se trate de volúmenes muy grandes y las compras no sean constantes como es el caso que nos ocupa. Ello no significa que una tendencia sostenida no pueda ser relevante en otros casos, por ejemplo aquellos que se orientan a evaluar la figura de amenaza de daño, habiendo descartado la hipótesis de daño material (como en la investigación de tubería procedente de Alemania al que refirió la exportadora).

178. Además, en el actual procedimiento la rama de producción nacional pasó de representar 90 por ciento en 2004 del mercado mexicano al 80 y 55 por ciento en 2006 y 2007, cuando las importaciones de otros orígenes representaron 4 por ciento y 2 por ciento. Estos resultados apoyan el argumento de que la pérdida de mercado de la industria nacional es atribuible al comportamiento de las importaciones investigadas y no a otras fuentes de abastecimiento.

179. La Gráfica 2 ilustra el crecimiento de las importaciones presumiblemente en condiciones de dumping, incluso en un mercado que disminuyó en los últimos años. También destaca cómo la participación de las importaciones alemanas se dio en un contexto muy distinto al que ahora nos ocupa: (i) en 2005 ocurrió una expansión del mercado, que permitió que la participación de estas importaciones coexistiera con mayores ventas de la rama de producción nacional, (ii) el volumen de importaciones alemanas de aquel entonces sería 62 por ciento inferior al que ahora involucra a Reino Unido.

Gráfica 2. Mercado nacional de tubería con costura

Toneladas



180. La Gráfica también permite descartar la hipótesis de que las importaciones en condiciones de dumping originarias de Reino Unido hubiesen “seguido” al comportamiento de la producción nacional (que cayó en los últimos años), como lo sugirió el exportador, cuando señaló:

...se puede observar de manera clara que durante parte de dicho periodo, las importaciones y la producción nacional siguieron la misma tendencia, observándose al final, que las importaciones procedentes de la Gran Bretaña, lo único que hicieron fue sustituir el volumen de importaciones que venían realizándose de otros orígenes... (Subrayado nuestro)

B. Efectos sobre los precios

181. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 de su Reglamento, la Secretaría analizó si las importaciones originarias del Reino Unido concurren 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.

182. Tubacero y Corus señalaron que a principios de 2006 recibieron la invitación para participar en el concurso del proyecto LNG Spur Pipeline. La Solicitante argumentó que al igual que otros proveedores estadounidenses y europeos, presentó su cotización para proveer la tubería solicitada. Posteriormente, las empresas que realizaron el concurso le notificaron que su oferta no podría ser considerada, en virtud de que su precio se ubicaba por arriba de otros competidores. Fue invitada, de manera informal, a mejorar su oferta. Indicó que presentó una nueva cotización con menores precios.

183. La exportadora Corus manifestó desconocer qué empresas, además de la Solicitante y ella misma, participaron en el concurso en cuestión. Indicó que presentó dos ofertas para proveer el producto y que fue notificada que lo obtuvo el 5 de abril de 2006. Señaló que efectuó conversaciones adicionales sobre condiciones esenciales de venta, las cuales se reflejaron en el Acuerdo de Suministro de tubería con la empresa Gasoducto Bajanorte (24 de abril de 2006). Agregó que una operación fue pactada después, en la Modificación revisada No.1 de dicho Acuerdo de Suministro (5 de septiembre de 2006).

184. Tubacero argumentó que Corus ganó el concurso porque ofreció tubería a precios inferiores a su valor normal y por la enorme capacidad productiva y la necesidad que tiene de colocar productos en los mercados. Manifestó que, como resultado de lo anterior, ingresaron al mercado nacional 38,470 toneladas de tubería originaria del Reino Unido entre agosto de 2006 y septiembre de 2007, en condiciones de dumping y con márgenes significativos de subvaloración en relación con el precio de su cotización final, lo cual tuvo efectos lesivos sobre la producción nacional.

185. Corus manifestó que exportó al mercado mexicano la tubería objeto de investigación a un nivel de precios que no pudieron ocasionar distorsiones en los precios de la tubería del mercado nacional, puesto que fueron resultado de una licitación. Señaló que las licitaciones son eventos aislados e independientes, por lo que cada una de ellas constituye un mercado independiente y temporal para un producto en específico (producto “hecho a la medida”) y, por tanto, no podía incidir en los resultados de otros eventos de esta naturaleza, que dependen de los costos y precios ofertados por los participantes para cada caso en concreto. Agregó que, como las importaciones ocurrieron como resultado de una licitación, no podrían impactar negativamente en la industria nacional y, en cualquier caso, fue un resultado evidentemente competitivo (más que consecuencia de prácticas de dumping):

Por lo tanto, resulta claro que las importaciones de la mercancía investigada ocurrieron por virtud de un contrato de licitación y el incremento observado no es el resultado de un incremento sostenido, ni mucho menos de una tendencia que podiera, como lo argumenta la solicitante, impactar negativamente a la industria nacional.

...

Al respecto, mi representada sostiene que en virtud de que se ha demostrado la no existencia de una discriminación de precios, el hecho que los precios de venta de la mercancía investigada hayan sido menores que los ofertados por la solicitante, no estaría vinculado a prácticas desleales de comercio internacional, lo que sugiere que las exportaciones de Corus fueron simplemente más competitivas que los productos de fabricación nacional. (Subrayado nuestro).

186. Tubacero argumentó que la comercialización del producto investigado por medio de licitaciones tiene una influencia identificable en otras formas de comercialización y sobre la producción nacional. Argumentó que la industria que nos ocupa, independientemente del volumen de producción, tiene altos niveles de costos. Por esta razón, la empresa productora que gana las licitaciones puede colocar volúmenes a precios que le permiten recuperar costos fijos y, en consecuencia, puede comercializar productos en condiciones más flexibles en el mercado de mayoristas.

187. La Secretaría considera que, si bien las licitaciones responden a características particulares de adquisición del producto objeto de investigación, ello no implica que tengan efectos imperceptibles en el mercado, o que sus efectos sean nulos para la rama de producción nacional en términos de lo previsto en el artículo 3 del Acuerdo Antidumping y 41 de la LCE. En buena medida, los efectos dependerán tanto de los volúmenes involucrados como las condiciones y los precios a los que concurren los participantes.

188. Los efectos de este tipo de adquisiciones incidirán en el desempeño de los participantes durante un periodo más amplio del que involucra la asignación del pedido, pues representan órdenes de producción (reales o potenciales) que activan la fabricación y entrega con posterioridad y, en consecuencia, influyen en los niveles futuros de empleo, ingresos, rentabilidad o capacidad utilizada, por mencionar algunas variables. Estas licitaciones también repercuten en la escala de producción y, en consecuencia, en la posibilidad de prorratear costos fijos (principalmente en aquellas industrias intensivas en capital, como la siderúrgica). Con mayores niveles de producción se tiene la posibilidad de enfrentar costos más competitivos y de ofrecer precios más atractivos (ya sea en otros concursos o en distintos canales de distribución). Lo anterior tiene incidencias de largo alcance en los resultados operativos y financieros de las empresas.

