

SEGUNDA SECCION

SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCION final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 7315.82.02 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 FINAL DEL EXAMEN DE VIGENCIA DE LA CUOTA COMPENSATORIA IMPUESTA A LAS IMPORTACIONES DE CADENA DE ACERO DE ESLABONES SOLDADOS ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA. ESTA MERCANCIA SE CLASIFICA EN LA FRACCION ARANCELARIA 7315.82.02 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION.

Visto para resolver el expediente administrativo E.C. 08/08, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía ("la Secretaría"), se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Resolución definitiva

1. El 17 de julio de 2003 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 7315.82.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE).

Monto de la cuota compensatoria

2. La Secretaría determinó una cuota compensatoria definitiva de \$0.72 dólares de los Estados Unidos (dólares) por kilogramo a las importaciones originarias de China, incluidas las que ingresen al amparo de la regla octava de las complementarias para la aplicación de la TIGIE.

Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias

3. Con fundamento en los artículos 70, fracción II, 70 A y 70 B de la Ley de Comercio Exterior (LCE), el 22 de febrero de 2008 se publicó en el DOF el Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias, a través del cual se comunicó a los productores nacionales y a cualquier otra persona que tuviera interés, que las cuotas compensatorias se eliminarían a partir de la fecha de su vencimiento, salvo que un productor nacional expresara interés de que se iniciara un procedimiento de examen, en términos de las disposiciones legales aplicables.

Manifestación de interés

4. El 29 de mayo de 2008, Deacero S.A. de C.V. ("Deacero") manifestó interés en que la Secretaría iniciara de oficio el examen de vigencia de la cuota compensatoria. Propuso como periodo de examen el comprendido del 1 de octubre de 2007 al 31 de marzo de 2008. Por escrito del 5 de junio de 2008, Industrial de Alambres S.A. de C.V. ("Industrial de Alambres") también manifestó su interés y propuso el mismo periodo de examen.

5. De conformidad con el artículo 70 B de la LCE, la Secretaría estableció como periodo de examen el comprendido del 1 de abril de 2007 al 31 de marzo de 2008.

Resolución de inicio

6. El 10 de julio de 2008 se publicó en el DOF la resolución por la que se declaró de oficio el inicio del examen de vigencia de la cuota compensatoria, de conformidad con los artículos 11.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("el Acuerdo Antidumping") y 89 F de la LCE.

Convocatoria y notificaciones

7. Conforme a lo dispuesto en el artículo 89 F de la LCE, mediante la publicación a que se refiere el punto anterior la Secretaría convocó a los productores nacionales, importadores, exportadores y a cualquiera otra persona nacional o extranjera que considerara tener interés jurídico en el resultado de este examen para que presentaran los argumentos y pruebas que estimaran pertinentes.

8. Con fundamento en los artículos 51, 84 y 89 F de la LCE, la Secretaría notificó la resolución de inicio de este examen a los productores nacionales y al gobierno de China y les corrió traslado del formulario oficial de examen, con objeto de que comparecieran al presente procedimiento dentro del plazo legal, presentaran la información requerida y formularan sus argumentos.

Empresas comparecientes

9. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 7 y 8 de esta resolución, comparecieron las empresas productoras nacionales, cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

Deacero S.A. de C.V.

Av. Lázaro Cárdenas No. 2333 Ote,
Colonia Valle Oriente, C.P. 66260,
Garza García, Monterrey, Nuevo León.

Industrial de Alambres, S.A. de C.V.

Km. 8 de la carretera Puebla-Valsequillo,
Colonia San Francisco Totimehuacán,
Puebla, Puebla, C.P. 72960

Descripción del producto

10. De acuerdo con la resolución final señalada en el punto 1 de la presente resolución, la mercancía objeto de examen es un producto de alambre de acero al carbono, cortado, doblado y soldado para formar la cadena. Se conoce con el nombre genérico de cadena de acero de eslabones soldados, aunque también tiene las siguientes denominaciones: cadena soldada, cadena pulida, cadena galvanizada, cadena electrogalvanizada, cadena electro-soldada o cadena de eslabón soldado. Estos productos cumplen las especificaciones de las norma ASTM A-413/A-413M-00 (Especificación para cadena de acero al carbón) y de la Asociación Nacional de Productores de Cadena NACM (National Association of Chain Manufacturers).

Tratamiento arancelario

11. El producto objeto de examen se clasifica en la fracción arancelaria 7315.82.02 de la TIGIE. La unidad de medida es el kilogramo, aunque en las operaciones comerciales se usan tinas o costales de 50 kilogramos. La clasificación arancelaria es la siguiente:

Tabla 1. Clasificación arancelaria de las cadenas de acero investigadas

Clasificación arancelaria	Descripción
7315	Cadenas y sus partes, de fundición, hierro o acero.
-Subpartida 1er. nivel	- Cadenas de eslabones articulados y sus partes:
7315.82	-- Las demás cadenas, de eslabones soldados.
7305.82.02	De peso inferior a 15 Kg por metro lineal, extendida, excepto lo comprendido en la fracción 7315.82.01.

12. Las importaciones por la fracción arancelaria 7315.82.02 que se efectúan al amparo de los tratados de libre comercio que México ha suscrito están exentas de arancel, salvo las originarias de Japón que están sujetas a 9 por ciento ad valorem. El resto de las importaciones están sujetas a un arancel de 10 por ciento.

Especificaciones técnicas y características físicas

13. Las características principales que identifican a las cadenas objeto de examen son el diámetro del alambre que forma los eslabones, el largo y ancho de éstos, la resistencia a la tensión (carga de trabajo y de ruptura) y el peso por metro lineal, de acuerdo con información de Deacero (<http://www.deacero.com/Content/Products/Files/Cadenas.pdf>).

14. El diámetro del alambre es relevante en la decisión de compra de los consumidores, pues influye en la resistencia a la tensión de la cadena. Los diámetros más comunes del alambre son 1/8, 3/16, 1/4, 5/16, 3/8, 7/16, 1/2 y 1 pulgada. Deacero afirma que, hasta cierto grado, los diversos diámetros pueden ser intercambiables entre sí, dependiendo de la resistencia a la tensión que tengan y el factor de seguridad que se requiera. En general, la cadena puede comercializarse indistintamente pulida o galvanizada con cinc (salvo en usos donde la resistencia a la corrosión sea importante).

Proceso productivo

15. Los insumos para fabricar la cadena de acero son el alambón y el cinc, cuando el producto final se galvanizó. Otras materias primas son la energía eléctrica, mano de obra y maquinaria especializada.

16. En términos generales, el proceso productivo inicia con la trefilación del alambón en máquinas de estiraje de 1, 3 y 4 pasos. El alambre resultante se limpia con dados de carburo de tungsteno (decapado mecánico) y se embobina en carretes o portarrollos que pasan a una máquina, en donde el alambre se corta para formar los eslabones, que se enganchan para formar la cadena.

17. Los eslabones se sueldan por medio de arco eléctrico. La cadena se somete a diversas pruebas para comprobar que cumple con la longitud determinada, la calidad de la soldadura y la carga mínima especificada por las normas. La cadena se pule o se galvaniza con cinc por inmersión o a través de procesos de electro galvanizado. Finalmente, la cadena se pesa y se empaca en cubetas de plástico de 25 o 50 kilogramos, principalmente, o sacos de diferentes pesos.

Usos

18. La cadena de acero tiene diversos usos. El empleo doméstico es el más común, por ejemplo para cerrar rejas de casas o comercios, impedir el paso en los estacionamientos y restringir el movimiento de mercancía o animales. En el sector agropecuario se utiliza para remolcar cultivos y en los aserraderos para mover o tumbar troncos y para mantenerlos fijos en los contenedores donde se transportan. En la industria del transporte, para remolcar todo tipo de vehículos y, en la construcción, para cargar diversos materiales. Se usa también en los barcos camaroneros para sujetar la red con la que se atrapan los camarones.

19. Deacero afirma que algunos segmentos del mercado prefieren la cadena galvanizada porque ofrece mayor resistencia a la oxidación y tiene una mejor apariencia física; pero puede sustituirse por cadena pulida sin menoscabo de sus funciones, sobre todo cuando los precios son favorables. Los mercados y consumidores de cada cadena son prácticamente los mismos.

Prórrogas

20. Con fundamento en los artículos 6.1 del Acuerdo Antidumping, 82 segundo párrafo de la LCE y 171 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), la Secretaría otorgó las siguientes prórrogas:

- A. Mediante oficios del 13 de agosto, 28 de octubre y 13 de noviembre de 2008, y 12 de febrero de 2009 se otorgó a Deacero prórroga para dar respuesta al formulario oficial y a los requerimientos de información formulados el 15 y 30 de octubre de 2008, y 27 de enero de 2009. Los plazos vencieron el 5 de septiembre, 14 de noviembre y 2 de diciembre de 2008, y 2 de marzo de 2009, respectivamente.
- B. Mediante oficios del 13 de agosto y 5 de noviembre de 2008 se otorgó a Industrial de Alambres prórroga para dar respuesta al formulario oficial y a los requerimientos de información formulados el 15 y 30 de octubre de 2008. Los plazos vencieron el 5 de septiembre y 2 de diciembre de 2008, respectivamente.
- C. Mediante oficios del 28, 29 de octubre y 24 de noviembre de 2008 se otorgó a 4 empresas importadoras y a un productor nacional que no son parte prórroga para dar respuesta a los requerimientos de información formulados el 15 y 30 de octubre de 2008. Los plazos vencieron entre el 7 de noviembre y 2 de diciembre de 2008.

Argumentos y medios de prueba del compareciente**Producción nacional****Deacero, S.A. de C.V.**

21. El 11 de julio de 2008 compareció Deacero. Manifestó lo siguiente

- A. El 29 de mayo de 2008 Deacero manifestó su interés en que se iniciara el examen de la cuota compensatoria impuesta a las cadenas de acero de China y propuso como periodo de examen de octubre de 2007 a marzo de 2008.
- B. Deacero solicitó que el período de examen fuera de un año comprendido de julio de 2007 a junio de 2008, toda vez que se debe abarcar un período representativo en el cual se hayan efectuado importaciones de la mercancía, y que Deacero detectó durante el periodo propuesto un volumen de importaciones objeto de examen 64 por ciento mayor que el detectado durante el periodo establecido por la UPCI.

- C. Deacero considera que deben analizarse las importaciones objeto de examen acumuladas a la fecha más cercana posible a la fecha de inicio del examen, por lo que solicita la modificación del periodo de examen.
- D. De aceptarse la modificación al periodo de examen, Deacero presentará la información que tiene a su alcance y de que tiene conocimiento sobre las importaciones correspondientes al periodo modificado.

22. En esa misma fecha Deacero presentó lo siguiente:

- A. Tabla titulada "Cadena de acero soldada, Importaciones del producto investigado", que contiene el porcentaje de toneladas importadas de China para los periodos de abril de 2007 a marzo de 2008, y de julio de 2007 a junio de 2008.

23. El 25 de agosto de 2008 compareció Deacero para dar respuesta al formulario oficial de examen. Manifestó lo siguiente:

- A. Deacero representa el 36 por ciento del total de la producción nacional. Señala como participantes en la producción nacional a las empresas Industrial de Alambres con el 30 por ciento de la producción nacional, y a la empresa Columbus Mckinnon de México S.A. de C.V. (Columbus Mckinnon) sin especificar el porcentaje de participación.
- B. El código y la descripción arancelaria de las fracciones arancelarias de la TIGIE, a través de las cuales ingresa la mercancía objeto de examen es; "7315.82.02; Cadena de acero de eslabones soldados con peso inferior a 15 kg/m lineal, extendida, excepto lo comprendido en la fracción 7315.82.01".
- C. La unidad de volumen utilizada en las operaciones comerciales y en la TIGIE, para la mercancía objeto del presente examen son los kilogramos.
- D. En la fracción arancelaria 7315.82.02 solamente se clasifica e importa la mercancía objeto de examen.
- E. La mercancía objeto del presente examen se exporta de China.
- F. A partir de 2005 China se ha convertido en un exportador neto de productos siderúrgicos, sobre todo de valor agregado, categoría en la que se encuentra el producto objeto de examen. Si se elimina la cuota compensatoria existe la posibilidad fundada de que las exportaciones del producto objeto de examen penetren al mercado mexicano dada su apertura comercial, dando lugar a la repetición de importaciones de productos provenientes de China en una situación de discriminación de precios.
- G. Se han presentado importaciones del producto objeto de examen a precios inferiores a los prevalecientes en el mercado del país sustituto. Deacero puntualiza que una parte de las importaciones que se atribuyen al Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte como país de venta, conforme a la estadística de comercio exterior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), es de origen y procedencia China. En el caso de las importaciones que registran como país de venta los Estados Unidos, la mercancía simplemente transita por territorio de los Estados Unidos para ser luego exportada a México, surtiéndose así el supuesto de excepción de simple tránsito que hace inaplicable que se tome como precio de la mercancía el precio del país de procedencia de la misma.
- H. Se han presentado importaciones de cadena a precios que, de eliminarse la cuota, arrojarían márgenes considerables de subvaloración con respecto a los precios de productos idénticos de fabricación nacional. Las importaciones estarían comercializándose en territorio nacional con márgenes de subvaloración de cuando menos 27 por ciento.
- I. China ha duplicado sus exportaciones mundiales de cadena de eslabones soldados de 2003 al 2007, ya que han crecido un 107 por ciento.
- J. China posee una considerable capacidad productiva y libremente disponible para exportar el producto objeto de examen. No existe información estadística puntual y disponible para Deacero sobre dicho producto, sobre el potencial productivo de China en materia de alambro de acero, producto que representa el principal insumo para la fabricación del producto objeto de examen. Un análisis arroja una impresionante capacidad productiva en materia de alambro, que respalda la probabilidad fundada de que la misma sea aprovechada en gran medida para fabricar la cadena de acero.

- K.** China se ha convertido en un exportador neto de productos siderúrgicos y en especial de valor agregado desde hace 3 años. De acuerdo con datos presentados por la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO) las exportaciones chinas de productos siderúrgicos continuarían aumentando año tras año, a niveles estimados de 55.875 millones de toneladas para 2008 y de 62.606 millones de toneladas para 2009.
- L.** En lo que respecta a las exportaciones originarias de China hacia México para la fracción específica 7315.82, de acuerdo con datos de "Global Trade Information Services", a través del Instituto Latinoamericano del Fierro y del Acero (ILAFA), se observa un incremento en cada año, pasando de 341 toneladas en el 2003 a 534 toneladas en el 2007, lo que significa un aumento de 57 por ciento a pesar de la existencia de la cuota compensatoria.
- M.** La política tributaria y arancelaria de China incentiva las exportaciones del producto objeto de examen y en México dicha política incentiva su importación.
- N.** El gobierno chino no ha aplicado la medida de gravar con un impuesto las exportaciones de productos de acero terminados comprendidos en la partida 7315. Esto demuestra como el gobierno chino está frenando la exportación de productos siderúrgicos primarios en apoyo a su política económica interna, e incentivando la exportación de productos terminados con valor agregado para mantener su flujo de divisas y su creciente participación en los mercados internacionales.
- O.** La producción y exportación del producto objeto de examen continúa incentivado. Adicionalmente a los beneficios fiscales de los que gozan los productos siderúrgicos de valor agregado, China cuenta con una gran cantidad de programas de subsidios, lo cual establece la probabilidad fundada de que se intensificarán las exportaciones de cadena de acero.
- P.** Dentro de los principales beneficios fiscales que otorga el gobierno chino para las empresas exportadoras destacan los siguientes;
- a.** reducción y reembolso del impuesto sobre la renta para quienes exporten el 70 por ciento de su producción;
 - b.** exención al pago del impuesto al valor agregado para quienes destinen el 100 por ciento de la producción a la exportación;
 - c.** exención de aranceles para quienes exporten la totalidad de su producción;
 - d.** tasas de interés preferenciales para empresas exportadoras que cumplan con algunos requisitos de desempeño; y
 - e.** exención del cumplimiento de obligaciones patronales para quienes exporten la mayoría de su producción.
- Q.** Existen beneficios generales tales como concesiones de inmuebles, energía, recursos en efectivo, conversión de deuda a capital, condonación de deudas, préstamos preferenciales y flexibilidad en materia ambiental, entre otros, así como un control de su moneda, indudablemente, estos programas de beneficios fiscales se contraponen con los compromisos contraídos por China ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) y sobre todo con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y demuestran cómo el sector siderúrgico chino goza de incentivos que hacen que se cometan prácticas de comercio desleal.
- R.** China cuenta con demandas de dumping de otros países contra el producto objeto de examen. Durante el periodo de examen, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia resolvió imponer un derecho antidumping definitivo a las importaciones de cadenas de eslabones soldados originarias de China correspondiente a \$1.82 dólares sobre kilogramo. El Ministerio de Economía y Producción de Argentina estableció una cuota antidumping provisional para las cadenas de eslabones soldados originarias de la China de \$1.83 dólares sobre kilogramo.
- S.** Durante el periodo de examen señalado en la resolución de inicio se realizaron importaciones de la mercancía objeto del presente examen, originarias de China.
- T.** Se tomó el 100 por ciento de las importaciones de la fracción 7315.82.02 originarias de China registradas en la estadística de comercio exterior de la SHCP.
- U.** Con base en investigación de mercados, se localizaron dos puertos de altura chinos en cuya localidad se ubican plantas fabricantes del producto objeto de examen, que son Qingdao y Ningbo.

- V.** Las importaciones realizadas representan lo que sucedería de eliminarse dicha cuota, permitiendo que las cadenas de eslabones soldados de origen chino penetren el mercado mexicano a precios de dumping, las importaciones originarias de China ingresarían a territorio nacional con una subvaloración alrededor del 27 por ciento al eliminarse la cuota compensatoria.
- W.** Con el crecimiento en las exportaciones de China a nivel mundial del 107 por ciento de 2003 al 2007, es claramente previsible que en ausencia de la cuota compensatoria que se examina, China tendría la capacidad exportadora suficiente para colocar en el mercado mexicano cuando menos los volúmenes de exportación previstos y analizados en la investigación de origen, y que ascienden a 700 toneladas anuales.
- X.** Deacero considera que tomando en cuenta el volumen original, se tendría un estimado realista y conservador de aproximadamente 1,400 toneladas anuales, que ingresarían a nuestro país en ausencia de la cuota compensatoria que se examina, representando aproximadamente un 14 por ciento de la producción nacional.
- Y.** El regreso de las importaciones en condiciones desleales se ve apoyado por una gran capacidad productiva de alambón y ésta a su vez por el incremento considerable en la capacidad acerera de China.
- Z.** La cuota compensatoria vigente ha tenido una efectividad relativa, lo que se demuestra por el aumento de 57 por ciento en las exportaciones de cadena de China a México de 2003 a 2007 a pesar de la existencia de la cuota compensatoria. Lo anterior de acuerdo con datos de "Global Trade Information Services", a través de ILAFA, para la fracción específica 7315.82.
- AA.** De eliminarse la cuota compensatoria, el efecto de las importaciones será negativo y perjudicial, provocando una pérdida de ventas nacionales, a partir de la cual los precios sufren un deterioro tal que conlleva pérdida de producción y aumento en capacidad instalada ociosa, lo cual se traduce en un daño importante.
- BB.** De eliminarse la cuota no sólo se daría lugar a la repetición del daño importante a la industria nacional, sino también se pondría en peligro la recuperación de las inversiones que ha realizado la industria nacional para incrementar y hacer más eficiente la producción de cadena de acero de eslabones soldados. Lo anterior debido a que los periodos de amortización de dichas inversiones son largos y dichas inversiones son considerables en relación con el mercado nacional y sus necesidades.
- CC.** La cadena de eslabones soldados es un producto que cuenta con varios usos, llegando a mercados diversos dentro de los que se encuentran las industrias agropecuaria, del transporte, de la construcción, pesquera, así como el uso general o doméstico. Durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria la producción nacional de cadena de acero se encuentra compuesta por tres principales productores que cubren las necesidades del mercado interno: Deacero, Industrial de Alambres y Columbus McKinnon; representando los dos primeros en su conjunto el 66 por ciento de la producción nacional.
- DD.** Durante el periodo de vigencia de la cuota se notó una activa participación en el mercado de las importaciones originarias de Taiwán; sin embargo, a partir de 2007 se puede observar una tendencia a la alza en las importaciones originarias de China.
- EE.** Para el periodo de 2007 a 2012 el gobierno federal a través del "Nuevo Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable" invertirá sustanciales recursos para el mejoramiento del sector agropecuario y pesquero, incluyendo apoyos en la adquisición de equipo para fortalecer los procesos productivos y de comercialización y así potenciar el desarrollo competitivo y sustentable. Dado lo anterior, se prevé un aumento en el consumo de la cadena de eslabones soldados en el país debido el uso intensivo de este producto en los sectores tanto agropecuario como pesquero. Ante la intensificación de las exportaciones chinas de productos siderúrgicos de valor agregado, el mercado mexicano de cadena de eslabones soldados será receptor de cantidades importantes del producto objeto de examen.
- FF.** Las características del mercado internacional descritas en la investigación original prevalecieron durante la vigencia de la cuota compensatoria. En los bloques en los que fue dividido el mercado internacional en dicha investigación (grandes corporaciones en países desarrollados, fabricantes chinos y otros fabricantes en países subdesarrollados) siguen participando los mismos productores, destacando FKI Babcock Robery, LTD., Columbus McKinnon y Peerless Chain Company.

24. En esa misma fecha Deacero presentó lo siguiente:

- A.** Respuesta para el Formulario oficial para examen de vigencia de la cuota compensatoria para productor nacional, economía de no mercado, países miembros de la OMC.
- B.** Anexo 1 "Precio de exportación a México", de cadena de acero, de julio de 2007 a junio de 2008.
- C.** Anexo 2.A "Valor normal, precios en el mercado interno del país sustituto", de Brasil, de cadena de acero de eslabones soldados, de julio de 2007 a junio de 2008.
- D.** Anexo 3 "Indicadores de la Industria Nacional" de cadena de acero.
- E.** Anexo 3.A "Indicadores del productor nacional" de cadena de acero de eslabones soldados, de la empresa Deacero, de 2004 a 2008.
- F.** Anexo 3.A "Indicadores del productor nacional", de cadena de acero de eslabones soldados, de la empresa Deacero, de 2004 a 2008.
- G.** Anexo 4 "Estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía objeto de examen", de cadena de acero, de 2004 a 2008.
- H.** Anexo 5, "Indicadores del mercado del país exportador", de 2005 a 2007, de la empresa Deacero.
- I.** Copia simple de la credencial para votar de Luis Eugenio Leal Rangel, expedida por el Registro Federal de Electores del Instituto Federal Electoral.
- J.** Copia simple del título profesional del Licenciado Luis Eugenio Leal Rangel.
- K.** Copia simple de la cédula profesional número 3748538, del Licenciado Luis Eugenio Leal Rangel, expedida por la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública.
- L.** Carta del 18 de agosto de 2008 de la CANACERO.
- M.** Documento que contiene el cálculo del margen de discriminación de precios.
- N.** Tabla titulada margen de subvaloración, que contiene los precios de importaciones de julio de 2007 a junio de 2008.
- O.** Carta del 6 de junio de 2008, que contiene una cotización de gastos de importación.
- P.** Documento titulado "La industria Siderúrgica Mexicana en el contexto global", de la CANACERO, de enero de 2007.
- Q.** Documento titulado "Capítulo 73, Informe Alarma Temprana a junio de 2007", del ILAFA que habla de la estrategia seguida por China para la exportación de productos siderúrgicos.
- R.** Documento titulado "Comercio Exterior China-América Latina, Anuario 2005-2007" del ILAFA que contiene las exportaciones chinas hacia México del 2005, 2006 y 2007.
- S.** Tabla que contiene las estadísticas de exportación de cadena de acero de eslabones soldados, de 2003 a 2007.
- T.** Carta del 7 de marzo de 2008 del American Iron and Steel Institute, Steel Manufacturers Association, Specialty Steel Industry of North America, Canadian Steel Producers Association y la CANACERO, a los Estados miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que trata de las estrategias de exportación de los productos siderúrgicos de China, en inglés, sin traducción al español.
- U.** Documento titulado "Government Policies and Measures", con traducción al español, que habla sobre la devolución del IVA de China a sus exportaciones.
- V.** Tabla titulada "Adjustment of Temporary Tariff of Exports", con traducción parcial al español, que habla sobre la tarifa temporal de exportaciones de diversas tarifas arancelarias.
- W.** Documento titulado "Importa México más acero de China", que habla sobre las importaciones de acero de México.
- X.** Tabla titulada "Comportamiento del tipo de cambio" de enero de 2003 a mayo de 2008.
- Y.** Tabla que contiene el tipo de cambio del dólar, de enero de 2003 a junio de 2008.
- Z.** Documento titulado "Evolución de la tasa de importación general de cadena de acero de eslabones soldados".

- AA.** Documento titulado “US steelmakers attack subsidies for China industry”, con traducción al español, que habla sobre los subsidios chinos.
- BB.** Copia simple del artículo titulado “Acotaciones comerciales para el dragón” publicado en el periódico Excelsior, del 1 de agosto de 2007.
- CC.** Documento que habla sobre los beneficios otorgados por el gobierno chino a sus exportaciones.
- DD.** Documento titulado “Notice of final determination of sales at less than fair value: Certain tissue paper products from the Peoples Republic of China” del 14 de febrero de 2005, con traducción parcial al español.
- EE.** Documento titulado “Notice of final determination of sales at less than fair value: Chlorinated Isocyanurates from the Peoples Republic of China” del 10 de mayo de 2005, con traducción parcial al español.
- FF.** Documento titulado “Notice of final determination of sales at less than fair value and negative final determination of critical circumstances: Certain color Television Receivers from the Peoples Republic of China” del 16 de abril de 2004, con traducción parcial al español.
- GG.** Documento titulado “Regulations and Procedures Technical Advisory Committee; Notice of Partially Closed Meeting” del 18 de febrero de 2003, con traducción parcial al español.
- HH.** Documento titulado “El síndrome de China”, que habla de los subsidios chinos.
- II.** Documento titulado “North American Free Trade Agreement (NAFTA), Steel Industry Perspective on Chinas Recent Steel Policy”, que habla sobre la perspectiva de la industria siderúrgica sobre la política siderúrgica china, con traducción al español.
- JJ.** Carta del American Iron Steel Institute del 6 de septiembre de 2005, que habla de los compromisos de China con la OMC, con traducción parcial al español.
- KK.** Artículo titulado “US renews push on China over yuan policy” obtenido de la página de Internet <http://www.news.yahoo.com>, del 20 de septiembre de 2005, que habla de la presión de Estados Unidos sobre la política del yuan, con traducción al español.
- LL.** Documento titulado “Chinese Currency Manipulation Fact Sheet” de abril de 2005, con traducción parcial al español.
- MM.** Página del Protocolo de Adhesión de China a la OMC.
- NN.** Documento titulado “Written comments submitted on behalf of the China currency coalition”, con traducción parcial al español.
- OO.** Documento titulado “US Steel Industry Supports the Non-Market Economy Trade Remedy Act of 2007”, de marzo de 2007, con traducción parcial al español.
- PP.** Impresión del Diario Oficial de Colombia, del 20 de abril de 2007, sobre la decisión final de la investigación por dumping a las cadenas de eslabones originarias de China.
- QQ.** Resolución 278/2008 del Ministerio de Economía y Producción de Argentina donde se establece una cuota para las importaciones de cadena de eslabones de China.
- RR.** Tabla titulada “Importaciones investigadas analizadas”.
- SS.** Dos cartas del 17 de marzo de 2003, que contienen cotizaciones por flete de cadenas de acero.
- TT.** Estudio de mercado sobre el mercado interno del producto objeto de examen en el país sustituto empleado en la investigación ordinaria, sin traducción al español.
- UU.** Cálculo del margen de discriminación de precios.
- VV.** Documento titulado “China’s wire rod industry: key statistics”, que habla de la industria del alambón en China, con traducción al español.
- WW.** Dos tablas tituladas “Capacity expansion”, con traducción parcial al español.
- XX.** Tabla titulada “Indicadores sin eliminar la cuota compensatoria”.
- YY.** Tabla titulada “Indicadores al eliminar la cuota compensatoria”.
- ZZ.** Documento titulado “Metodología de proyecciones indicadores de la solicitante sin eliminar la cuota compensatoria”.

- AAA.** Documento titulado “Metodología de proyecciones indicadores de la industria nacional sin eliminar la cuota compensatoria”.
- BBB.** Documento titulado “Metodología de proyecciones indicadores de la solicitante al eliminar la cuota compensatoria”.
- CCC.** Documento titulado “Metodología de proyecciones indicadores de la industria nacional al eliminar la cuota compensatoria”.
- DDD.** Tabla de índice de precios del acero de China contra el mundo.
- EEE.** Escenario de capacidad ociosa, una vez que entren las importaciones originarias de China.
- FFF.** Tabla de integración de ventas de cadena de acero de eslabones soldados en unidades, de la empresa Deacero.
- GGG.** Tabla de integración de ventas de cadena de acero de eslabones soldados en moneda nacional.
- HHH.** Tabla de integración de precios unitarios de ventas de cadena de acero de eslabones soldados.
- III.** Tabla de importaciones de cadena china a depósito fiscal, de julio de 2007 a junio de 2008.
- JJJ.** Tablas de las exportaciones de cadena de todos los orígenes, de enero de 2003 a junio de 2008.
- KKK.** Documento que contiene las acciones del “Nuevo Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable”.
- LLL.** Lista de los principales clientes de Deacero, de julio de 2005 a junio de 2008.
- MMM.** Estados financieros dictaminados de Deacero, del 31 de diciembre de 2005 y 2004, del 31 de diciembre de 2006 y 2005, y del 31 de diciembre de 2007 y 2006.
- NNN.** Tabla de estadística de exportación de cadena de aceros de eslabones soldados de China, de 2003 a 2007.
- OOO.** Tabla de medidas antidumping en contra de China, con traducción parcial al español.

Industrial de Alambres S.A. de C.V

25. El 26 de agosto de 2008 compareció Industrial de Alambres para dar respuesta al formulario oficial de examen. Manifestó:

- A.** Industrial de Alambres, Deacero y Columbus Mckinnon son fabricantes nacionales de la mercancía objeto de examen.
- B.** El código y descripción de las fracciones arancelarias de la TIGIE, a través de las cuales ingresa la mercancía importada objeto del presente examen es; “7315.82.02, Cadena de Acero de eslabones soldados con peso inferior a 15 kg/m lineal, extendida, excepto lo comprendido en la fracción 7315.82.01”
- C.** La unidad de volumen utilizada en las operaciones comerciales normales y en la TIGIE es el kilogramo.
- D.** Por la fracción arancelaria señalada sólo ingresa la mercancía importada objeto del examen y ninguna otra.
- E.** China es el país de origen desde el cual se exporta la mercancía objeto del presente examen en condiciones de discriminación de precios.
- F.** Industrial de Alambres sostiene que la práctica desleal de comercio ha continuado, al haber detectado en el mercado importaciones de cadena de origen chino. Conforme a información obtenida de la estadística de aduanas identificó importaciones a precios muy reducidos.
- G.** De eliminarse la cuota compensatoria, los precios serían previsiblemente menores, aun respecto a los del producto nacional, causando un daño considerable que incluso pudiere ocasionar el cierre de la línea de fabricación.
- H.** La práctica de dumping de China también se registra en otros países. Industrial de Alambres tiene información en el sentido de que tanto Colombia como Argentina han impuesto cuotas compensatorias de \$1.82 y \$1.83 dólares por kilogramo respectivamente, que son más del doble de las que prevalecen en México (\$0.72 dólares por kilogramo) lo que demuestra que China vende en dumping su cadena a nivel mundial.