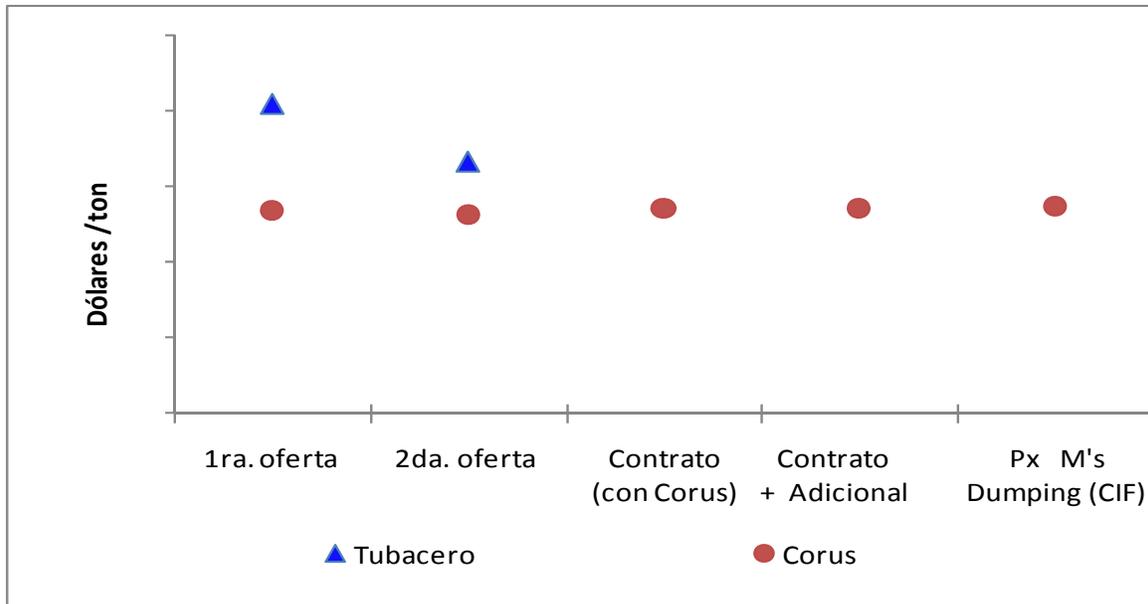
189. Con el objeto de conocer las condiciones en que se efectuaron las pujas en el concurso que atendieron las importaciones, la Secretaría solicitó información a las partes interesadas. Para ponderar la importancia del concurso y su posible impacto en el mercado nacional, también se solicitó información a usuarios finales de estas mercancías (PEMEX y CFE).

190. La Solicitante aportó el listado de sus ventas (volúmenes y valores) desde enero de 2004 a marzo de 2008 por canal de comercialización. Esta información confirma que el 96 por ciento de las ventas de la rama de producción nacional en México se realizan mediante licitaciones y sólo 4 por ciento a través de otros canales (que Tubacero denomina "ventas a mayoristas").

191. Esta información indica que ninguna de las licitaciones efectuadas a lo largo del periodo analizado involucró un volumen de ventas nacionales tan alto como el que motivó la importación originaria del Reino Unido (que finalmente llegó a 38,470 toneladas). Los volúmenes más cercanos se observaron en una licitación que implicó una venta nacional por alrededor de 20,000 toneladas en 2004, seguida de otra por 18,000 toneladas en 2005 y otra por 15,000 en 2007. La gran mayoría de las ventas en licitaciones (90 por ciento) no rebasó las 10,000 toneladas.

192. La exportadora compareciente y la Solicitante aportaron documentación sobre las ofertas que presentaron para el proyecto LNG Spur Pipeline. La exportadora también proporcionó copia del Acuerdo de Suministro de esta tubería y la Modificación del mismo (que cubre una operación adicional).

193. Con base en esta documentación, la Secretaría apreció que, en efecto, el valor de la segunda oferta del productor nacional para proveer la tubería fue 18 por ciento menor que el ofrecido en la primera ocasión (presumiblemente, la oferta más atractiva de producto dumping habría propiciado solicitar al participante mexicano mejorar su postura). Corus también ofreció un menor precio (-2.4 por ciento) en su segunda cotización, aunque el precio final del Acuerdo fue ligeramente mayor a las cotizaciones previas (en la siguiente etapa se indagará más al respecto). Esta información refleja que, en cualquier caso, los precios de Corus en condiciones de dumping se cotizaron por debajo del precio ofrecido por Tubacero (alrededor de 20 por ciento con respecto a la mejor oferta de este último), lo que, finalmente, propició que la licitación se asignara al exportador. La puja de estas empresas se ilustra en la siguiente Gráfica.

Gráfica 3. Precios de Corus y precios nacionales durante el concurso

Fuente: Empresa exportadora, solicitante y estimaciones propias.

194. Información del SIC-MEX confirmó que el precio promedio al que llegaron las importaciones originarias del Reino Unido al mercado nacional (incluido el arancel y los derechos de trámite aduanero) se ubicó 27 por ciento y 21 por ciento por debajo de los precios reales nacionales en 2006 y 2007, respectivamente.

195. El precio promedio de la tubería del Reino Unido se ubicó también por debajo del precio de las importaciones de otros países, en porcentajes de 22 por ciento y 32 por ciento en 2006 y 2007, respectivamente (en el primer trimestre de 2008 no se registraron importaciones del país investigado). Entre 2005 y 2006 el precio de dichas mercancías registró un descenso de 29 por ciento y de poco más de 1 por ciento en 2007.

196. Como se explica en el apartado de discriminación de precios de esta resolución, la Secretaría encontró que las importaciones del Reino Unido se realizaron con un margen de discriminación de precios de 8.42 por ciento. Este resultado preliminar (sujeto a confirmación en la etapa final de la investigación) sugiere que los niveles de subvaloración encontrados estarían asociados, al menos parcialmente, a prácticas de dumping y no necesariamente a factores exclusivamente competitivos, como lo señaló la exportadora.

197. Por otra parte, el precio promedio ponderado de mercancías procedentes de orígenes distintos al Reino Unido disminuyó 2 por ciento de 2004 a 2005, aumentó 45 por ciento en 2006 y 14 por ciento en 2007. Con ello, acumuló un crecimiento de 63 por ciento entre 2004 y 2007. La tendencia creciente del precio continuó en el periodo enero a marzo de 2008 al aumentar 21 por ciento respecto al mismo lapso de 2007.

198. El precio promedio nacional (en dólares) creció 35 por ciento de 2004 a 2005 (cuando las importaciones de Reino Unido fueron casi nulas). Posteriormente, el precio nacional inició una tendencia a la baja: registró una caída de 2 por ciento en 2006 y una reducción de 9 por ciento en 2007, que continuó en el primer trimestre de 2008 (-11 por ciento).

199. Durante el periodo analizado los costos de producción mostraron una tendencia al alza. En 2005 el costo unitario nacional aumentó 9 por ciento. Si bien en 2006 descendió 3 por ciento, en 2007 aumentó 24 por ciento, y acumuló un aumento de 31 por ciento entre 2004 y 2007, porcentaje mayor al 4 por ciento registrado en los precios nacionales –ambos medidos en pesos constantes– en el mismo lapso. En el primer trimestre de 2008 el costo unitario aumentó 227 por ciento y el precio nacional disminuyó 10 por ciento.

200. Los resultados descritos en los puntos 181 al 199 de esta resolución muestran que se registraron niveles significativos de subvaloración en los precios de las importaciones objeto de dumping con respecto al producto similar nacional y al de otra procedencia. Presumiblemente, los menores precios estarían asociados a los altos volúmenes de las importaciones en condiciones de dumping y a la baja en los precios nacionales, en un entorno de aumento en costos. Como se explica en la siguiente sección, el efecto combinado del desempeño en los precios y los costos nacionales propició una tendencia a la baja también en las utilidades del producto investigado a lo largo del periodo analizado.

C. Efectos sobre la producción nacional

201. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 3.1 al 3.7 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 de su Reglamento la Secretaría evaluó los posibles efectos reales y potenciales de las importaciones investigadas sobre los indicadores económicos y financieros relevantes que influyeron en la situación de la industria del producto similar nacional.

202. En el punto 146 de la resolución de inicio de esta investigación, la Secretaría indicó que entre 2006 y septiembre de 2007, indicadores relevantes de la industria nacional de tubería similar a la investigada, incluidos producción, ventas al mercado interno, participación de mercado, utilización de capacidad instalada e ingresos registraron una tendencia desfavorable, al tiempo que las importaciones del Reino Unido presumiblemente en condiciones de dumping crecieron significativamente.

203. Como se apuntó en los puntos 176 y 185 de esta resolución, Corus consideró que las exportaciones de tubería que efectuó al mercado mexicano no causaron daño ni amenaza de daño a la industria nacional, puesto que fueron resultado de una licitación y no registraron una "tendencia creciente" en el periodo analizado ni se realizaron de manera continua. Señaló que, en su caso, sustituyeron a importaciones de otros orígenes, más que a la producción nacional.

204. La Comisión Europea argumentó que los resultados de la resolución de inicio no muestran que la industria nacional haya registrado daño por las importaciones investigadas por lo siguiente: (i) la tendencia de las importaciones siguió al consumo; (ii) la producción nacional y las ventas incrementaron en 2005 y después decrecieron, al igual que el consumo; (iii) la utilización de la capacidad instalada siguió la misma tendencia; y (iv) si bien al final del periodo analizado la participación de mercado de la industria nacional disminuyó aparentemente por las importaciones investigadas, también es cierto que éstas se realizaron en un periodo relativamente corto (tercero y cuarto trimestre de 2006, así como en el primero y segundo de 2007).

205. Tubacero manifestó que en el mercado mexicano de tubería objeto de investigación el número de licitaciones que se efectúen en un determinado periodo depende fundamentalmente del presupuesto gubernamental destinado a la expansión de la infraestructura de líneas de conducción de hidrocarburos. Por ello, el número de eventos de esta naturaleza es discreto (con un mercado intermitente). En consecuencia, no puede haber un incremento sostenido o flujo continuo de importaciones, como sería el caso de mercados de productos donde la demanda de importaciones y mercancía de fabricación nacional es constante.

206. Argumentó que, independientemente de este hecho, en las licitaciones o concursos se comercializan enormes volúmenes de producto, lo que se refleja en las condiciones económicas y de operación de empresas que no prevalecen en estos eventos. La licitación que dio origen a la presente investigación, al privar de forma ilegal a la producción nacional de colocar un volumen de 38,470 toneladas afectó significativamente su condición económica y sus operaciones en general, que se reflejó a partir del primer semestre de 2007 (puesto que las ventas en dicho año corresponden a pedidos o licitaciones adjudicadas en 2006), así como en las condiciones para participar en otras licitaciones.

207. La Solicitante proporcionó un listado de las licitaciones de tubería objeto de investigación que se efectuaron en el mercado mexicano desde enero de 2004 a marzo de 2008. Además de lo señalado en los puntos 189 y 190 de esta Resolución, esta información confirma que las licitaciones ocurren de manera discreta (más que continua, como en el caso de otros productos) y la importancia de la licitación de 2006 que dio origen al presente procedimiento (38,470 toneladas), pues involucró el mayor volumen de compras de todo el periodo analizado.

208. La Secretaría coincide con la exportadora compareciente, en que, si bien dichos eventos, son discontinuos, pueden traducirse en la pérdida o ganancia de gran parte de la demanda anual o multianual de estos productos y, en consecuencia, sus efectos se reflejarán en periodos más extensos (en términos de producción, empleo, utilidades, ingresos, etcétera, y demás factores previstos en el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping). Corus reconoció:

Por otro lado, las empresas que basan sus operaciones en licitaciones o mercados independientes unos de otros, sustentan sus indicadores en ventas a corto plazo cuyos beneficios son discontinuos y en los que por supuesto sus indicadores económicos deben analizarse por periodos extensos, de otra forma la demanda residual correspondería a cero cuando en el periodo no se les adjudicara ninguna licitación. Asimismo, resulta indudable que en mercados como el de la tubería, los beneficios de la adjudicación a una sola empresa se traducen para el resto de las empresas en pérdida de la totalidad de la demanda en ese momento, por ello la necesidad de analizar indicadores de un periodo prolongado de tiempo. (Subrayado nuestro).

209. La autoridad investigadora procedió a examinar el posible efecto de las importaciones objeto de dumping desde 2004 a marzo de 2008, en relación con los indicadores económicos y el estado de costos, ventas y utilidades correspondiente exclusivamente al producto similar al investigado, salvo al evaluar el flujo de caja y la capacidad de reunir capital debido a que, por razones de registro contable, no es factible efectuar tal identificación. De conformidad con el artículo 3.6 del Acuerdo Antidumping, para estas últimas variables se analizaron los estados financieros dictaminados de Tubacero de 2004 a 2007 (la Solicitante aportó sólo el estado de variaciones en el capital contable para el primer trimestre de 2008, aun cuando se le requirieron los estados financieros).