- I. Industrial de Alambres estima que de eliminarse la cuota compensatoria se intensificaría el comercio desleal que existe, del producto objeto del examen, pues se ha importado el producto con márgenes de dumping, por lo que la efectividad de la cuota ha sido relativa y requiere que cuando menos se mantenga para evitar la repetición o continuación del daño.
 - J. El producto chino sigue ingresando a precios reducidos, por lo que de eliminarse la cuota compensatoria los volúmenes de importaciones se incrementarían muy rápido, e ingresarían a menor precio. Lo anterior afectaría la participación de mercado del producto nacional en forma importante, con el consiguiente deterioro en sus ventas, producción, utilización de capacidad y finanzas.
 - K. Sin cuota los precios de las importaciones chinas se colocarían por debajo de los precios nacionales, que no remuneran al productor pues sólo lo compensan de los constantes aumentos de precios de las materias primas e insumos para la elaboración de cadena. Si se elimina la cuota y los precios se deprimieran, los productores nacionales no estarán en condiciones de sufragar los aumentos de costos, haciendo invisible su operación y creándose condiciones para el cierre de operaciones.
 - L. El periodo de vigencia de la cuota compensatoria debe extenderse, pues no han cesado las prácticas desleales de los exportadores chinos, que continúan exportando a México, y la producción nacional continúa en precarias condiciones de operación, principalmente derivadas de bajas en la actividad económica que se avecinan y altas en los precios de sus materias primas e insumos.
 - M. La recesión en el mercado de los Estados Unidos afectará las exportaciones de cadena de origen nacional, lo que repercutirá negativamente en la salud financiera de la producción nacional, aunado a una pérdida cambiaria que resta competitividad.
 - N. El mercado interno registrará poco o nulo crecimiento, y los precios de materias primas e insumos se encuentran en franco aumento para la fabricación de la cadena de acero.
 - O. El producto objeto de examen no ha registrado variaciones en cuanto a su producción, canales de distribución, comercialización u otros relevantes.
 - P. Durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria, el crecimiento del mercado nacional de cadena ha sido muy pequeño o casi nulo. El mercado nacional lo siguen abasteciendo los mismos fabricantes, y solamente se han agregado importadores nacionales y transnacionales.
 - Q. No se tiene conocimiento de ningún fabricante que pretenda participar en el mercado de cadena. Si la cuota compensatoria se mantiene seguirán los mismos fabricantes, en caso contrario se verían obligados a bajar la producción al mínimo o a cerrar las plantas de producción.
 - R. Industrial de Alambres reitera que los constantes cambios económicos a nivel mundial y el desmedido incremento en los precios de materia prima (alambrón) han obligado a los productores nacionales a repercutir dichos incrementos al consumidor final, mas dichas alzas de precios no han traído beneficio alguno ya que estos aumentos han sido para resarcir el incremento de la materia prima, por lo que sólo han sido en beneficio de los productores de alambrón.
 - S. Si se elimina la cuota compensatoria y se reducen los precios con motivo de las importaciones no existe viabilidad productiva para la producción nacional, la cual dicho sea de paso no podrá exportar ante la recesión en los mercados mundiales y la falta de un tipo de cambio competitivo.
- 26.** En esa misma fecha Industrial de Alambres presentó lo siguiente.
- A. Formulario oficial para examen de vigencia de la cuota compensatoria para productor nacional, economía de no mercado, países miembros de la OMC.
 - B. Anexo 1 "Precio de exportación a México", de cadena de acero, de julio de 2007 a junio de 2008.
 - C. Anexo 2.A "Valor normal, precios en el mercado interno del país sustituto", de Brasil, de cadena pulida y galvanizada para junio y julio de 2007 y 2008.
 - D. Anexo 3 "Indicadores de la Industria Nacional" de cadena de acero.
 - E. Anexo 3.A "Indicadores del productor nacional" de cadena de acero Industrial de Alambres, de 2003 a 2008.
 - F. Anexo 4 "Estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía objeto de examen", de cadena de acero, de 2003 a 2008.

- G. Copia simple de la credencial para votar de Leopoldo Hernández Aguilar, expedida por el Registro Federal de Electores del Instituto Federal Electoral.
- H. Copia simple de la cédula profesional número 714823, del Ingeniero Leopoldo Hernández Aguilar, expedida por la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública.
- I. Carta del 18 de agosto de 2008 de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero.
- J. Tabla titulada "Importaciones investigadas analizadas" que contiene las empresas importadoras, y el país de origen de la mercancía, de julio de 2007 a junio de 2008.
- K. Documento titulado "Resolución 278/2008" que contiene la resolución por la que se impone una cuota compensatoria a las exportaciones de cadena de acero de China a la República de Argentina.
- L. Correo electrónico del 20 de agosto de 2008, que contiene referencias de precios de la cadena de acero en Brasil.
- M. Tabla titulada "Margen de Subvaluación de Precios", de julio de 2007 a junio de 2008.
- N. Tabla titulada "Ventas internas de Industrial de Alambres", de julio de 2007 a junio de 2008.
- O. Copia simple de 10 facturas de la empresa Siderúrgica Lázaro Cárdenas las Truchas S.A. de C.V., de noviembre de 2007 a agosto de 2008.
- P. Relación de principales clientes de cadena de acero de 2006 a 2008.
- Q. Estados financieros dictaminados de la empresa Industrial de Alambres, de 2005, 2006, y 2007.

Contraargumentaciones o réplicas

27. De conformidad con el segundo párrafo del artículo 89 F de la LCE, la Secretaría otorgó a las partes interesadas un plazo de 8 días para que presentaran sus contraargumentaciones o réplicas a la información presentada por sus contrapartes. Sin embargo, no comparecieron importadores, exportadores ni otras personas, con excepción de los productores nacionales, por lo que no se presentaron réplicas.

Argumentos y pruebas complementarias

28. Con fundamento en los artículos 6.1 y 11.4 del Acuerdo Antidumping y 89 F fracción I de la LCE, el 1 de diciembre de 2008 la Secretaría notificó a las partes interesadas la apertura del segundo periodo probatorio para que presentaran los argumentos y pruebas complementarias que estimaran pertinentes. El plazo venció el 26 de enero de 2009.

Producción nacional

Deacero, S.A. de C.V.

29. El 26 de enero de 2009 Deacero manifestó.

- A. Deacero presenta información de la práctica desleal que practica China sobre el alambón, que es la principal materia prima utilizada para la fabricación de la cadena de acero de eslabones soldados.
- B. En septiembre de 2008 existió una diferencia de 500 dólares entre el precio del alambón de Estados Unidos y el de origen chino, lo cual representa una diferencia de 71 por ciento.
- C. El 15 de enero de 2009 la Unión Europea estableció una cuota compensatoria provisional de 25 por ciento al alambón originario de China, con lo que se demuestra la distorsión que ocasiona al mercado el comercio desleal practicado por China.
- D. Dado que el alambón está siendo comercializado a precios muy por debajo del mercado, resulta inminente que la cadena, producto derivado del alambón, siga la misma tendencia.

30. En esa misma fecha Deacero presentó lo siguiente.

- A. Impresión de la página de Internet <http://Chinafastener.com>, sobre un artículo acerca de la imposición de una cuota compensatoria provisional de 25 por ciento por parte de la Unión Europea sobre las importaciones de alambón de China.

Requerimientos de información a partes interesadas

31. Con fundamento en el artículo 54 de la LCE, la Secretaría requirió a Deacero las pruebas, información y datos que estimó pertinentes.

Producción nacional**Deacero, S.A. de C.V.**

32. El 10 de septiembre de 2008 en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Deacero presentó:

- A.** Traducción al español de la carta del 7 de marzo de 2008 a miembros del NAFTA.
- B.** Traducción al español de un estudio sobre el mercado interno del producto objeto de examen en el país sustituto, empleado en la investigación ordinaria.
- C.** Traducción al español del documento titulado "Brazilian market for welded chains" que contiene el reporte de un consultor especializado en el país sustituto.

33. El 13 de noviembre de 2008, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Deacero señaló:

- A.** Deacero reitera que se debe extender el periodo que cubren las importaciones del producto objeto de examen, en razón del lapso que ha transcurrido de marzo a noviembre de 2008 y sobre todo por las recientes resoluciones de la autoridad en que se han establecido periodos más amplios para evaluar cuestiones como el daño a la industria o el dumping, siendo el volumen de importaciones un elemento crucial en dicho análisis. Este criterio es confirmado en diversos informes de grupos especiales de la OMC.
- B.** Las cadenas de eslabones soldados son elaboradas a partir de alambre de acero al carbono cortado, doblado y soldado para formar la cadena. En el mercado mexicano se puede encontrar cadena de acero de eslabones soldados de origen chino de diferentes diámetros, entre los que se encuentran principalmente los de 1/4", 3/8", 5/16", 1/2" y 3/16" en diversas presentaciones, siendo la más común en cubetas de 25 y 50 kilogramos.
- C.** Los acabados en que se presenta el producto puede ser: cadena pulida o cadena galvanizada (cincada). Pero el mercado y la decisión de compra no se rigen con base en esta característica, salvo cuando la resistencia a la corrosión sea importante.
- D.** El principal parámetro buscado en la cadena de eslabones soldados es su resistencia a la tensión, misma que depende del diámetro del alambre con que es fabricada la cadena; dicha característica es determinante en la decisión de compra del consumidor.
- E.** De lo anterior se desprende que los acabados de la cadena, salvo para los usos donde la resistencia a la corrosión es importante, son sustituibles uno con otro, tanto técnica como comercialmente. Los diversos diámetros son intercambiables entre sí hasta cierto grado en función de la resistencia mecánica a la tensión que representan y el factor de seguridad que se requiera para la aplicación en particular.
- F.** El acabado más común de la cadena es el pulido que requiere un proceso menor que el cincado. Este último implica la aplicación por inmersión o electrolisis de una capa de cinc, cuyo costo es directamente proporcional a la cantidad y el precio del cinc empleado.
- G.** La cadena cincada es ligeramente más cara que la pulida, dado su agregado de cinc; pero la demanda en función del diámetro establece los niveles de precios.
- H.** Deacero no proporciona la identificación específica de cada uno de los tipos de cadenas de acero de eslabones soldados exportados a México del producto que ingresa por la fracción arancelaria 7315.82.08 de TIGIE, ya que no tiene conocimiento de que exista dicha fracción en la TIGIE.
- I.** Las características físicas de la mercancía son las siguientes:
 - a.** la cadena de acero de eslabones soldados de Brasil es un producto de alambre de acero al carbono, cortado, doblado y soldado para formar la cadena;
 - b.** en el mercado brasileño se puede encontrar este tipo de cadena de diámetros que van desde los 2.5 milímetros (3/32") hasta los 25.4 milímetros (1");
 - c.** los acabados en los que se presenta el producto brasileño son: cadena pulida y cadena galvanizada;
 - d.** en China estas características son exactamente las mismas, siendo un producto de alambre de acero al carbono, cortado, doblado y soldado para formar la cadena;

- e. las cadenas de eslabones soldados originarias de China que han ingresado a territorio nacional han sido de diámetros 1/4", 3/8", 5/16", 1/2" y 3/16", los cuales pueden encontrarse de igual manera en territorio brasileño y;
 - f. los acabados que presenta el producto chino son los mismos que del producto brasileño, manejando tanto cadena pulida como cadena galvanizada.
- J. El producto originario de Brasil y el producto originario de China pueden ser intercambiados entre sí porque tienen las mismas características físicas. Incluso los diversos diámetros de las cadenas pueden ser intercambiables entre sí hasta cierto grado, en función de la resistencia mecánica a la tensión que representan y el factor de seguridad que se requiera para la aplicación en particular. Lo mismo sucede con los acabados de la cadena, salvo para los usos donde la resistencia a la corrosión es importante.
- K. El proceso productivo para la cadena de eslabones soldados de Brasil, incluye los siguientes elementos:
 - a. parte de alambro y alambre adquiridos de grandes proveedores brasileños tales como Belgo Mineira y Gerdau Siderurgia;
 - b. cuenta con máquinas "Wafios" importadas de Alemania y máquinas "Vitari" importadas de Italia, las cuales dan el formado, soldado y calibrado a las cadenas;
 - c. se utiliza una soldadura de resistencia eléctrica;
 - d. cuenta con máquinas de pulido y líneas de galvanizado;
 - e. las cadenas son empacadas y comercializadas en presentaciones de 1.5, 25 y 50 kilogramos.
- L. China cuenta con los mismos elementos productivos, con el siguiente proceso:
 - a. alambro;
 - b. trefilado negro en seco (estiraje de alambre negro);
 - c. formado de cadena;
 - d. soldadura de eslabones "nones";
 - e. soldadura de eslabones "pares";
 - f. calibrado de cadena;
 - g. pulido de cadena;
 - h. galvanizado (aplicación de cinc), y
 - i. empaque de cadena.
- M. En China y Brasil se utilizan procesos productivos a base de maquinaria que parten de la tecnología "Wafios", lo cual hace que ambos procesos sean tecnológicamente equiparables.
- N. En China y Brasil se cuenta con abasto de materia prima (alambro de acero, alambre y cinc) y se comercializa en medidas y presentaciones que corresponden a normas y requerimientos específicos de mercado; por lo que la industria de ambos países desde el punto de vista productivo y comercial comparten elementos comunes.
- O. Tanto en Brasil como en China se comercializan idénticos diámetros de cadena; pero en Brasil son las fuerzas del mercado las que establecen los niveles de precio, mientras que en el caso de China el proceso de formación de precios obedece a un intervencionismo estatal; lo cual explica en gran medida la diferencia que hay entre los precios en ambos mercados.
- P. Tanto Brasil como China fabrican cadena de eslabones soldados de calidad equivalente, toda vez que deben cumplir con las normas de calidad internacionales asentadas en las Normas ASTM A-413 y ASTM A-413M-00 "Standard Specification for Carbon Steel Chain" (Especificaciones Estándar para la Cadena de Acero al Carbono).
- Q. En China y en Brasil la cadena de acero de eslabones soldados es clasificada en la fracción arancelaria 7315.82.00.
- R. En Brasil y en China la cadena de acero de eslabones soldados se comercializa a niveles mayorista y minorista; pero en China se tiene un mayor énfasis en la exportación.