210. El mercado mexicano de tubería objeto de investigación, medido a través del consumo nacional aparente (CNA), registró un incremento de 82 por ciento de 2004 a 2005, pero disminuyó considerablemente después: se redujo 24 por ciento en 2006 y cayó 7 por ciento en 2007. Del primer trimestre de 2007 al mismo periodo de 2008 disminuyó aún más, 98 por ciento. En este trimestre sólo hubo una licitación por una cantidad relativamente pequeña (aproximadamente 1,000 toneladas).

211. Como ya se ha indicado, las importaciones investigadas, después de ser casi nulas, alcanzaron una participación del mercado nacional de 17.4 por ciento en 2006 y 43.5 por ciento en 2007, años que el CNA registró una contracción respecto a 2005. Aun cuando se hubiesen realizado en un periodo relativamente corto (ingresaron entre octubre de 2006 y marzo de 2007) y mediante un número reducido de operaciones, estas importaciones no pueden considerarse insignificantes en términos de la legislación aplicable, sobre todo por la magnitud (absoluta y relativa) y considerando que la industria opera sobre la base de adquisiciones mediante licitaciones no continuas. En el periodo enero a marzo de 2008, continuando con un mercado recesivo, no se efectuaron importaciones del país investigado.

212. Las importaciones de otros países aumentaron su participación de mercado en 10 puntos porcentuales entre 2004 y 2005, al pasar de 10 por ciento a 20 por ciento. Esta participación se redujo a 4 por ciento en 2006 y a 2 por ciento en 2007 (pérdidas de 16 y 2 puntos porcentuales, respectivamente). Del periodo enero a marzo de 2007 al mismo lapso de 2008 su participación pasó de 1 por ciento a 66 por ciento debido básicamente a la caída en el consumo interno, puesto que su nivel absoluto continuó siendo relativamente bajo, como se aprecia en la Gráfica 2 anterior.

213. Por su parte, la producción nacional orientada al mercado interno creció 62 por ciento en 2005, pero disminuyó 25 por ciento en 2006 y bajó 35 por ciento en 2007. Del periodo enero a marzo de 2007 al mismo lapso de 2008 registró una disminución de 98 por ciento (también atribuible básicamente a la caída del mercado ya mencionada).

214. En términos relativos, la participación de la rama de producción nacional en el mercado pasó de 90 por ciento a 80 por ciento de 2004 a 2005 (-10 puntos porcentuales atribuibles a las importaciones de Alemania), en 2006 representó el 79 por ciento, pero en 2007 se redujo a 55 por ciento, lo que representa una pérdida de 24 puntos con respecto a los alcanzados el año anterior. Del periodo enero a marzo de 2007 al mismo lapso de 2008 su participación pasó del 36.4 por ciento al 33.7 por ciento.

215. Los resultados anteriores indican que el aumento en la participación en el mercado de las importaciones del Reino Unido de 43.5 puntos porcentuales entre 2004 y 2007 se tradujo básicamente en un desplazamiento de la industria doméstica (que disminuyó 35 puntos su participación de mercado, en tanto que las importaciones de otras fuentes de abastecimiento perdieron 9 puntos porcentuales).

216. El aumento de importaciones objeto de dumping puede afectar negativamente las expectativas de crecimiento de la industria, principalmente en un entorno de contracción del mercado nacional y desempeño desfavorable de la rama de producción nacional. Sólo a guisa de ejemplo, resulta pertinente referir a lo señalado en la resolución del 27 de mayo de 2005, que también trata de tubería para oleoductos o gasoductos, cuya demanda depende de licitaciones:

113. Es importante destacar que de acuerdo con información que obra en el expediente administrativo, actualmente la rama de producción nacional de la tubería investigada estaría conformada únicamente por Tubacero, Tubería Laguna y Tuberías Procarsa, puesto que la empresa Productora Mexicana de Tubería cerró sus instalaciones productivas en el segundo semestre de 2002. Los productores explicaron que incluso durante 2003 esta empresa desmanteló su maquinaria y equipo para la fabricación de la tubería investigada, presumiblemente para su venta en otro país. Las solicitantes argumentaron que la causa de ello habría sido tanto la penetración de importaciones de los Estados Unidos de América en condiciones de dumping (resultado de la licitación 2001, proceso en el cual también participó esta empresa), como la afectación en sus exportaciones derivado de la adopción de medidas antidumping por el país norteamericano, en un contexto recesivo de mercado.

217. La información disponible permite apreciar que el aumento de las importaciones investigadas también fue en detrimento de las ventas nacionales, puesto que éstas, si bien aumentaron 60 por ciento en 2005 con respecto a 2004, cayeron 10 por ciento en 2006 y se redujeron 40 por ciento en 2007 (acumularon una reducción de 13 por ciento en dicho lapso). De enero a marzo de 2007 al mismo lapso de 2008 disminuyeron 86 por ciento.

218. El comportamiento de las ventas al mercado interno también se reflejó en los volúmenes de producción nacional: registraron un aumento de 62 por ciento de 2004 a 2005, pero una caída de 25 por ciento en 2006 y de 33 por ciento en 2007. Con ello, se redujo 17 por ciento entre 2004 y 2007. En el primer trimestre de 2008 disminuyó 98 por ciento.

219. La utilización de la capacidad instalada aumentó 17 puntos porcentuales de 2004 a 2005 al pasar de 28 por ciento al 45 por ciento; disminuyó a 34 por ciento en 2006. En 2007 registró un descenso adicional de 11 puntos porcentuales; al alcanzar el 23 por ciento (acumuló una reducción de 5 puntos entre 2004 y 2007). En el periodo enero a marzo de 2008 la utilización fue mínima, luego de que el mismo periodo de 2007 alcanzó el 44 por ciento.

220. Tubacero manifestó que requiere mantener una cuadrilla básica de personal con habilidades necesarias para enfrentar eventuales incrementos de demanda. Explicó que, si bien esta cuadrilla registró un nivel de empleo aceptable, las importaciones investigadas impidieron que creciera. El nivel de empleo nacional aumentó 34 por ciento de 2004 a 2005 y cayó 4 por ciento en 2006 y 18 por ciento en 2007. En el primer trimestre de 2008 disminuyó 93 por ciento. La masa salarial de la Solicitante aumentó 58 por ciento de 2004 a 2005, pero disminuyó 8 por ciento en 2006 y 14 por ciento en 2007. En el primer trimestre de 2008 disminuyó 96 por ciento.

221. Los inventarios promedio de la industria nacional aumentaron 328 por ciento de 2004 a 2005, disminuyeron 61 por ciento en 2006 y aumentaron 93 por ciento en 2007 (acumularon un aumento de 221 por ciento en dicho periodo). En el primer trimestre de 2008 disminuyeron 59 por ciento.