- S.** Deacero tiene conocimiento que tanto en Brasil como en China los recursos de manufactura y mano de obra para producir cadena de acero de eslabones soldados son dedicados (sic) y no compartidos con otros productos.
- T.** Deacero tiene conocimiento que en los mercados de los diversos países, la cadena de acero de eslabones soldados es un “commodity” en el cual el precio es un factor determinante en su comercialización, no siendo relevantes ni la marca ni el prestigio comercial.
- U.** Siempre que se comparen cadenas pulidas y galvanizadas con las de su mismo género, no se requiere hacer ningún ajuste por diferencias físicas entre ambos productos. En cuanto a términos y condiciones de venta, los precios empleados para los respectivos cálculos de margen de dumping ya contemplan ajustes por fletes, transporte, seguro y otros conceptos a fin de hacerlos comparables a nivel ex-Works.
- V.** Deacero tiene conocimiento que los ajustes que deben realizarse para poder comparar equitativamente la cadena de eslabones soldados de China y la de Brasil, corresponden a ajustes del 17 por ciento por impuesto al valor agregado en el caso de China; mientras que para el caso de Brasil, existen impuestos internos aplicables tales como el Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS), el cual oscila del 12 al 18 por ciento, el PIS/COFINS, relativo a contribuciones de seguridad social correspondiente a un 3.65 por ciento, más el Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI), correspondiente a un 15 por ciento.
- W.** De la documentación de importación que Deacero tuvo a la vista, seleccionó una muestra representativa de operaciones que especifican las medidas para cada tipo de cadena y que dan cuenta del 71 por ciento del volumen de las importaciones realizadas en el periodo abril 2007 a junio 2008.
- X.** Del total de importaciones examinadas durante el periodo de abril 2007 a junio 2008, Deacero detectó las siguientes categorías:
- a.** Importaciones directas de China, que representan 24.22 toneladas (27 por ciento del total); mercancía que fue embarcada de China al puerto de Manzanillo, México.
 - b.** Importaciones cuyo país vendedor es el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, que representan 43.875 toneladas (49 por ciento del total); mercancía que fue embarcada de China al puerto de Manzanillo, México.
 - c.** Importaciones cuyo país vendedor son los Estados Unidos que representan 22.63 toneladas (24 por ciento del total). De su documentación de importación se desprende que, aquellas que se efectuaron vía una subsidiaria estadounidense del importador mexicano se realizaron directamente, simplemente transitando, sin pasar por intermediarios ni sufrir transformación alguna; es decir, es una operación en la que intervienen partes relacionadas que deben considerarse como una sola para efectos de este análisis; y por otra parte, existe un número menor cuya documentación de importación no establece claramente la forma en la que fue importada y vendida a México, por lo que no se tiene certeza de su condición.
 - d.** Deacero pide que la documentación de importación antes mencionada se solicite a la Administración Central de Contabilidad y Glosa de la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria (SAT) para que se integre al expediente administrativo de la presente investigación y se tenga a Deacero ofreciendo la prueba de inspección sobre dichos documentos.
- Y.** En la documentación que fue fuente de información de las referencias de precio de exportación a México se establecen fechas y tipos de cambio aplicables a dichas referencias; pero los precios de exportación referidos no se consignan en dichas facturas como sujetos a descuentos, bonificaciones u otros ajustes a precios, por lo que Deacero estima dado su nivel, que se trata de precios netos.
- Z.** Brasil es considerado por analistas internacionales como un país con un nivel de desarrollo económico comparable al de China (según informe del banco de inversiones Goldman Sachs de 2003: Dreaming with BRICs: The Path to 2050).

- AA.** Un ejemplo de la similitud en los niveles de desarrollo económico entre China y Brasil es el hecho de haber sido agrupados como integrantes del conjunto denominado BRIC (Brasil, Rusia, India y China), en razón de que cuentan con potencial económico suficiente para tomar un papel dominante dentro de algunas décadas, toda vez que tienen en común particularidades tales como una gran población, un enorme territorio y una gran cantidad de recursos naturales. En los últimos años ambos países han presentado cifras de crecimiento tanto en su Producto Interno Bruto como en su participación de comercio. Brasil es la mayor economía de América del Sur, y desde hace tiempo es considerado como un país capaz de alcanzar niveles de crecimiento similares a los de Asia, dada su enorme población, riqueza de recursos naturales y cultura empresarial; lo cual indica niveles de desarrollo económico homologables.
- BB.** En el sector productivo investigado en Brasil prevalecen condiciones de economía de mercado, toda vez que la participación e interferencia gubernamental ha desaparecido a partir de principios de los 90 mediante acciones de privatización de la industria siderúrgica y eliminación de controles de precios que hasta entonces estuvieron vigentes.
- CC.** De acuerdo con un reporte del Comité de Subsidios y Medidas de Subvención de la OMC, Brasil no otorga subsidios específicos al sector productivo investigado, sólo los otorga para los sectores de tecnología de información, desarrollo tecnológico y ciertas regiones del país. De lo que se desprende que el sector productivo investigado no se encuentra incentivado por el gobierno.
- DD.** En cuanto a controles de precios y participación de la propiedad estatal en las empresas productoras de la mercancía investigada; a partir de la década de los 90 Brasil sufrió un importante cambio en el ámbito económico-comercial ya que la liberación económica y la estabilización monetaria trajeron consigo la terminación de la aplicación de los mecanismos de control de precios y la privatización de las industrias manufactureras y los servicios de utilidad pública. Prevalecen condiciones de economía de mercado debido a que el Estado Brasileño no interfiere en la determinación de los precios del producto investigado.
- EE.** Tomando como referencia el reporte del consultor especializado de la contestación al formulario oficial de Deacero, se determina que el mercado doméstico de Brasil es activo en cuanto al comercio de la cadena de acero de eslabones soldados, ya que existen 4 grandes productores con una producción para 2008 de 640 toneladas al mes, y anualmente destinan al mercado exterior aproximadamente 217 toneladas, quedando 7,463 toneladas al año para el mercado doméstico. Mismo que presenta una intensa competencia de importaciones, 82 por ciento de las cuales provienen de China y de zonas territoriales controladas por Hong Kong. Asimismo, Brasil forma parte de la OMC y es considerada como una economía de mercado.
- FF.** Brasil tiene amplia disponibilidad de alambón al igual que China, ambos se encuentran entre los 10 primeros productores de alambón a nivel mundial; ocupando China el primer lugar con 79,431,000 toneladas en el 2007 y Brasil ocupa el sexto lugar con una producción de 3,197,000 toneladas en el mismo año.
- GG.** Brasil no está siendo investigada por países miembros de la OMC en materia de dumping o subvenciones ni se le han impuesto medidas antidumping o compensatorias vigentes en relación con el producto objeto de examen. Lo anterior deriva de que el producto objeto de examen no aparece en el listado obtenido a través del Instituto Brasileño de Siderurgia, que detalla los productos siderúrgicos de origen brasileño sujetos a cuotas compensatorias o a investigaciones por dumping y subvenciones.
- HH.** Al no existir información específica sobre cadena de acero de eslabones soldados que permita hacer un comparativo con información relevante de los principales indicadores económicos de Brasil y China, con las observaciones y comentarios que demuestren la similitud de ambas economías, y la propuesta de Brasil como país sustituto; se presenta un cuadro comparativo de alambón de hierro o acero como el producto desagregado inmediato y empleado principalmente como insumo para la fabricación del producto objeto de examen. En dicho cuadro se puede apreciar que ambos países se encuentran en los primeros diez lugares a nivel mundial con los principales indicadores relevantes.
- II.** Tanto China como Brasil debido a la importante capacidad productiva con la que cuentan para la elaboración de alambón, son considerados exportadores netos de este producto.
- JJ.** De igual manera, China y Brasil se encuentran dentro de los principales consumidores de alambón, ocupando China el primer lugar de este producto con un volumen de 75,851,000 toneladas en el 2007, mientras que Brasil ocupó el octavo lugar de consumo de alambón en ese mismo año con 2,564,000 toneladas.

- KK.** El Consumo Nacional Aparente (CNA) del mercado brasileño para las cadenas de acero de eslabones soldados en el 2008 es de 10,360 toneladas.
- LL.** El mercado doméstico brasileño es de aproximadamente 10,360 toneladas al año, medido en términos de consumo aparente, y es abastecido principalmente por fuentes domésticas que representan un 74 por ciento de dicho consumo, quedando el resto en manos de importaciones. Las exportaciones son marginales y solamente representan un 2 por ciento del CNA.
- MM.** Al comparar las medidas y acabados de las cadenas brasileñas, se puede demostrar que los precios internos de Brasil utilizados para el cálculo del valor normal, corresponden al producto similar para cada uno de los tipos de cadena que ingresaron a territorio mexicano. Para ambos casos, las medidas y acabados de la cadena de acero de eslabones soldados son los mismos.
- NN.** Los precios utilizados para efectos de determinar el valor normal, corresponden a aquellos reportados por el consultor especializado como provenientes de las 4 empresas más importantes en la producción de cadena de acero de eslabones soldados, que conjuntamente atienden un 95 por ciento del mercado interno de Brasil, por lo cual sus precios recabados en el curso de operaciones normales son representativos para efectos del presente examen.
- OO.** Deacero no cuenta con información de costos de producción en Brasil y la información no estuvo al alcance del consultor especializado. Sin embargo, tomando en consideración el precio promedio del alambrón para el primer semestre del 2007, el cual fue de 0.725 dólares por kilogramo, se puede concluir que los precios para la cadena de acero de eslabones soldados en Brasil reportados por el consultor especializado, que oscilan entre los 2.07 y 4.03 dólares por kilogramo corresponden a operaciones comerciales normales y a precios de mercado. Lo anterior se basa en que estos precios de la cadena son suficientes para absorber los costos asociados con la fabricación de este producto y tener una utilidad, ya que el alambrón representa aproximadamente el 50 por ciento del costo de la cadena, dejando un amplio margen para recuperar costos y dejar ganancia para el productor.
- PP.** Tal como se expresa en el reporte de consultor especializado los precios de los productores brasileños corresponden a precios ex – fábrica y no contienen impuestos internos. A estos precios se les denomina en dicho reporte “Precios Ex – Taxes” o “Precios sin impuestos”.
- QQ.** Como fuente de información para las referencias de precios de Brasil, fechas y tipos de cambio, se utilizó el estudio de un consultor especializado.
- RR.** Los precios son netos de descuentos o ajustes que se efectúan por periodos anuales para actualizar las listas de precios de los fabricantes, y además se establecen dichas referencias considerando ajustes a los impuestos aplicables en Brasil, por lo cual se trata de precios ex-Works sin descuentos, bonificaciones y cargas tributarias.
- SS.** La metodología para obtener las referencias, se basó en investigación directa del consultor especializado con los 4 productores representativos de Brasil que en su conjunto dan cuenta de más del 90 por ciento de la producción nacional del producto objeto de examen, y la información sobre impuestos proviene de las fuentes oficiales que los establecen.
- TT.** Respecto a la referencias de precios, se utilizó la referencia de un productor brasileño que da cuenta de más del 60 por ciento de la producción nacional del producto objeto de examen, y sobre el cual se tiene información correspondiente al periodo de examen establecido. Cabe mencionar que Deacero ha aportado información sobre los 4 productores, correspondiente a un periodo mucho más reciente y que abarca hasta junio de 2008.
- UU.** El consultor especializado se basó en tipos de cambio cotizados por el Banco Central del Brasil.
- VV.** Para determinar el valor normal se utilizaron referencias de precios singulares de cada uno de los tipos de cadena de acero de eslabones soldados, correspondientes al productor dominante en el mercado (63 por ciento), toda vez que fueron las únicas referencias de precio disponibles que se ajustaron al periodo de examen establecido, no obstante reportarse otras referencias correspondientes a fechas posteriores a dicho periodo, por lo cual, este punto no corresponde al concepto de valor normal para efectos del presente examen.
- WW.** En cuanto al precio de exportación, se obtuvo un precio promedio ponderado del volumen importado de cada medida correspondiente a la única operación de importación que se registró en el periodo de examen establecido, efectuándose la ponderación en función del volumen importado.

34. En esa misma fecha, Deacero presentó lo siguiente:

- A.** Anexo 1 “Información para cálculo de precio de exportación y valor normal para periodo abril de 2007 a marzo de 2008”, con información adicional para junio de 2008, cuya fuente de información son diversos documentos de importación; reporte final del mercado brasileño de cadenas de eslabones soldados de fecha 20 de agosto de 2008 y listas de precios.
- B.** Anexo 2 “Importancia del diámetro en las cadenas de acero de eslabones soldados.
- C.** Documento titulado “Características de cadenas brasileñas”, listado de precios, catálogo de principales productores proporcionados en estudio de consultor especializado.
- D.** Documento titulado “Características de cadenas chinas”, catálogos de productores chinos de la página de Internet http://www.asia-chain.com/html/products_a01.htm, con traducción al español.
- E.** Documento titulado “Qingdao Jinfer International Trading Co., Ltd., Product Groups,” cuya fuente de información es la página de Internet <http://www.made-in-china.com>; con traducción al español.
- F.** Documento titulado “Proceso productivo de cadena en Brasil”, cuya fuente de información es Setepla Tecnometal.
- G.** Documento titulado “Tecnología Wafios utilizada en los procesos productivos de cadena en China”.
- H.** Documento titulado “Rudong Chain Works” cuya fuente de información es la página de Internet <http://www.made-in-china.com>; con traducción al español.
- I.** Documento denominado “Wafios wins major order from China for a total of nine chain benders”, cuya fuente de información es la página de Internet <http://www.umformtechnik.net>; con traducción al español.
- J.** Documento titulado “Calidad y Normas utilizadas en la producción de cadena en Brasil y en China”.
- K.** Documento titulado “Qingdao Fortune Industry & Trading Co., Ltd.”, cuya fuente de información es la página de Internet <http://creditindustry.en.alibaba.com>; con traducción al español.
- L.** Documento titulado “Brazilian Market For Welded Steelchains, Revised Final Report”, cuya fuente de información es Setepla Tecnometal; con traducción al español.
- M.** Documento titulado “Qingdao Jinfer International Trading Co., Ltd. Product Groups”, cuya fuente de información es la página de Internet <http://www.made-in-china.com>; con traducción al español.
- N.** Documento titulado “Sistema de Informaciones de Comercio Exterior”, cuya fuente de información es la página de Internet <http://nt5000.aladi.org>; con traducción al español.
- O.** Documento titulado “Clasificación arancelaria cadena de eslabones soldados Brasileña y China”.
- P.** Documento titulado “Impuesto al valor agregado en China”, documento titulado Tasa de IVA por país; cuya fuente de información es la página de Internet <http://es.wikipedia.org>.
- Q.** Documento titulado “Cálculo de precio de exportación y operaciones de importación para periodo abril de 2007 a marzo de 2008”, con información adicional a junio de 2008, cuya fuente de información son diversos documentos de importación.
- R.** Documento titulado “Referencias del precio de exportación para periodo abril de 2007 a marzo de 2008 con información adicional a junio de 2008, cuya fuente de información son diversos documentos de importación.
- S.** Listado de importaciones originarias de China cuyo país vendedor es el Reino Unido e Irlanda del Norte, cuya fuente de información es la estadística de la SHCP.
- T.** Listado de importaciones originarias de China cuyo país vendedor es Estados Unidos, cuya fuente de información es la estadística de la SHCP.
- U.** Documento titulado “Información Documental-Precio CIF”, cuya fuente de información es la estadística de la SHCP / Documentos de importación.
- V.** Documento titulado “Explicación de Ajustes por Fletes y Traducción de Carta de Fletes”.
- W.** Documento titulado “Traducción del Flete Marítimo Ningbo, Ch–Manzanillo, Mx. (toneladas ex-Works de Ningbo) del 17 de marzo de 2008.
- X.** Documento titulado “Traducción del Flete Marítimo Ningbo, Ch–Manzanillo, Mx. (toneladas ex-Works de Qingdao) del 17 de marzo de 2008.

- Y.** Documento titulado "Explicación de los Ajustes Realizados por Concepto de Fletes y Maniobras", cuya fuente de información es la cotización de reexpedidor Fischer & Rechsteiner Company, SpA.
- Z.** Documento titulado "República Federativa de Brasil como Economía de Mercado", Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Subvenciones, del 11 de octubre de 2007, cuya fuente de información es la página de la OMC.
- AA.** Documento titulado "República Federativa de Brasil como Economía de Mercado-Privatización de la Industria Siderúrgica Brasileña", cuya fuente de información es la Revista de la Cepal número 82 de abril de 2004.
- BB.** Documento titulado "Casos Antidumping/Medidas Compensatorias en contra de la República Federativa de Brasil"; con traducción al español.
- CC.** Documento titulado "Determinación del Valor Normal", de abril de 2007 a marzo de 2008.
- DD.** Documento titulado "Precio de Alambrón en la República Federativa de Brasil", cuya fuente de información es Setepla Tecnometal; y el IBS, con traducción al español.
- EE.** Documento titulado "Referencias de Precios Internos en Brasil y Determinación del Valor Normal", de abril de 2007 a marzo de 2008; cuya fuente de información es el Estudio del Consultor brasileño Setepla,
- FF.** Documento titulado "Mercado Brasileño de Cadenas de Eslabones Soldados, Reporte Final, Deacero" del 20 de agosto de 2008, cuya fuente de información es Setepla Tecnometal,
- GG.** Documento titulado "Traducción de Reporte de Consultor Especializado", consistente en un reporte final del mercado brasileño de cadenas de eslabones soldados de fecha 20 de agosto de 2008, cuya fuente de información son las compañías, según encuesta directa de Setepla, y listas de precios.
- HH.** Documento titulado "Margen de Discriminación de Precios por Tipo de Cadena y Promedio Ponderado", de abril de 2007 a marzo de 2008; cuya fuente de información son los Anexos 2A y 1 del Formulario, así como el Anexo del Cálculo de Precio de Tercer País Ponderado por Participación en la Producción Brasileña.
- 35.** El 1 de diciembre de 2008, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Deacero señaló:
- A.** La metodología utilizada para obtener la información contenida en el Anexo 3 de la respuesta al formulario oficial fue:
- a.** producción, ventas al mercado interno y ventas al mercado externo. Se consideró la información pertinente a Deacero, extraída de su contabilidad. Estas cifras fueron divididas entre el porcentaje de participación de mercado de Deacero de acuerdo con el consignado en la carta de fecha 18 de agosto de 2008 expedida por la CANACERO;
 - b.** las importaciones y exportaciones se obtuvieron con base en la estadística de la SHCP, para los periodos correspondientes;
 - c.** en los empleos e inventarios no se efectuó estimación alguna;
 - d.** en el precio nacional se consideró el precio LAB planta de Deacero, por ser el precio representativo de mercado disponible para la solicitante.
- B.** El 25 de septiembre de 2005 Acerocentro S.A. de C.V. (Acerocentro) fue adquirida por Deacero.
- C.** Durante el periodo comprendido de 2003 a 2007 y en el primer semestre de 2008, Aceros Nacionales S.A. de C.V. (Aceros Nacionales) y Acerocentro no produjeron la mercancía objeto de examen.
- D.** Deacero fabrica y vende a sus subsidiarias el producto objeto de examen a fin de que dichas subsidiarias operen en el mercado como comercializadores generales de dicha mercancía. Estas subsidiarias a su vez utilizan su red de distribución de mayoristas para llegar al mercado. No existen operaciones de fabricación, maquila, producción compartida, coinversiones, ni ninguna similar, toda vez que Deacero es el productor nacional de la mercancía y sus subsidiarias se limitan a comercializarlas.

- E.** Para calcular el tipo de cambio Peso/Dólar empleado en la determinación del precio unitario orientado al mercado interno y externo se tomó como base el tipo de cambio del último día de cada mes y se obtuvo un promedio de la división del tipo de cambio del mes analizado entre el tipo de cambio del mes anterior al analizado. El tipo de cambio del último día de cada mes se obtuvo de la página electrónica <http://www.bancomexico.gob.mx/indicadores/fix.html>.
- F.** La información estadística proporcionada en la respuesta al formulario oficial respecto al incremento en las exportaciones de China desde la investigación original; corresponde a la fracción 7315.82.00 de la tarifa arancelaria china, la cual considera exclusivamente la cadena de eslabones soldados, misma que constituye el producto objeto de examen; por lo cual, Deacero estima que los volúmenes reportados de exportación son representativos de la actividad exportadora china del producto objeto de examen.
- 36.** En esa misma fecha, Deacero presentó lo siguiente:
- A.** Importaciones de cadena de origen chino con países de venta al Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte y los Estados Unidos de América, del periodo de abril 2003 a junio 2008, cuya fuente de información es la SHCP.
- B.** Balanza Comercial Mexicana de Cadena de Acero de Eslabones Soldados, de enero de 2003 a junio de 2008, cuya fuente de información es la SHCP.
- C.** Indicadores de la Industria Nacional, de 2003 con proyección a 2008.
- D.** Indicadores de Productor Nacional, de 2003 con proyección a 2008.
- E.** Estado de Costos, Ventas y Utilidades para Mercados Interno y Externo, de 2003 con proyección a 2008.
- F.** Estado de Costos, Ventas y Utilidades Unitarias para Mercados Interno y Externo, de 2003 con proyección a 2008.
- G.** Copia simple del escrito de Deacero de respuesta al requerimiento de información UPCI.310.08.4743, de fecha 20 de noviembre de 2008, folio 3793, presentado ante esta Autoridad en la misma fecha.
- H.** Estados Financieros Dictaminados de Deacero y Subsidiarias, al 31 de diciembre de 2002 y 2003.
- I.** Escritura Pública 1,376, de fecha 29 de noviembre de 2005, otorgada ante el Licenciado Enrique Chico Sánchez, Notario Público Número 53; del Estado de Guanajuato en donde se establece, entre otros, la modificación a la cláusula quinta de los Estatutos Sociales de la Empresa Acerocentro, S.A. de C.V., la compraventa total de las acciones, la revocación de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad, nombrando a su vez nuevo Consejo de Administración y diversos apoderados legales de dicha empresa.
- J.** Estados Financieros Dictaminados de Deacero para 2003.
- K.** Estado de Costos, Ventas y Utilidades para Deacero y Subsidiarias, de 2003 con proyección a 2008.
- L.** Estado de Costos, Ventas y Utilidades Unitarias para Deacero y Subsidiarias, de 2003 con proyección a 2008.
- M.** Proporción de Operaciones de Deacero con Subsidiarias, de 2003 a junio de 2008.
- N.** Determinación del Tipo de Cambio, de diciembre de 2002 a junio de 2008, cuya fuente de información es la página de Internet <http://www.bancomexico.gob.mx/indicadores/fix.html>.
- O.** Proyección de Importadores.
- P.** Cuadro de resumen de la determinación de las importaciones de la cadena, de 1998 a 2000.
- Q.** Proyecciones de Indicadores de la Industria Nacional y de Productor Nacional, de 2003 a 2010.
- R.** Documento titulado "Metodología de Proyecciones, Indicadores de la Solicitante Sin Eliminar Cuota Compensatoria".
- S.** Documento titulado "Metodología de Proyecciones, Indicadores de la Industria Nacional Sin Eliminar Cuota Compensatoria".
- T.** Documento titulado "Metodología de Proyecciones, Indicadores de la Solicitante Al Eliminar Cuota Compensatoria".

- U.** Documento titulado “Metodología de Proyecciones, Indicadores de la Solicitante Al Eliminar Cuota Compensatoria”.
 - V.** Documento titulado “Metodología de Proyecciones, Indicadores de la Industria Nacional Al Eliminar Cuota Compensatoria”.
 - W.** Proyecciones de Estados de Costos, Ventas y Utilidades de la Mercancía Objeto de Examen para el Mercado Nacional Sin Eliminar la Cuota Compensatoria, (Moneda Nacional), de 2003 a 2010, cuya fuente es la información financiera de Deacero.
 - X.** Documento titulado “Estados de Costos, Ventas y Utilidades de la Mercancía Objeto de Examen para el Mercado Externo Sin Eliminar la Cuota Compensatoria, (Moneda Nacional)”, de 2003 a 2010, cuya fuente de información es la información financiera de Deacero.
 - Y.** Estados de Costos, Ventas y Utilidades de la Mercancía Objeto de Examen, Información Unitaria (Histórica y Proyectada), de 2003 a 2010; cuya fuente de información es la proporcionada en las respuestas al presente requerimiento de información.
 - Z.** Estado de Costos, Ventas y Utilidades de la Mercancía Objeto de Examen Sin Eliminar la Cuota Compensatoria, (Moneda Nacional), de 2003 a 2010, cuya fuente de información es la información financiera de Deacero.
 - AA.** Documento titulado “Estado de Costos, Ventas y Utilidades de la Mercancía Objeto de Examen Parámetros de las Proyecciones”.
 - BB.** Tarifa Arancelaria China, de 2002 a 2010, cuya fuente de información es la página de Internet <http://www.mac.doc.gov/China/Docs/searchableothertariffs.pdf>, con traducción al español.
 - CC.** Principales Clientes con Volúmenes de Ventas, de julio de 2005 a junio de 2008, cuya fuente de información son los Sistemas de Deacero.
- 37.** El 2 de marzo de 2009 en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Deacero señaló:
- A.** Las listas de precios de Eduardo Fusi Ltda., Correntes Massari y Sao Carlos Ltda. no incluyen el IPI del 15 por ciento, lo anterior confirmado por la firma consultora que elaboró el estudio de mercado.
 - B.** En el numeral 6 del estudio del consultor especializado se mencionan los impuestos incluidos y los no incluidos en las listas de precios, señalando el IPI como el impuesto no incluido en dichas listas de precios.
 - C.** En el punto 7.2 de dicho estudio se presentan precios sin impuestos para diferentes diámetros de cadenas, pudiendo notarse que a los precios de lista únicamente se realiza el ajuste por los impuestos correspondientes al ICMS (promedio del 15 por ciento) y a las contribuciones sociales PIS/COFINS antes de aplicar los descuentos correspondientes al periodo en cuestión; el IPI no se considera en estos ajustes debido a que, como ya se mencionó, en las listas de precios no se incluye dicho impuesto.
 - D.** De acuerdo con el Consultor Especializado, el término de venta utilizado tanto por Correntes Massari como por Sao Carlos es “FOB planta”, lo que en la industria significa que la mercancía se entrega en la fábrica del vendedor, no siendo relevante la maniobra que algunas veces realiza el personal del vendedor y el personal del transportista contratado por el comprador para colocar la mercancía en el medio de transporte. En este sentido, “FOB planta” y “Ex - fábrica” son equivalentes.
 - E.** Por lo que toca a la suposición de que la lista de precios de Correntes Massari corresponda a precios de exportación, el hecho de que dichos precios estén establecidos sobre la base FOB planta, y no sobre la base FOB puerto de embarque, indica claramente que dicha lista no está referida a precios de exportación.
 - F.** De acuerdo con el consultor especializado, el término de venta de la lista de precios de la empresa Sao Carlos Ltda. corresponde a precios FOB planta (equivalentes a precios Ex – Fábrica).
 - G.** Las listas de precios adjuntas al estudio de mercado cubren todos y cada uno de los meses relevantes para este examen y han estado vigentes desde 2004. Hasta donde tiene conocimiento Deacero, no existen variaciones a las mismas. Respecto a las variaciones de precio, se tiene entendido por información del consultor que éstas no han sido ni serán significativas en el futuro previsible.

- H.** Las empresas productoras de cadenas en Brasil denominan sus cadenas de diferentes maneras para referirse a tipos de cadenas equivalentes en el mercado; mientras que unas empresas (Sao Carlos y Massari) manejan el término “eslabón normal” o en portugués “elo normal”, otras (Sao Raphael y Eduardo Fussi) manejan el término “eslabón corto” o en portugués “elo curto”; ambos términos refiriéndose al mismo tipo de cadena.
- I.** Al comparar las medidas de los eslabones presentados en la lista de precios de Sao Raphael con las medidas de los eslabones de las demás listas de precios, se colige que las cadenas presentadas en la lista de precios de Sao Raphael corresponden a cadenas de eslabones cortos o normales (o en portugués: “elo curtos” o “elo normal”, respectivamente).
- J.** La diferencia entre las cadenas de tipo “eslabón corto” (o en portugués: “elo curto”), “eslabón normal” (o en portugués: “elo normal”) y “eslabón largo” (o en portugués: “elo longo”) radica en el tamaño de los eslabones que conforman la cadena. El término “eslabón normal” y el término “eslabón corto” corresponden a cadenas comercialmente equivalentes.
- K.** En el caso de los distintos tipos de eslabones (o en portugués “elos”), su función es idéntica, siendo intercambiables entre sí; entre ellos no existe diferencia alguna en precios, capacidad de carga, ni posibilidad de ruptura, lo que es visible con la simple consulta de las listas de precios correspondientes. Los tamaños de eslabón no son características esenciales de la cadena de acero de eslabones soldados, sino más bien responden a gustos y preferencias de consumidores y fabricantes. El precio de las cadenas, así como la capacidad de carga y de ruptura dependen del diámetro del eslabón, no del tipo de eslabón en cuanto a su tamaño.
- L.** Los “eslabones cortísimos” (o en portugués: “elos curtissimos”) corresponden a cadenas cuya demanda y uso se da únicamente en territorio brasileño, ya que dichas cadenas son utilizadas en la fabricación de embarcaciones que cruzan por el Río Amazonas. Como dicho tipo de cadena no corresponde al producto objeto de examen, los precios de la misma no fueron utilizados para efecto del presente examen.
- M.** En el mercado interno de Brasil los precios se fijan partiendo de las listas de precios de cada fabricante y cada fabricante aplica descuentos atendiendo a volúmenes, tipos de cliente y condiciones peculiares de mercado. Los “descuentos usuales” son los descuentos que, en condiciones comerciales normales, ofrecen los fabricantes a los clientes para establecer el precio de venta final; es decir, no son descuentos por realizaciones, ofertas o cualquier otro tipo de promoción que no corresponda a una operación normal de mercado sino más bien ajustes a los precios de lista aplicables a operaciones concretas.
- N.** De la información que tuvo a su alcance sobre las operaciones de importación del producto objeto de examen no se desprende específicamente el tipo de eslabón, ya que esta característica no tiene relevancia comercial, a diferencia de características tales como lo son el diámetro de la cadena y su recubrimiento o ausencia del mismo. El tipo de eslabón está vinculado con los gustos y preferencias del cliente, y en el caso del mercado mexicano, en el cual la solicitante participa en forma importante, no es determinante el largo del eslabón. Esto se corrobora en el caso de las importaciones realizadas por Productos Eléctricos y Ferreteros S.A. de C.V., quien comercializa las cadenas chinas importadas en el mercado mexicano bajo la marca “Santul”, mismas que corresponden a un eslabón acostumbrado en el mercado mexicano.
- O.** Con base en la información de costos para el periodo de examen proveniente de la contabilidad de Deacero se integró el costo de producción mediante la suma de los costos promedio ponderado por proceso de trefilado, corte, doblado, soldado, galvanizado y empaque y luego se agregó el costo de producción del alambón; integrado este último con el promedio ponderado de los costos de producción de alambón proveniente de la acería propiedad de Deacero. Este costo no incluye costos de naturaleza administrativa, de ventas, mercadotecnia, financieros, ni de otra índole.
- P.** Deacero calcula un precio promedio global del alambón proveniente de sus acerías, y lo emplea para calcular el costo de la cadena independientemente del diámetro de ésta o del propio alambón.
- Q.** Las fuentes de información son los registros de producción y contables de Deacero y en particular la información puntal de su operación de acerías.
- R.** El cinc es el recubrimiento metálico más utilizado por su capacidad de sacrificio para proteger el acero base, existiendo dos procesos de recubrimiento de cinc en la industria;