222. Tubacero argumentó que por las importaciones investigadas se vio obligada a reubicar personal altamente calificado en labores menos productivas y, por lo tanto, registró niveles de operación por debajo de los rentables. La productividad de la industria nacional, medida como producción entre nivel de empleo aumentó 21 por ciento de 2004 a 2005, disminuyó en el mismo porcentaje en 2006 y bajó 18 por ciento en 2007. En el primer trimestre de 2008 disminuyó 75 por ciento.

223. El desempeño en los volúmenes de ventas internas y sus respectivos precios se reflejó en una baja de los ingresos de la rama de producción nacional. Después de aumentar 92 por ciento de 2004 a 2005, disminuyeron 11 por ciento en 2006 y 45 por ciento en 2007. Acumularon un descenso de 5 por ciento entre 2004 y 2007. En el periodo enero a marzo de 2008 disminuyeron 89 por ciento. El comportamiento de los ingresos en los últimos años fue resultado de la caída en las ventas al mercado interno, pues las exportaciones fueron prácticamente nulas durante el periodo analizado (Tubacero sólo realizó exportaciones en 2007, por un volumen que representó 4 por ciento de la producción).

224. Los costos de operación (de venta más gastos operativos) para fabricar la tubería nacional crecieron 75 por ciento de 2004 a 2005, en tanto que en 2006 disminuyeron 13 por ciento y en 2007 22 por ciento. En el primer trimestre de 2008 registraron un descenso de 60 por ciento con respecto al mismo periodo de 2007.

225. Como resultado del comportamiento de los ingresos y los costos de operación, las utilidades de operación de la tubería de fabricación similar a la investigada aumentaron 128 por ciento entre 2004 y 2005, pero disminuyeron 8 por ciento en 2006 y cayeron 81 por ciento en 2007. Entre 2004 y 2007 las utilidades cayeron 59 por ciento. En el primer trimestre de 2008 continuaron su reducción al grado que se tornaron en pérdidas operativas.

226. El desempeño de las utilidades de operación se reflejó, a su vez, en los márgenes operativos: de 2004 a 2005 este indicador creció 6 puntos porcentuales al pasar de 31.5 por ciento a 37.5 por ciento, en 2006 aumentó alrededor de un punto porcentual (38.8 por ciento), pero disminuyó 25 puntos porcentuales en 2007 al alcanzar el 13.6 por ciento. Acumuló una reducción de 18 puntos porcentuales entre 2004 y 2007. En el periodo enero a marzo de 2008 llegó a ser negativo (en este periodo, se presenta un aumento significativo en los gastos de administración sobre los que la Secretaría indagará más en la siguiente etapa de la investigación).

227. Los resultados operativos del producto similar al investigado (caída en utilidades) se reflejaron en el desempeño adverso de la empresa en su conjunto, pues los ingresos de la tubería investigada influyen de manera significativa, al representar en promedio 61 por ciento de los ingresos totales, de tal manera que estos últimos se incrementaron 75 por ciento en 2005 y 21 por ciento en 2006, pero en 2007 disminuyeron 30 por ciento. En 2005 y 2006 los gastos de operación crecieron en 1.2 por ciento y 15 por ciento, respectivamente, y en 2007 aumentaron 37 por ciento. Ello implicó que las utilidades de operación de Tubacero decrecieron 9 por ciento entre 2004 y 2007 (-68 por ciento en 2007).

228. La contribución del producto similar sobre el rendimiento de la inversión incrementó 9 puntos porcentuales en 2005, pero en 2006 disminuyó 2 puntos y se redujo 13 puntos en 2007, respectivamente, llegando a su nivel más bajo de los últimos cuatro años. El rendimiento sobre la inversión de la empresa (ROA, por las siglas del inglés return of the investment in assets) calculado a nivel operativo registró un incremento de 10.6 puntos porcentuales en 2005. En 2006 incrementó 6.7 puntos porcentuales, en virtud del aumento en el margen operativo en ambos años, pero en 2007 registró un descenso de 20 puntos porcentuales.

229. El flujo de caja operativo aumentó 1,180 por ciento en 2005 (debido fundamentalmente al incremento de 31 por ciento de la utilidad neta y la reducción en el capital de trabajo utilizado). En 2006 este indicador aumentó 1 por ciento, pero en 2007 disminuyó 32 por ciento. Acumuló un aumento de 782 por ciento entre 2004 y 2007. La capacidad de reunir capital, medida a partir de la razón de circulante (cociente entre activos y pasivos circulantes) registró el siguiente comportamiento en 2004, 2005, 2006 y 2007 se ubicó en 1.4, 3.0, 8.8, y 13.9 pesos, respectivamente. La prueba del ácido (cociente de activo circulante menos inventario y pasivo circulante) registró 0.8, 2.1, 4.8 y 12.1 en los mismos años. La razón de deuda de la industria (pasivo total / activo total) alcanzó 41 por ciento en 2004, mientras que en 2005 representó 32 por ciento, en tanto que en 2006 y 2007 alcanzó 5 por ciento y 14 por ciento. El cociente del pasivo total a capital contable indica que en 2004 la empresa adeudaba 68 por ciento de su inversión neta, 47 por ciento en 2005, 5 por ciento en 2006 y 16 por ciento en 2007. Estos últimos resultados indican que entre 2004 y 2007 el flujo de caja mejoró relativamente (pero no en los últimos años) y la capacidad de reunir capital de la industria se mantuvo en niveles relativamente aceptables, toda vez que se mantuvo la solvencia de corto plazo y un nivel de deuda adecuado.

230. No obstante, los resultados descritos en los puntos 210 al 229 de esta Resolución reflejan que durante el periodo analizado las importaciones del Reino Unido en presuntas condiciones dumping causaron daño importante a la rama de producción nacional, que se tradujo en una disminución real de los volúmenes de producción, ventas al mercado interno, participación de mercado, utilización de capacidad instalada, ingresos, productividad, crecimiento, ingresos, utilidades, margen operativo y contribución del producto similar sobre el rendimiento de la inversión.

231. Además del deterioro de la rama de producción nacional, los efectos lesivos también pueden evaluarse a partir de la licitación que motivó las importaciones investigadas. Como es de esperarse, este volumen representaba para la Solicitante producción, ventas o empleo potenciales, pero se vio impedida de colocarlo, presumiblemente por prácticas de dumping. Se toma en cuenta que desde 2004 no ocurrió ninguna licitación que involucrara magnitudes cercanas al volumen de ésta. Además, puede cuantificarse la afectación desde otras perspectivas: **(i)** ponderando de una sola vez lo que implicaría para la rama de producción este concurso (38,470 toneladas, equivalente a un aproximado de más de 50,000,000 dólares), o bien **(ii)** replicando las fechas de ingreso de dichas importaciones en el mercado nacional.

232. En el primer escenario, se estima que el desempeño de la industria nacional si hubiese ganado la licitación podría haber sido el siguiente (sin que sea un listado exhaustivo). Durante 2007 la producción y ventas internas hubiesen aumentado 41 por ciento y 27 por ciento, respectivamente (en lugar de las reducciones de -33 por ciento -40 por ciento). El empleo podría haber incrementado en 7 por ciento respecto al realmente observado. La participación de mercado de la industria nacional habría podido ser de 99 por ciento (+55). El comportamiento de estos indicadores se habría reflejado, a su vez, en mayores ingresos y utilidades operativas que las que obtuvo realmente. Una estimación conservadora, partiendo del precio de la segunda oferta de la Solicitante, reflejaría que en 2007 la rama de producción nacional habría incrementado la utilidad más de 200 por ciento respecto de la que obtuvo (resultado de un incremento de 103 por ciento en los ingresos por ventas y un aumento de 78 por ciento en costos de operación) y el margen operativo habría podido crecer 11 puntos porcentuales más que en el escenario real.

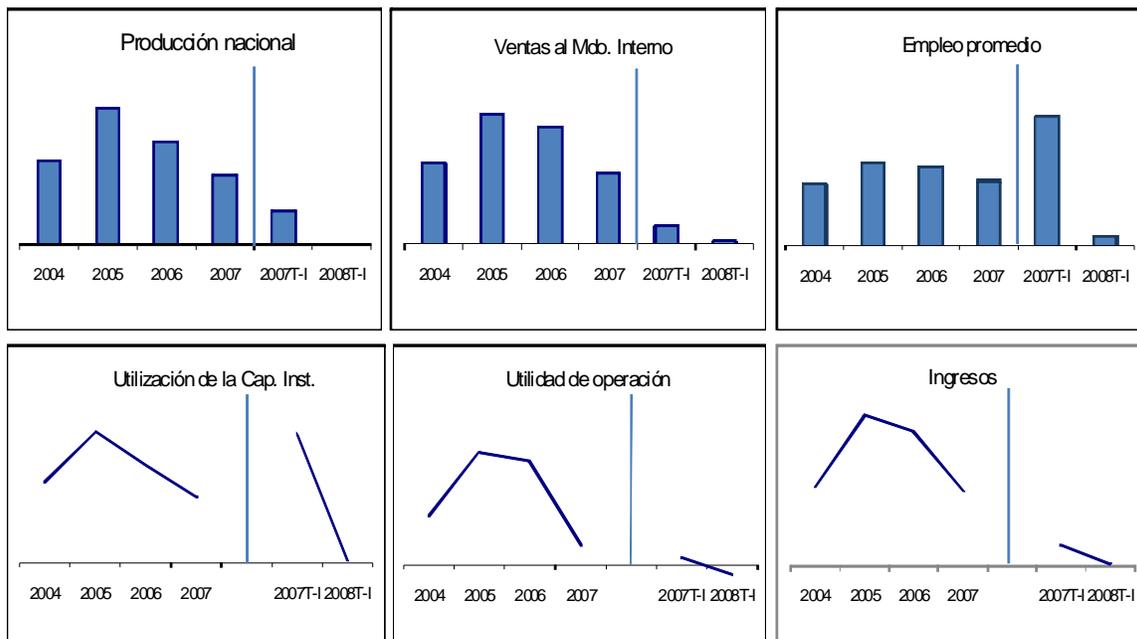
233. En el segundo escenario, es decir, con efectos distribuidos entre los meses en que realmente ingresaron las importaciones durante 2006 y 2007, los resultados podrían haber sido los siguientes:

- A.** En 2006 las ventas habrían aumentado 8 por ciento con respecto a 2005, en lugar del descenso de 10 por ciento. La producción y el empleo habrían sido 22 por ciento y 3 por ciento mayores a lo que realmente fueron en este año, y su descenso respecto a 2005 habría sido de 8 por ciento y 1 por ciento (en lugar de las caídas de 24 y 4 por ciento). La utilización de la capacidad instalada habría alcanzado 41 por ciento (en lugar de 34 por ciento) y la participación de mercado el 96 por ciento (79 por ciento). Estos resultados se habrían traducido en mayores ingresos (22 por ciento más que los reales), productividad o salarios, por mencionar algunos factores. Las mayores ventas se habrían reflejado en aumentos de ingresos y utilidades operativas por 22 por ciento y 31 por ciento más de los reales (en lugar de -11 por ciento y -8 por ciento).

B. En 2007 las ventas, producción y empleo habrían sido 77 por ciento, 76 por ciento y 7 por ciento mayores a lo que realmente fueron. En consecuencia, su descenso habría sido de 11 por ciento, 3 por ciento y 14 por ciento con respecto a 2006 (en lugar de -40 por ciento, -33 por ciento y -18 por ciento). La utilización de la capacidad instalada habría alcanzado 40 por ciento (contra 23 por ciento) y la participación de mercado el 99 por ciento (55 por ciento). Estos resultados se habrían traducido en mayores ingresos, productividad o salarios por ejemplo. Las mayores ventas se habrían reflejado en aumentos de ingresos y utilidades operativas por 91 por ciento y 326 por ciento respecto a los reales (en lugar de -45 por ciento y -81 por ciento).

234. En cualquier caso, los resultados muestran que, si la Solicitante hubiese ganado la licitación, la rama de producción nacional habría obtenido mejores resultados en 2006 y 2007 de los que realmente registró en esos años, por la magnitud del volumen y el valor licitado que motivó las importaciones objeto de dumping. De hecho, para la rama de producción nacional estos montos representan, por lo menos, la producción semestral desde 2004 a 2006 y fueron incluso mayores a los niveles de producción de todo 2007. La siguiente gráfica ilustra el desempeño de algunos de los factores analizados anteriormente.

Gráfica 4. Algunos factores de la rama de producción nacional



Fuente: empresa solicitante y estimaciones propias.

a. Elementos adicionales

235. Con base en información de una empresa consultora, desde la solicitud de inicio Tubacero aportó cifras sobre la capacidad instalada para fabricar tubería de acero por el método de arco sumergido en el Reino Unido, y sobre los volúmenes de exportación de estas mercancías. A partir de ello, la Solicitante estimó que la magnitud de la capacidad instalada del Reino Unido en 2007 representaría más de 2 veces la capacidad de la industria mexicana para fabricar la tubería objeto de esta investigación.