- a. proceso de galvanizado por Inmersión, este proceso se logra a través de la inmersión de la cadena en un baño de cinc, fundido a 450 grados centígrados. El galvanizado por inmersión en caliente permite un recubrimiento de cinc que se deposita sobre la superficie;
 - b. proceso de electro galvanizado, en este proceso se hace pasar la cadena por al menos una célula electrolítica que comprende un baño de iones a depositar sobre la cadena y que comprende rodillos conductores eléctricos que forman un cátodo en contacto con dicha cadena y al menos un ánodo colocado enfrente de cada rodillo. Cada par rodillo-conductores-ánodos está alimentado con corriente eléctrica. El depósito del cinc se efectúa haciendo pasar la cadena entre una primera serie de pares rodillo-ánodo alimentado con corriente según una primera intensidad apropiada, y posteriormente entre una segunda serie de pares de rodillo-ánodo alimentado con corriente según una segunda intensidad comprendida entre 7.5 y 20 por ciento de la primera intensidad. Estos precios sufren variaciones significativas que en periodos prolongados tienden a hacer que los costos de ambos sean equivalentes.
 - c. tanto en Brasil como en China se utilizan indistintamente ambos procesos de galvanizado.
- S.** El vocablo "Wafios" corresponde a una marca de fabricante líder de maquinaria con cobertura mundial, que se especializa en el maquinado de productos derivados del alambre de acero. "Wafios" cuenta con instalaciones fabriles alrededor del mundo, como son Brasil, Alemania, Suiza, Estados Unidos, además de contar con oficinas y agentes de ventas en 100 países del mundo, de las que exporta a diversos mercados, dentro de los que se encuentran tanto China como Brasil y México.
- T.** Este fabricante produce entre otras, máquinas para la fabricación de cadena de acero de eslabones soldados, que comprende una máquina que es tanto dobladora como soldadora, que efectúa los procesos físicos y mecánicos necesarios para formar la cadena a partir de alambre en una línea continua de producción.
- 38.** En esa misma fecha, Deacero presentó lo siguiente:
- A.** Documento titulado "Credenciales de Consultores especializados" con el que presenta datos de la firma consultora que elaboró el estudio de mercado denominado "Mercado brasileño de cadenas de eslabones soldados. Reporte final", con traducción al español.
 - B.** Traducción al español de las secciones de las listas de precios incluidas en el estudio de mercado "Mercado brasileño de cadenas de eslabones soldados. Reporte final".
 - C.** Impresión de un correo electrónico de un consultor especializado del 11 de febrero de 2009 que contiene información sobre las listas de precios de Eduardo Fusi Ltda., Correntes Massari y Sao Carlos Ltda.
 - D.** Copia simple de la página 10 del catálogo de ventas de cadenas de la marca Santul.
 - E.** Tabla que contiene los costos promedio de producción de alambro de la empresa Deacero.
 - F.** Tabla que contiene cantidad de cadena galvanizada por inmersión y por electro galvanizado con traducción al español.
 - G.** Impresión de la página de Internet <http://www.metlica.com.br> del 27 de febrero de 2009, que habla sobre la galvanización a fuego, con traducción al español.
 - H.** Impresión de la página de Internet <http://www.abnet.com> que contiene un artículo sobre el recubrimiento de cinc electro depositado sobre fierro o acero, con traducción al español.
 - I.** Impresión de la página de Internet <http://www.wzk.manufacturer.globalsources.com> que habla de las cadenas electro galvanizadas.
 - J.** Impresión de la página de Internet <http://www.made-in-china.com> que habla de los productos electro galvanizados o galvanizado por inmersión, con traducción al español,
 - K.** Tabla que contiene el precio promedio del cinc del 2007 y 2008.
 - L.** Documento titulado "Máquinas fabricantes de cadenas" de la marca Wafios.
 - M.** Documento titulado "Rudong Chain Works Jiangsu China" que habla sobre la planta de Rudong ubicada en Jiansung, con traducción al español.
 - N.** Documento titulado "Wafios wins major order from China for a Total of 9 chain benders" que habla sobre un pedido de máquinas dobladoras de cadena de la empresa Wafios.
 - O.** Documento titulado "Brazilian market for welded steel chains" que contiene el reporte final del mercado brasileño para cadena de acero soldada, con traducción al español.

39. El 5 de marzo de 2009 en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Deacero señaló:

- A. Deacero presenta la respuesta al requerimiento de información por medio de anexos.
40. En esa misma fecha, Deacero presentó lo siguiente:
- A. Tabla que contiene las exportaciones de la empresa Columbus Mckinnon de abril de 2007 a marzo de 2008.
- B. Documento titulado "Identifying & evaluating acquisition opportunities" de la página de Internet <http://www.fki.co.uk/default.asp> que habla de la adquisición de la empresa Fki por la empresa Melrose PLC con traducción al español.
- C. Impresión de la página de Internet <http://www.accolifting.com/profile.html> que habla del perfil de la American Chain Company con traducción al español.
- D. Impresión de la página de Internet <http://www.thecrosbygroup.com/default.aspx?tabid=76> que habla del perfil de la empresa The Crosby Group, Inc, con traducción al español.
- E. Impresión de la página de Internet <http://www.slingchoker.com/sling2/dc/> que habla de la especificaciones de la cadena placa grado 30.
- F. Impresión de la página de Internet <http://www.peerlesschain.com/> que habla de los productos de la empresa Peerles Industrial Group.
- G. Impresión de la página de Internet <http://www.cmworks.com/brands/products.aspx> que habla de los productos de la empresa Columbus Mckinnon Corporation, con traducción al español.
- H. Impresión de la página de Internet <http://www.pewagchain.com/history.php> que habla de la historia de la empresa Pewag Inc, con traducción al español.
- I. Impresión de la página de Internet <http://www.parsonschain.co.uk/> que habla de la empresa Parsons Chain Company con traducción al español.
- J. Impresión de la página de Internet <http://www.asi-chain.com/html/company.htm> que habla de la empresa Rudong Chain Works, la lista de productos y la información de los mismos, con traducción al español.
- K. Impresión de la página de Internet <http://www.qd-anchor-chain.com/windows/b0.htm> que habla de la empresa Qingdao Anchor Chain Factory con traducción al español.
- L. Tabla titulada "Servicios de Mercado Trimestral para Productos Largos de Acero" de 1993 a 2008 y proyecciones de 2009 a 2012 con traducción al español.
- M. Carta de agosto de 2008 que habla sobre la adquisición de máquinas dobladoras de cadena por parte de la empresa Wafios.
- N. Tabla titulada "Flujos comerciales de alambón-producto y consumo" que contiene la producción de alambón por miles de toneladas para 1999 y 2008.
- O. Impresión de las páginas 1 y 13 del CRU Monitor para productos largos de acero, barras estructurales y alambón, con traducción al español.
- P. Tabla titulada "Importaciones de alambón incluyendo regla octava" de enero de 2005 a diciembre de 2007 originarias de China.
- Q. Tabla titulada "Steel Long Quarterly Market Services" que contiene las capacidades de producción de alambón de empresas siderúrgicas y de productos de acero por millones de toneladas por año, con traducción al español.
- R. Impresión de las páginas 1 y 10 del CRU Monitor para productos largos de acero, barras estructurales y alambón, con traducción al español.
- S. Copia simple de una carta del Instituto Latinoamericano del Fierro y del Acero del 2 de marzo de 2009 en la que habla sobre el mercado internacional de cadena de acero.
- T. Copia simple de tres páginas del anuario estadístico de la industria de 1998 a 2007 de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero.
- U. Documento titulado "Steel Statistical Yearbook 2008" del International Iron and Steel Institute con traducción al español.
- V. Impresión de la página de Internet <http://www.steelorbis.com/SteelOrbis/content/pricelist.do> que habla de los productos largos, entre los que se encuentra el alambón.
- W. Reporte estadístico anual 2007 del Instituto Americano del Hierro y el Acero, con traducción al español.

Producción nacional**Industrial de Alambres**

41. El 14 de noviembre de 2008 en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Industrial de Alambres señaló:

- A. En relación a lo solicitado a Industrial de Alambres por razones de economía procesal adopta y hace suyas en todas y cada una de sus partes la respuesta de Deacero a los puntos 1, 8, 11, 16, 17, 18, 19, 20, 23, 25, 26, 27 y 30 del oficio UPCI.310.08.4507 del 15 de octubre de 2008, en su comparecencia de fecha 13 de noviembre de 2008, como si se insertasen a la letra en respuesta a estos puntos del requerimiento.
- B. La cadena de acero de eslabones soldados es un buen (sic) comerciable de uso ordinario, fabricado a base de alambre de acero que se transforma y solda mediante el uso de maquinaria especializada. Su principal característica es la resistencia que la hace adecuada para soportar esfuerzos y tensiones, influyendo el diámetro del alambre utilizado. Como producto de acero está sujeta a factores de corrosión y deterioro por condiciones climáticas, por ello en zonas de humedad se prefiere emplear cadena recubierta de metales como el cinc, que es el más común; por consecuencia hay dos presentaciones: pulida, que implica un procedimiento de remoción de imperfecciones del metal; y galvanizada, que implica el revestirla, en el caso de Industrial de Alambres, por electrólisis con cinc. El impacto principal se da en los costos del alambre, factor que más influye en sus precios.
- C. Industrial de Alambres ha identificado como cadenas que ingresan al país, provenientes de China principalmente en cinco medidas: 1/2", 1/4", 3/8", 3/16" y 5/16", las cuales compiten directamente con las cadenas que fabrica Industrial de Alambres.
- D. Para lograr una comparación equitativa entre la cadena de acero exportada a México y la cadena de acero producida en el país sustituto; debe atenderse a diferencias físicas que presenten las mercancías. Para este caso sólo la diferencia entre cadena pulida y cincada sería objeto de ajuste, toda vez que las diferencias en diámetros de alambre no se requieren ajustar ya que se comparan directamente. Las diferencias en términos y condiciones de venta también serían objeto de ajuste, incluyendo cargas fiscales.
- E. Conforme al conocimiento de mercado de Industrial de Alambres los tipos de cadena más vendidos en México, son los siguientes:
 - a) Calibre ¼ pulgadas 28 por ciento, b) calibre 3/16 pulgadas 25 por ciento, c) calibre 5/16 pulgadas 17 por ciento, d) calibre 3/8 pulgadas 11 por ciento, e) calibre ½ pulgadas 9 por ciento, f) otros calibres 10 por ciento. g) Industrial de Alambres no cuenta con una medición específica por tipo de cadena importada, que permita conocer la proporción de cada tipo de cadena exportada en el mercado nacional; pero conforme al conocimiento de su fuerza de ventas, las cadenas que más se importan son en orden de importancia de diámetros 1/4 pulgadas, 3/16 pulgadas y 5/16 pulgadas. h) En relación a lo solicitado a Industrial de Alambres para que proporcione las referencias del precio de exportación a México para cada tipo de cadena de acero considerada en su respuesta, indicando las fuentes y las pruebas que avalen la información;
- F. Industrial de Alambres no posee información de primera mano acerca del tránsito de cadena china a través de los Estados Unidos; sin embargo, menciona que las grandes cadenas ferreteras utilizan reexpedidores o facilitadores que operan en dicho país y consolidan diversos productos para su envío a México.
- G. Industrial de Alambres no dispone de la información que demuestre que los precios internos en Brasil utilizados para el valor normal, corresponden a operaciones comerciales normales y a precios de mercado.
- H. Industrial de Alambres refiere que para determinar el valor normal y/o el precio de exportación de un mismo tipo de mercancía, se utilizaron referencias de cada tipo de cadena correspondientes a una sola operación por tipo de cadena.

42. En esa misma fecha, Industrial de Alambres presentó lo siguiente:

- A. Anexo 13 "Precio de Exportación a los Estados Unidos Mexicanos".
- B. Anexo 21 "Valor Normal, Precios en el Mercado Interno del País Sustituto".
- C. Anexo 30 "Estimación del Margen de Discriminación de Precios".

43. El 2 de diciembre de 2008 en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Industrial de Alambres señaló:

- A. En relación con la información del anexo 19 de su respuesta al formulario oficial (principales clientes), la información del 2008 corresponde a una proyección anualizada por cliente.
- B. Conforme a lo reportado en el Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI), entre enero y agosto del 2008 los ingresos de cadena china a México, por la fracción arancelaria 7315.82.02 ascendieron a 105 toneladas, lo que implicó un promedio mensual de 13 toneladas.
- C. Industrial de Alambres proyecta que en el segundo semestre del año se realicen importaciones de cadena en un volumen de 107 toneladas, por lo que se estima que al cierre del 2008 las importaciones de este producto serán de 158 toneladas.
- D. Industrial de Alambres considera que en los próximos dos años las exportaciones chinas de cadena de acero estarán influenciadas por la recesión económica mundial lo que generará presión para colocar, al menos los volúmenes registrados en 2008 en los mercados tradicionales demandantes de este producto, por lo que una posible eliminación de la cuota compensatoria de México podría ser un incentivo para la intensificación de la práctica desleal en volúmenes tales como los que se experimentaron en el periodo previo a la aplicación de la medida, que conforme a estimaciones de los solicitantes se ubicó en 700 toneladas en el año 2000.
- E. En cuanto a los precios de las importaciones de cadena china, Industrial de Alambres considera que el nivel de los precios observados durante 2008 se mantendría, mismos que por ser representativos de las operaciones de importación, se proporcionaron para efectos del cálculo de discriminación de precios, que son menores a los del producto nacional, y en tales volúmenes es previsible que generarán un daño considerable a la industria.
- F. Debido a los últimos acontecimientos en el mercado mundial, mismos que ya impactaron en el cambio del peso en los últimos dos meses, y que se prevé impactará los costos y la demanda interna en el 2009; el escenario de la industria y mercado de la cadena en México es incierto, a pesar de ello Industrial de Alambres advierte que la demanda interna de cadena nacional se verá afectada negativamente por el entorno económico, aunque esta caída será paliada por la previsible inversión gubernamental en infraestructura anunciada recientemente en medios nacionales que se asocia al mercado relacionado a la cadena.
- G. Industrial de Alambres señala que según su programa de pedidos espera que en el 2009 sus ventas de cadena se vean reducidas; dicha disminución podría ser mucho mayor si se eliminase la protección sobre las importaciones desleales chinas, cuya participación en el mercado nacional se espera cuando menos a los niveles registrados en el presente año 2008, si la política cambiaria del gobierno chino que fortalece artificialmente al Yuan no se acentúa y si los efectos negativos de la recesión no son más pronunciados y el plan anticíclico gubernamental fortalece la demanda interna.
- H. Los efectos dañinos de la importación de cadena en el segundo semestre 2008 han sido mínimos en su repercusión sobre la actividad de la empresa, lo cual se debe al efecto de la cuota compensatoria que ha mantenido en un volumen relativamente reducido las importaciones de cadena investigada al país.
- I. Durante el 2008 se experimentó un desmedido incremento de la materia prima (alambrón), según consta en el expediente administrativo del presente examen de vigencia, lo que obligó a un aumento del precio de la cadena; aumentos que se dieron con el fin de resarcir el aumento en el costo de la materia prima y del aumento del costo de producción de la cadena, reflejándose en un aumento en el importe de ventas de la cadena, pero no en la utilidad de operación global y a valores unitarios, la cual se mermó.
- J. En el último trimestre de 2008 los precios de la materia prima, los cuales se mantuvieron significativamente elevados durante el presente año, disminuyeron; sin embargo, dicha disminución no se refleja plenamente en los costos de producción en razón de los inventarios de alambrón adquirido a precios elevados que aún mantiene la empresa, incorporándose paulatinamente el alambrón a menor precio para la producción de cadena. Por lo tanto el costo de producción de la cadena cerrará ligeramente a la baja en el 2008, siendo invisible el efecto de dichos precios en la utilidad del negocio.