236. De esta información se desprende que en el periodo enero a agosto de 2007 el país investigado exportó esta mercancía a más de 25 países, en una magnitud que representó más de 30 por ciento de la capacidad instalada en Reino Unido. El volumen de dichas exportaciones de 2006 fue más del 90 por ciento del volumen de la producción nacional y 70 por ciento del tamaño del mercado mexicano en el mismo año, pero llegó a representar más de 400 y 200 por ciento en 2007 (datos anualizados a agosto de 2007).

237. Corus manifestó que es la única empresa en el Reino Unido que fabrica tubería objeto de investigación. Lo sustentó con escrito de la UK Steel, asociación que representa a los productores de acero y productos terminados en el país investigado. Proporcionó datos de producción, capacidad instalada, exportaciones e inventarios sobre la tubería de su molino 42" UOE, que incluye tubería al carbono con costura longitudinal recta, tubería petrolera denominada OCTG y tubería estructural. Explicó que no es posible aportar información específica a la tubería objeto de investigación: "...resulta imposible para mi representada el proporcionar la información del anexo A.3 de manera desglosada, considerando que se trata de indicadores consolidados como los de producción e inventarios, en los que no es posible identificar la mercancía individualmente por tipo de tubería...".

238. Esta información indica que de 2004 a 2007 la producción y la capacidad instalada de Corus aumentaron 65 por ciento y 13 por ciento, respectivamente. La utilización de la capacidad instalada pasó del 45 por ciento al 65 por ciento. La capacidad libremente disponible (diferencia entre capacidad instalada y producción) disminuyó 30 por ciento en este lapso. En términos absolutos equivale a más de 250 por ciento de la producción nacional y alrededor de 150 por ciento el tamaño del mercado mexicano de tubería de fabricación nacional similar a la investigada.

239. Las exportaciones de Corus crecieron 73 por ciento entre 2004 y 2007. Estas representan en promedio 71 por ciento de la producción, que confirma el perfil exportador de la empresa. El volumen de sus exportaciones en 2007 equivale a cerca de 350 por ciento del volumen de la producción nacional y del 200 por ciento el tamaño del mercado mexicano en el mismo año, lo que sugiere que una desviación marginal de estas ventas podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano. Los inventarios promedio de esta empresa crecieron 7 por ciento entre 2004 y 2007, volumen incluso superior a la producción nacional de 2007.

240. Los resultados anteriores indican que, independientemente de la fuente de información que se utilice, tanto las exportaciones como la capacidad libremente disponible del país investigado son significativas en comparación con el tamaño de la producción nacional y el mercado mexicano.

241. Desde la solicitud de inicio de la investigación, Tubacero estimó que podrían continuar ingresando las importaciones en condiciones presumiblemente dumping, lo que agravaría el desempeño de la industria nacional. Proporcionó un listado de posibles proyectos a desarrollarse en México, donde podría participar la exportadora investigada entre 2008 y 2009.

242. Información del expediente administrativo indica que hasta marzo de 2008 Corus participó sólo en la licitación ya referida (LNG Spur Pipeline). La exportadora manifestó no tener planes para participar en proyectos para proveer tubería en el mercado mexicano en el futuro próximo. Las estadísticas de importación por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE a agosto de 2008 indican que no se han efectuado importaciones procedentes del Reino Unido y que, de hecho, las importaciones totales han sido relativamente bajas (alrededor de 2,000 toneladas).

243. La comercialización del producto a través de compras intermitentes dificulta proyectar los niveles de consumo futuro de la tubería investigada y prever la posibilidad de que se efectúen importaciones en el futuro inmediato. La cuestión fáctica es que la empresa investigada cuenta con capacidad libremente disponible y potencial exportador. Además, y a reserva de efectuar mayores indagaciones al respecto y que las partes interesadas también aporten mayores elementos, la información disponible parece confirmar la importancia de la licitación asignada a Corus, que motivó la importación del producto objeto de dumping:

- A.** La Secretaría requirió información a las subsidiarias de PEMEX y a la CFE sobre la demanda esperada de estas mercancías. PEMEX Refinación manifestó que no tiene considerado utilizar tubería objeto de investigación entre 2008 y 2009.
- B.** Región Sur de PEP informó de uno que concluyó en octubre de 2008 con Tubacero como proveedor. Los montos serían significativamente menores que los del proyecto LNG Spur Pipeline (menos de 2 por ciento, en términos de unidades de longitud: 962 m vs. 74,828 m).
- C.** La Coordinación de Servicios Marinos de PEP señaló no estar en condiciones de proporcionar esa información. La CFE señaló un proyecto donde utilizaría la tubería en cuestión en 2009, sin cuantificar el volumen.

D. Otros factores de Daño

244. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE, la Secretaría examinó la posible concurrencia de factores distintos a las importaciones en condiciones de dumping que pudieran haber afectado a la industria nacional. A lo largo de la presente Resolución, ya se ha efectuado un análisis de la posible influencia de factores distintos a las importaciones investigadas en el desempeño de la rama de producción, de manera que no necesariamente se repiten en este apartado.

245. Del análisis sobre volúmenes y precios de importaciones destacó el crecimiento de la tubería objeto de dumping y sus menores precios en relación con otras fuentes de abastecimiento, las cuales redujeron su participación en el mercado mexicano. Las importaciones en condiciones de dumping fueron prácticamente nulas hasta 2005, pero alcanzaron una participación del mercado nacional de 17.4 por ciento en 2006 y de 43.5 por ciento en 2007. La industria nacional perdió 35 puntos porcentuales de participación del mercado entre 2004 y 2007, atribuibles a las importaciones investigadas, pues las importaciones de otros orígenes participaron con 4 por ciento y 2 por ciento del mercado nacional en 2006 y 2007.

246. También se indicó que las exportaciones de Tubacero fueron nulas entre 2004 y 2006 y que, de hecho, algunas se efectuaron en 2007, de manera que el desempeño exportador no está asociado al daño a la rama de producción nacional. De la información aportada por la Solicitante y la exportadora compareciente no se desprende que factores como la tecnología, la productividad o aspectos competitivos de la industria nacional pudieran explicar el desempeño adverso de la producción nacional.

247. Por su parte, el consumo interno aumentó 82 por ciento en 2005 y se redujo en 2006 y 2007 (-24 y -7 por ciento), tendencia que continuó en el primer trimestre de 2008 (-98 por ciento). Entre 2004 y 2007 el mercado aumentó alrededor de 14,000 toneladas, lo que fue atendido por las importaciones en condiciones de dumping, que aumentaron en 38,470 toneladas en este lapso, lo que propició que la producción al mercado interno se redujera en 9,000 toneladas aproximadamente. Si se considera el comportamiento entre 2005 y 2006, se aprecia que el mercado nacional se redujo en cerca de 21,000 toneladas, al mismo tiempo las importaciones investigadas alcanzaron un volumen de más de 11,000 toneladas, luego de que fueron prácticamente nulas, en tanto que la producción orientada al mercado interno registró un descenso de alrededor de 17,000 toneladas. De igual manera, entre 2006 y 2007 se observa que el consumo se redujo en 5,000 toneladas, en tanto que el aumento marginal del Reino Unido fue de poco más de 15,000 toneladas y la producción al mercado interno se redujo en cerca de 19,000 toneladas. Estos resultados indican que, en cualquier escenario, habría sido el ingreso de las importaciones objeto de dumping las causantes del daño alegado.