- K.** Industrial de Alambres estima al mes de enero una caída en el costo; sin embargo, los incrementos de los salarios en el próximo año eliminarán en una proporción importante la reducción de dicho costo, manteniendo la utilidad del 2008. Por lo que se considera que al mes de febrero se observará una caída de los precios de la cadena por la reducción del costo de producción, teniendo como marco el entorno recesivo, de manera que para mantener sus ventas experimentado (sic) una reducción del precio de cadena con un margen similar a la precaria utilidad obtenida durante el 2008.
- L.** Industrial de Alambres considera que el último precio del mes de noviembre de la materia prima, prevalecerá el próximo año. La caída del precio de la materia prima no mejorará las condiciones de operación toda vez que el marco de la crisis económica global incidirá en el mercado nacional, y en aras de mantener un volumen de ventas similar al 2008 y su participación en el mercado interno, Industrial de Alambres estima la necesidad de castigar los precios de la cadena reduciendo el margen de utilidad resultante de la reducción en el costo de la materia prima, a los niveles obtenidos en 2008.
- M.** La caída en los precios de la materia prima también impactará a la baja los precios de cadena de otros países proveedores del mercado mexicano; sin embargo, la depreciación del peso y la contracción de la demanda interna compensará dicha caída, de forma que Industrial de Alambres no espera un incremento sustancial de dichos volúmenes; siendo la cadena china una excepción, debido al gran volumen de exportación de China a los mercados internacionales, la manipulación de su tipo de cambio y la práctica desleal de las exportaciones de cadena china al país.
- N.** Industrial de Alambres afirma que su volumen de ventas de cadena a los Estados Unidos se ha reducido dramáticamente en los últimos años. El mercado ha experimentado una presencia constante de cadena china, que no dispone de medidas compensatorias, distorsionando los precios a la baja en Estados Unidos, por lo que los clientes en ese país exigen a Industrial de Alambres ajustar los precios a la baja, generando pérdidas en dichas operaciones y la reducción de su participación en ese mercado a volúmenes mínimos que mantuvo en 2008, con la expectativa de que el desliz cambiario redujese dicha pérdida en la fecha de operación y su pago.
- O.** Los recientes movimientos en la paridad cambiaria son favorables para la exportación de cadena, pero el entorno recesivo limitará las exportaciones de Industrial de Alambres, de forma que en los próximos dos años no se prevé un crecimiento en el volumen de sus exportaciones, en razón de la debilidad del mercado interno en Estados Unidos y los reducidos precios internos prevalecientes por la presencia de cadena china en aquel país.
- P.** Es previsible que en los próximos dos años continúe incursionando cadena china a precios reducidos a México por la situación que prevalece en el mercado mundial.
- Q.** En el escenario de mercado interno contraído, exportaciones a la baja, volumen de importaciones similares a las registradas en el 2008 y cuotas compensatorias vigentes, Industrial de Alambres estima en el 2009 una reducción de la actividad económica de la industria de cadena, y respecto a sus propios indicadores una reducción de su producción y volúmenes de ventas, una caída de sus precios y una contracción de su utilidad.
- R.** La eliminación de las cuotas compensatorias sería un incentivo para la colocación del gran volumen no comercializado de cadena china en otros mercados tradicionales con problemas de recesión, y que Industrial de Alambres estima en 700 toneladas que impactarían en una caída de las ventas de la empresa, lo que sumado al desfavorable escenario de la industria en 2009, generará condiciones propicias para el cierre de la línea de producción de Industrial de Alambres y de la industria de cadena.
- S.** En 2009 en un escenario sin cuotas compensatorias, Industrial de Alambres experimentaría una reducción en su producción y volumen de ventas, estando obligada a fijar un precio a costo; mientras que las importaciones de cadena china se ubicarían por debajo de ese precio asumiendo que los precios de la cadena china registrados en 2008 se mantuvieran; lo cual se considera difícil por la caída del precio internacional del acero que dará margen a los exportadores chinos para reducir más su precio; estimándose una utilidad negativa para Industrial de Alambres, situación insostenible para mantener operando esta línea de producción.

- T.** Industrial de Alambres no vislumbra oportunidad de colocar los volúmenes no vendidos en el mercado interno en el exterior y que le permita resarcir la pérdida de ingresos, en razón de la restricción de mercado que significaron los bajos precios en Estados Unidos antes de la crisis, circunstancia que se suma para eliminar cualquier expectativa de un posible aumento de las ventas a dicho mercado; por lo que Industrial de Alambres considera que sus exportaciones no se comportarían de forma diferente si la cuota compensatoria fuese eliminada.
- U.** En la actual coyuntura de la economía global y nacional un escenario sin cuotas compensatorias genera un estado de alta vulnerabilidad, toda vez que ante una contracción de la demanda mundial se generan sobreinventarios y una propensión a prácticas desleales para hacer frente a la caída de los precios por la sobreoferta.
- V.** Industrial de Alambres solicita que se considere cada uno de los elementos expuestos y determine mantener las medidas compensatorias impuestas a la cadena china, actualmente vigentes.
- 44.** En esa misma fecha, Industrial de Alambres presentó lo siguiente:
- A.** Anexo 1 "Indicadores del Productor Nacional", de 2003 a junio de 2008.
- B.** Anexo 2, cuadro titulado "Anexo 4 Estado de Costos, Ventas y Utilidades de la Mercancía Objeto de Examen (Moneda Nacional)", de 2003 a junio de 2008.
- C.** Cuadro titulado "Anexo 1.a Estado de Costos, Ventas y Utilidades Unitarias (Moneda Nacional), Mercado Interno", de 2003 a junio de 2008.
- D.** Cuadro titulado "Anexo 1.b Estado de Costos, Ventas y Utilidades Unitarias (Moneda Nacional), Mercado Externo", de 2003 a junio de 2008.
- E.** Balance General de Industrial de Alambres al 30 de junio de 2008.
- F.** Estado de Resultados de Industrial de Alambres del 1 de enero al 30 de junio de 2008.
- G.** Estado de Costo de Ventas de Industrial de Alambres del 1 de enero al 30 de junio de 2008.
- H.** Balance General de Industrial de Alambres al 30 de junio de 2007.
- I.** Estado de Resultados de Industrial de Alambres del 1 de enero al 30 de junio de 2007.
- J.** Estado de Costo de Ventas de Industrial de Alambres del 1 de enero al 30 de junio de 2007.
- K.** Documento titulado "Datos de Registro", de Industrial de Alambres.
- L.** Documento titulado "Datos Generales".
- M.** Documento titulado "Carta de Presentación del Dictamen Fiscal".
- N.** Copia simple del documento titulado "Dictamen de los auditores independientes al Administrador y Accionistas de Industrial de Alambres, S.A. de C.V.", de fecha 29 de marzo de 2004, firmado por Juan Carlos Rivera Cuevas, miembro de Deloitte Touche Tohmatsu.
- O.** Documento titulado "Industrial de Alambres, S.A. de C.V., Notas a los Estados Financieros, Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2003 y 2002".
- P.** Documento titulado "Estado de Posición Financiera", del 31 de diciembre de 2003 y de 2002.
- Q.** Documento titulado "Estado de Resultados", por los ejercicios comprendidos del 31 de diciembre de 2003 y de 2002.
- R.** Documento titulado "Estado de Variaciones en el Capital Contable", por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2003 y de 2002.
- S.** Documento titulado "Estado de Cambios en la Situación Financiera", por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2003.
- T.** Documento titulado "Análisis Comparativo de las Subcuentas de Gastos", por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2003.
- U.** Documento titulado "Análisis Comparativo de las Subcuentas de Otros Gastos y Otros Productos", por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2003.
- V.** Documento titulado "Análisis Comparativo de las Subcuentas del Costo Integral de Financiamiento", por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2003.

- W.** Documento titulado "Relación de Contribuciones a Cargo del Contribuyente Como Sujeto Directo o en su Carácter de Retenedor", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- X.** Documento titulado "Relación de Pagos Provisionales y Pagos Mensuales Definitivos", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- Y.** Documento titulado "Determinación de Pagos Provisionales y Pagos Mensuales Definitivos", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- Z.** Relación de Contribuciones por Pagar del 31 de diciembre de 2003.
- AA.** Documento titulado "Base determinada de pagos al extranjero", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- BB.** Documento titulado "Conciliación entre el resultado contable y fiscal para efectos del impuesto sobre la renta", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- CC.** Documento titulado "Ingresos fiscales no contables", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- DD.** Documento titulado "Deducciones contables no fiscales", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- EE.** Documento titulado "Deducciones fiscales no contables", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- FF.** Documento titulado "Ingresos Contable no Fiscales", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- GG.** Documento titulado "Conciliación entre los ingresos dictaminados según estado de resultados y los acumulables para efectos del impuesto sobre la renta", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- HH.** Documento titulado "Cuenta de utilidad fiscal neta. CUFIN", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- II.** Documento titulado "Determinación de la utilidad fiscal neta de los ejercicios de 1989 a 1998".
- JJ.** Documento titulado "Amortización de pérdidas de ejercicios anteriores", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- KK.** Documento titulado "Integración de cifras reexpresadas", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- LL.** Documento titulado "Operaciones con partes relacionadas", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- MM.** Documento titulado "Datos informativos de la declaración anual", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- NN.** Documento titulado "Inversiones", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- OO.** Documento titulado "Operaciones con Clientes", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- PP.** Documento titulado "Operaciones con proveedores de bienes y servicios", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- QQ.** Documento titulado "Operaciones de Comercio Exterior", por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2003.
- RR.** Relación de los principales clientes de cadena de acero, de 2006 con información proyectada a diciembre de 2008.
- SS.** Documento titulado "Comercio Mensual 2008", cuya fuente de información es la página de Internet del SIAVI.
- TT.** Documento titulado "China Estadísticas de Exportación", Series Anuales: 2002-2007., cuya fuente de información es Global Trade Information Services – ILAFA.
- UU.** Documento titulado "Exports of Semi-finished and Finished Steel Products", de 1997 a 2006, cuya fuente de información es Steel Statistical Yearbook 2007-7; con traducción al español.

- VV.** Documento titulado "International Trade Centre, Products and Countries >International Trade Statistics by Product Group and Country", de fecha 1 de diciembre de 2008, cuya fuente de información es la página de Internet <http://www.intracen.org/tradstat/sitc3-3d/ep693.htm>; con traducción al español.
- WW.** Documento titulado "In The Senate Of The United States-110 th Cong. 2d Sess", cuya fuente de información es Amendment No. 4121; con traducción al español.
- XX.** Documento titulado "Remarks on China's Currency Misalignment & Congressionally Mandated Trade Sanctions", cuya fuente de información es la página de Internet: [http://www. Petersoninstitute.org/publications/interstitial.cfm?ResearchID=871](http://www.Petersoninstitute.org/publications/interstitial.cfm?ResearchID=871); con traducción al español.
- YY.** Documento titulado "Programa para Impulsar el Crecimiento y el Empleo", del 8 de octubre de 2008, cuya fuente de información es un comunicado de la SHCP, número 079/2008.
- ZZ.** Anexo 4 "Estado de Costos, Ventas y Utilidades de la Mercancía Objeto de Examen (Moneda Nacional)", de Industrial de Alambres de 2008, 2009 y 2010.
- AAA.** Documento titulado "Nota Metodológica del Anexo 8, Estado de Costos, Ventas y Utilidades del Mercado Interno En Un Escenario Con Cuotas Compensatorias", de los años 2008, 2009 y 2010.
- BBB.** Estado de Costos, Ventas y Utilidades del Mercado Interno En Un Escenario Sin Cuotas Compensatorias, de los años 2008, 2009 y 2010.
- 45.** El 5 de marzo de 2009 en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, Industrial de Alambres señaló:
- A.** Industrial de Alambres se remite, adopta y hace suyas las respuestas presentadas en los puntos 1, 2, 6, 7 por la empresa Deacero en su respuesta al requerimiento de información UPCI.310.09.0194.
- B.** Industrial de Alambres solicita se dé trato de información confidencial al Estado de Cambios en la situación financiera de la empresa.
- C.** Industrial de Alambres no dispone de información específica del producto objeto de examen, por lo que proporciona los datos relevantes referentes a alambres, que es el insumo más importante en la producción de cadena de acero.
- D.** China es un gran productor y exportador de acero en el mundo. Durante 2008 la producción de acero de China fue casi equivalente a la producción conjunta de los 7 países con mayor producción a nivel mundial después de China: en 2008, Japón, Estados Unidos, Rusia, India, Corea del Sur, Alemania y Brasil, produjeron de manera conjunta un total de 466 millones de toneladas de acero, una cifra muy aproximada a la registrada en China que fue de 500 millones de toneladas. En lo individual China produjo en 2007 poco menos del 40 por ciento de la producción mundial de acero.
- E.** Conforme a cifras del World Steel Association, en 2007 China fue el país con mayor volumen de exportación de productos siderúrgicos a nivel mundial con una exportación de 59 millones de toneladas exportadas hacia el mundo.
- F.** Una referencia para evaluar adecuadamente a China y el potencial de producción para la producción de cadena de acero, es ubicando el lugar de este país como productor y comercializador de alambres de acero al carbón, insumo más importante en la producción del producto sujeto del presente examen.
- G.** Como industria productora y comercializadora de productos largos (alambres y varilla principalmente), en 2008 China se ubica entre los principales países a nivel mundial con una producción de 267 MT de dichos productos.
- H.** La producción de alambres de la industria china ascendió a un volumen de 80 millones de toneladas en 2008, lo que significó un volumen por arriba, incluso, del total que se reporta por el resto de los países productores de este insumo, siendo relevantes en orden de importancia India, Alemania, Japón, Italia, España, Corea del Sur, Brasil, México y Estados Unidos, los cuales juntos alcanzaron un volumen de 43 millones de toneladas, apenas la mitad de lo producido por China.
- I.** En relación al consumo de alambres durante 2008, el CRU International LTD reporta para China un volumen de 77.5 millones de toneladas, las cuales representaron poco más de la mitad del consumo mundial de alambres reportada por dicha fuente, correspondiendo 73 millones de toneladas consumidas al resto de las industrias consumidoras, entre las que destacan Japón, Alemania, Italia, Estados Unidos, Corea del Sur, Taiwán, Brasil y México, los cuales sumaron un total de 33 millones de toneladas consumidas, apenas 42 por ciento del volumen consumido por China.

- J.** Industrial de Alambres considera que China tiene un alto potencial para la fabricación de cadena de acero, dichos volúmenes son bastante mayores al potencial productivo de México considerando el superávit de alambres chino que Industrial de Alambres infiere en 2.5 millones de toneladas conforme a las cifras presentadas, que si fuesen destinadas a la producción de cadena en sólo 0.28 por ciento de dicho volumen desplazarían el total de la producción de cadena producida por la industria nacional.
- K.** Por otra parte cobra relevancia el hecho que el dumping en la exportación de cadena originaria de China ha sido denunciada por otras industrias de países, cuyos gobiernos han realizado procedimientos antidumping e impuesto cuotas compensatorias contra las exportaciones de cadena china, de forma que es previsible que una eliminación de las cuotas compensatorias vigentes en México frente a un escenario recesivo mundial y el cierre de mercados de exportación de la cadena de acero originaria de China por efecto de las medidas compensatorias impuestas a dicho producto, provoque el desvío de comercio hacia México de las desleales exportaciones chinas.

Requerimientos de información a empresas que no son parte

46. Con fundamento en los artículos 55 de la LCE y 16 fracciones I, VI y último párrafo del Reglamento Interior de la Secretaría (RISE), se requirió información a diversas empresas que no son parte.

47. Dentro del periodo comprendido de 29 de julio de 2008 al 12 de febrero de 2009 la Secretaría requirió información a 32 agentes aduanales. 24 presentaron sus respuestas en agosto de 2008 y marzo de 2009.

48. El 16 de octubre de 2008 y 9 de marzo de 2009, la Administración Central de Contabilidad y Glosa del Servicio de Administración Tributaria presentó sus respuestas a los requerimientos de información formulados por la Secretaría el 31 de julio de 2008 y 12 de febrero de 2009, respectivamente.

49. El 30 de octubre de 2008 y 12 de febrero de 2009 se requirió información a 3 productoras nacionales que no son parte. Una dio respuesta el 2 de diciembre de 2008 y el 5 de marzo de 2009.

50. El 12 de febrero de 2009 la Secretaría requirió a la CANACERO, que no contestó el requerimiento.

51. El 15 de octubre de 2008 y 12 de febrero de 2009 la Secretaría requirió información a 10 empresas importadoras que no son parte. 8 presentaron sus respuestas el 30 de octubre, 4 y 7 de noviembre de 2008, y 3, 5 y 19 de marzo de 2009, respectivamente.