248. Por otra parte, y con fundamento en lo establecido en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping, 62 de la LCE y 90 del RLCE, la Secretaría evaluó la posibilidad de aplicar cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de discriminación de precios, en un monto suficiente para restablecer las condiciones leales de competencia y eliminar el daño a la industria nacional. Sin embargo, dados los niveles de subvaloración entre el precio de las importaciones investigadas y el precio nacional (+20 por ciento), ambos puestos en territorio mexicano, corresponde una cuota igual al margen de dumping estimado preliminarmente (8.42 por ciento).

Conclusiones

249. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en los puntos 68 al 247 de esta Resolución, la Secretaría determinó que durante el periodo analizado las importaciones originarias del Reino Unido se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño a la rama de producción nacional, en términos de lo previsto en el artículo 3 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE. Entre los principales factores que llevan a esta conclusión preliminar figuran los siguientes (sin que éstos sean limitativos):

- A.** Las importaciones originarias de Reino Unido se efectuaron con un margen de dumping de 8.42 por ciento, superior al considerado *de minimis* por el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping. En 2006 y 2007 las importaciones objeto de dumping representaron 82 por ciento y 97 por ciento de la importación total, niveles más que insignificantes, según este mismo artículo.
- B.** Dichas importaciones registraron un aumento significativo durante el periodo analizado, en términos absolutos y en relación con el consumo interno y la producción nacional: luego de ser prácticamente inexistentes hasta 2005, alcanzaron una participación de mercado de 17.3 por ciento en 2006 y 43.5 por ciento en 2007; respecto a la producción representaron más del 20 y 70 por ciento, respectivamente. Si bien en el primer trimestre de 2008 no se registraron importaciones, en el mismo lapso de 2007 alcanzaron una participación de mercado de 63 por ciento.
- C.** Se registró una significativa subvaloración en el precio de las importaciones objeto de dumping en relación con el precio similar nacional y los precios de otras fuentes de abastecimiento (en ambos casos, en niveles mayores al 20 por ciento). Los volúmenes y los bajos precios de las importaciones objeto de dumping presionaron a la baja a los precios nacionales entre 2006 (-2 por ciento) y 2007 (-9 por ciento), tendencia negativa que prosiguió en el primer trimestre de 2008 (-11).
- D.** Durante el periodo analizado indicadores relevantes de la rama de producción nacional de la tubería similar a la investigada registraron un desempeño desfavorable atribuible a las importaciones objeto de dumping. A guisa de ejemplo se menciona que entre 2004 y 2007 disminuyeron la producción nacional (-17 por ciento), las ventas internas (-13 por ciento), la participación de mercado (-35 puntos porcentuales), la utilización de capacidad instalada (-5 puntos porcentuales), los ingresos y las utilidades (-5 por ciento y -59 por ciento, respectivamente), justo en los años en que se registró el aumento de importaciones con dumping. En la mayoría de los casos, las tendencias desfavorables continuaron durante el primer trimestre de 2008.
- E.** Las pruebas disponibles indican que la asignación del proyecto LNG Spur Pipeline puede estar asociada a prácticas de dumping (sujeto a confirmación en la etapa final del procedimiento). Debido a los montos y valores que se encuentran involucrados, los distintos escenarios indican que los resultados económicos y financieros de Tubacero habrían sido significativamente mejores de haber resultado beneficiada con el concurso.

F. En el mercado mexicano la comercialización del producto en cuestión ocurre principalmente mediante licitaciones, de manera intermitente y sujeto a las inversiones en infraestructura de hidrocarburos. Este hecho, aunado al potencial exportador del país investigado (volumen de exportaciones y capacidad disponible), en relación con el tamaño del mercado mexicano y la rama de producción nacional, son indicativos de que podrían concurrir nuevas importaciones objeto de investigación (tomando en cuenta el lapso en que suelen ocurrir eventos de la naturaleza y magnitud como los involucrados en el concurso que motivó el actual procedimiento).

250. Por lo anterior, con fundamento en los artículos 57 fracción I de la LCE es procedente emitir la siguiente

RESOLUCION

251. Continúa el procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios y se impone una cuota compensatoria de 8.42 por ciento para las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con espesor de pared de 0.562 hasta 1 pulgada (14.3 y 25.4 milímetros, respectivamente), y diámetro exterior mayor a 16 y hasta 48 pulgadas (406.4 y hasta 1,219.2 milímetros, respectivamente), originarias de la empresa Corus UK Limited y provenientes del Reino Unido. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, sin perjuicio de que pudiera clasificarse posteriormente en alguna otra.

252. Las cuotas compensatorias impuestas en el punto anterior de esta Resolución se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento de importación correspondiente.

253. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria a que se refiere el punto 251 de esta Resolución en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

254. Con fundamento en los artículos 7.2 del Acuerdo Antidumping y 65 de la LCE, los interesados podrán garantizar el pago de la cuota compensatoria que corresponda, en alguna de las formas previstas en el Código Fiscal de la Federación.

255. Para el debido ejercicio del derecho a que se refiere el artículo 66 de la LCE, los importadores del producto investigado que deban pagar las cuotas compensatorias señaladas en el punto 251 de esta Resolución no estarán obligados a pagarla si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto al Reino Unido. La comprobación de origen de las mercancías se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias publicado en el DOF del 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 de marzo, 23 de marzo, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005 y 17 de julio de 2008.

256. Con fundamento en los artículos 164 párrafo tercero del RLCE y segundo transitorio de las reformas a la LCE publicadas en el DOF el 13 de marzo de 2003, se concede un plazo de treinta días hábiles, contados a partir del día siguiente a la publicación de esta Resolución en el DOF, para que las partes interesadas comparezcan ante la Secretaría para presentar los argumentos y pruebas complementarios que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

257. La presentación de dichas argumentaciones y pruebas se realizará ante la oficialía 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.

258. 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 éstas los reciban el mismo día en que lo reciba la autoridad, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 de su RLCE.

259. 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.

260. Notifíquese la presente Resolución a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

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

México, D.F., a 13 de mayo de 2009.- El Secretario de Economía, **Gerardo Ruiz Mateos**.- Rúbrica.