Audiencia pública

52. El 3 de abril de 2009 se llevó a cabo en las oficinas de la Secretaría la audiencia pública prevista en los artículos 89 F fracción II de la LCE, 6.2 del Acuerdo Antidumping y 165, 166, 168, 169 y 170 del RLCE. Comparecieron los representantes de la rama de producción nacional participantes, quienes tuvieron oportunidad de exponer sus argumentos, según consta en el acta circunstanciada que se levantó, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46 fracción I de la Ley Federal del Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA) y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles (CFPC).

53. Mediante escrito del 16 de abril de 2009 comparecieron Deacero e Industrial de Alambres conjuntamente para dar respuesta a las preguntas formuladas en la audiencia pública que quedaron pendientes de contestar.

Alegatos

54. De conformidad con los artículos 89 F fracción II de la LCE y 172 del RLCE, la Secretaría declaró abierto el periodo de alegatos para que las partes interesadas presentaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo del procedimiento. El plazo venció el 17 de abril de 2009. Los comparecientes conjuntamente presentaron oportunamente sus alegatos. La autoridad investigadora los consideró para emitir esta Resolución.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

55. Con fundamento en los artículos 17, 58 y 89 F fracción III de la LCE, 80 y 83 del RLCE, el 2 de julio de 2009, la Secretaría presentó el proyecto de resolución final a la Comisión de Comercio Exterior ("la Comisión"), el cual se le había remitido previamente para su estudio.

56. El Secretario Técnico de la Comisión, una vez que constató la existencia de quórum en los términos del artículo 6 del RLCE, dio inicio a la sesión.

57. La autoridad investigadora expuso detalladamente el caso y aclaró las dudas que surgieron. El proyecto se sometió a votación y fue aprobado por unanimidad.

CONSIDERANDO**Competencia**

58. 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; 1, 2, incisos A, fracción I, y B, fracción IV, 3, 4, 11, 12 y 16 fracciones I y V del RISE; 5 fracción VII, 15, 16, 17, 20, 67, 70 y 89 F de la LCE; 80 y 83 del RLCE; y 11.3, 11.4 y 12.3 del Acuerdo Antidumping.

Legislación aplicable

59. Para efectos de este procedimiento son aplicables la LCE, el RLCE, el Acuerdo Antidumping, el Código Fiscal de la Federación y su reglamento, la LFPCA y el CFPC, estos cuatro últimos de aplicación supletoria.

Protección de la información confidencial

60. La Secretaría no puede revelar la información que las partes presentaron en el presente procedimiento con carácter de confidencial ni la que ella misma se allegó con tal carácter, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE y 83, fracción I, inciso B, 149, 152 y 158 del RLCE.

Derecho de defensa y debido proceso

61. Con fundamento en los artículos 82 párrafo primero y 89 F de la LCE, 162 del RLCE, 6.1 y 6.1.1 del Acuerdo Antidumping, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones, defensas y pruebas a favor de su causa. La autoridad las valoró con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

Examen sobre la repetición o continuación de la discriminación de precios

62. Deacero presentó argumentos y pruebas para demostrar que la revocación de la cuota compensatoria definitiva traería como resultado la continuación o repetición de la práctica de discriminación de precios por parte de los exportadores de ese país y el daño consecuente.

63. Industrial de Alambres proporcionó respuesta al formulario y señaló que, por razones de economía procesal, se adhiere a los argumentos y pruebas presentados por Deacero.

64. Ninguna empresa exportadora o importadora compareció en este procedimiento. Tampoco lo hizo el gobierno de China.

65. De conformidad con el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping la Secretaría realizó la determinación final con base en los hechos de los que tuvo conocimiento a partir de la mejor información disponible, que es, en esencia, la que Deacero aportó. Tales hechos se describen en los puntos del 66 al 96 de la presente resolución.

Precio de exportación

66. Para acreditar el precio de exportación, Deacero proporcionó copia de un pedimento de importación, la factura de venta y una declaración del importador dirigida al Administrador de la Aduana del Puerto de Manzanillo, en las que se detalla tanto el diámetro medido en pulgadas (1/8, 5/32, 3/16, ¼, 5/16, 3/8 y ½) como los acabados que comprenden el pulido o galvanizado de las cadenas. El precio de las cadenas se encuentra expresado en el nivel de venta libre a bordo (FOB, por sus siglas en inglés) puerto Quingdao.

67. Deacero afirma que el volumen de la operación de importación referida representa casi el 50 por ciento del total de las importaciones en México originarias de China en el periodo objeto de examen -1 de abril de 2007 al 31 de marzo de 2008-.

68. Deacero agregó que el pedimento de importación proporcionado se refiere a una importación directa desde el puerto chino al puerto mexicano, por lo que son precios que no están sujetos a interferencias por acción de los intermediarios. El volumen es igual o mayor a un contenedor de 20 toneladas. Los precios son comparables a aquellos entre el fabricante y un distribuidor de primer nivel. Concurrieron a los mismos canales de distribución a los que acude la producción nacional, de modo que tuvieron un nivel similar de comercialización.

69. Con base en el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México (SICMEX), la Secretaría constató que el volumen de la operación de importación a que se refiere el punto 66 de la presente resolución representa el 47 por ciento de las importaciones definitivas. La participación es del 26.72 por ciento si se toman en cuenta tanto las importaciones definitivas como las temporales.

70. El artículo 39 del RLCE prevé que en el caso de que el producto investigado comprenda mercancías que no sean físicamente iguales entre sí, el margen de discriminación de precios se debe calcular por tipo de mercancía, de tal forma que el valor normal y el precio de exportación involucrados en cada cálculo correspondan a bienes análogos. El diámetro y el acabado de las cadenas de eslabones soldados son las características físicas que las distinguen entre sí.

71. La Secretaría se allegó de 74 documentos de importación (pedimentos de importación y facturas) relacionados con las operaciones de importación definitivas originarias de China efectuadas por la fracción arancelaria 7315.82.02 de la TIGIE durante el periodo objeto de examen y 31 documentos de importación que se refieren a las operaciones temporales.

72. De todos los pedimentos revisados, constató que únicamente el proporcionado por Deacero, que corresponde a una importación definitiva, y tres más que se refieren a importaciones temporales, describen la mercancía objeto de examen de manera específica. El volumen de estas operaciones representa 0.78 por ciento del total de las importaciones en el periodo objeto de examen, el valor se encuentra expresado en dólares en el nivel entregado en la frontera (DAF, por sus siglas en inglés). Los demás documentos describen la importación de las mercancías objeto de examen a un nivel general, sin distinguirlas por el tamaño y el acabado, o bien se trata de cadenas distintas a las de eslabones soldados.

73. Por las consideraciones expuestas en los puntos del 67 al 72 de la presente resolución, conforme al artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping la Secretaría calculó el precio de exportación para cada una de las medidas de cadenas de eslabones pulidos y galvanizados con base en los documentos de importación a que se refieren los puntos 66 y 72 de la presente resolución. De conformidad con el artículo 40 del RLCE, la Secretaría obtuvo un precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para las cadenas pulidas y otro más para las galvanizadas. La ponderación refiere a la participación relativa de cada tipo de cadena en el volumen total de cadenas pulidas y galvanizadas.

Ajustes al precio de exportación

74. Deacero propuso ajustar el precio de exportación por concepto de flete interno en China y proporcionó una cotización por el transporte de las mercancías desde la fábrica al puerto de Qingdao, emitida el 17 de marzo de 2008 por una empresa transportista.

75. Dividió el valor del flete interno entre la capacidad de carga de un contenedor estándar (20,000 kilogramos), para obtener el monto del flete interno en China por kilogramo.

76. La Secretaría aceptó la información y la metodología para calcular el monto del flete interno desde la planta productora en China hasta el puerto de embarque y ajustó el precio de exportación por este concepto, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE.

77. Conforme a los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó por concepto de flete y seguro marítimos las operaciones de importación a que se refiere el punto 72 de la presente resolución que se encuentran en el nivel DAF. Deacero proporcionó la información sobre estos conceptos de ajuste, con base en una cotización emitida el 17 de marzo por una empresa transportista. Se dividió el monto del flete y el seguro marítimos entre 20,000 kilogramos, que es la capacidad de un contenedor, para obtener los gastos marítimos en dólares por kilogramo. También se ajustaron por el flete interno en China.

Valor normal

78. Deacero señaló que esta Autoridad Investigadora y el Departamento de Comercio de Estados Unidos han considerado en diversas investigaciones que China no tiene una economía de mercado. Presentó copia de las secciones pertinentes de los siguientes volúmenes del Federal Register de Estados Unidos: Vol. 70, No. 29 /14 de febrero de 2005, Vol. 70, No. 89 /10 de mayo de 2005, Vol. 69, No. 74 / 16 de abril de 2004 y Vol. 68, No. 32 /18 de febrero de 2003.

79. Deacero proporcionó la siguiente información para demostrar que gran parte de la industria siderúrgica china es propiedad del estado y que el tipo de cambio de la moneda china no está ligado a los movimientos del mercado:

- A.** "El síndrome de China: Cómo es que los subsidios e intervención gubernamental crearon la mayor industria acerera en el mundo". Wiley Rein & Fielding LLP. Julio de 2006.
- B.** Una carta elaborada por el Instituto Americano del Hierro y el Acero en la que expresa su preocupación por la situación de China ante los compromisos contraídos con la OMC que no han sido cumplidos.
- C.** Un documento de la página de Internet <http://www.chinacurrencycoalition.com> en el que se señalan los porcentajes de subvaluación del yuan.

- D. Un fragmento del decreto promovido en la Cámara de Representantes de los Estados Unidos que establece disposiciones específicas para economías que no son de mercado, en particular dirigida a China: "Non-Market Economy Trade Remedy Ac. 2007" identificado como el H.R.1229 y,
- E. El artículo "NAFTA Perspectiva de la Industria Siderúrgica Sobre la Reciente Política Siderúrgica China", octubre de 2005, en el que se expone que la política ignora los principios de mercado.

80. Por las consideraciones señaladas en los puntos 77 y 78 anteriores, Deacero propuso a Brasil para determinar el valor normal de las mercancías objeto de examen. Precisó que Brasil fue el país sustituto empleado en la investigación ordinaria.

Selección de país sustituto

81. Para justificar la selección de Brasil como país sustituto de China, Deacero presentó los siguientes argumentos y pruebas:

- A. Brasil es productor de las mercancías objeto de examen. Proporcionó el siguiente estudio: "Mercado Brasileño de cadenas de eslabones soldados. Reporte Final", elaborado el 20 de agosto de 2008 por una empresa de consultoría especializada.
- B. China y Brasil cuentan con procesos productivos similares basados en el uso intensivo de maquinaria, en los que predomina la tecnología de "WAFIOS". Los métodos de manufactura y tecnología para la fabricación en China y en Brasil son los mismos. Ambos países cuentan con máquinas "WAFIOS" importadas de Alemania, que dan el formato, soldado y calibrado a las cadenas. En los dos países se utiliza una soldadura de resistencia eléctrica. Presentó información contenida en las páginas de Internet <http://www.made-in-china.com/showroom/rdchain/companyinfo/Rudong-chain-Works.html> y http://www.umformtechnik.net/content/Wire/112/Business/73/73957_wl-08-05_005xx05x0508wi.html.
- C. Las cadenas de eslabones soldados brasileños y chinos tienen las mismas características físicas y pueden ser intercambiadas entre sí. Presentó listas de precios de cuatro empresas productoras en Brasil e información contenida en las páginas de Internet: http://www.asia-chain.com/html/products_a01.htm y <http://www.made-in-china.com/showroom/redazh/product-detailwJExkamAUQuT/China-link-Chain.html>.
- D. Tanto las cadenas de Brasil como las de China deben cumplir con normas internacionales, tales como las ASTM- A-413 y ASTM A-413M-00.
- E. En ambos países las cadenas de acero se clasifican en la fracción 7315.82.00.
- F. Tanto en Brasil como en China la cadena de acero de eslabones soldados se comercializa a niveles de mayorista y minorista. Agregó que en el caso de China, se tiene un mayor énfasis en la exportación.
- G. Como el producto es un "commodity", el precio es un factor determinante en su comercialización, y no son relevantes ni la marca ni el prestigio.
- H. Las mercancías objeto de examen se comercializan en medidas y presentaciones que corresponden a normas y requerimientos específicos de mercado y por lo que la industria de ambos países, desde el punto de vista productivo y comercial, comparten elementos comunes. Hizo referencia al uso de tecnología WAFIOS en ambos países.
- I. Deacero señaló que tiene conocimiento de que tanto en Brasil como en China, los recursos de manufactura y mano de obra para producir cadena de acero de eslabones soldados son dedicados y no compartidos con otros productos.
- J. Tanto Brasil como China cuentan con una producción doméstica considerable del alambón, el principal insumo en la fabricación de las mercancías objeto de examen. China es el principal productor de alambón con 79,431,000 toneladas en 2007 y Brasil ocupa el sexto puesto con una producción de 3,197,000 toneladas en el mismo año. Presentó datos con base en la publicación Worldsteel (IISI) Monthly Statistics, de noviembre de 2008.
- K. Brasil y China también se encuentran entre los primeros diez países exportadores y consumidores de alambón. Brasil y China son exportadores netos de alambón. Presentó datos con base en el CRU Monitor. "Steel Long Products. Bars, Structural & Wire Rods", junio de 2007 y noviembre de 2008.

- L. Analistas internacionales consideran que Brasil tiene un nivel de desarrollo económico comparable al de China. Agregó que ambos países son integrantes de los llamados BRIC (Brasil, Rusia, India y China), ya que cuentan con potencial económico suficiente para tomar un papel de dominancia dentro de algunas décadas, toda vez que tienen en común particularidades tales como una gran población, un enorme territorio y una gran cantidad de recursos naturales. Presentó el artículo "Dreaming with BRICs: The Path to 2050" publicado por Goldman Sachs, Global Economics, paper No. 99 en la página de Internet <http://www2.goldmansachs.com/insight/research/reports/report32.html>.
- M. Señaló que la intervención gubernamental ha desaparecido en Brasil desde la década de los 90. Brasil ha seguido acciones de privatización de la industria siderúrgica y se han eliminado los controles de precios. Presentó copia de las páginas 91, 94 y 100 del artículo "Competitividad industrial en Brasil, 10 años después de la liberalización", publicado en la revista editada por la CEPAL, número 82 de abril de 2004.
- N. Brasil no mantiene derechos compensatorios ni está siendo investigado en materia de dumping por otros países en relación con bienes como los que son objeto de este procedimiento. Presentó información del Instituto Brasileño de Siderurgia sobre los productos que tienen derechos compensatorios. Cadenas no aparece en la lista.
- O. Brasil no otorga subsidios específicos al sector investigado. Presentó el reporte G/SCM/N/155/BRA emitido el 11 de octubre de 2007 por el Comité de Subsidios y Medidas Compensatorias de la OMC.
- P. Las diferencias entre los precios de la cadena brasileña y china se deben a que en el primer caso los precios se fijan de acuerdo con las fuerzas del mercado, mientras que en el caso de China existe intervención estatal.

82. La Secretaría consideró válidos los argumentos y pruebas presentados por Deacero para seleccionar a Brasil como país sustituto con economía de mercado para efectos de determinar el valor normal de las mercancías objeto del presente procedimiento de examen, de conformidad con el Anexo I (Notas y Disposiciones Suplementarias) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), párrafo 2 de su nota al párrafo 1 del artículo VI (Derechos Antidumping y Derechos Compensatorios) y los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE.

Precios en el mercado del país sustituto

83. Para acreditar el valor normal, Deacero presentó el estudio de mercado a que se refiere el punto 81, inciso "A" de la presente resolución.

84. El estudio de mercado incluye el nombre de los productores brasileños que fabrican mercancías similares a las que son objeto de examen, su capacidad instalada y volumen de producción, listas de precios para cuatro de los principales productores en Brasil -su producción conjunta representa más del 90 por ciento de la producción total en ese país-, datos sobre el comercio de Brasil (exportaciones e importaciones), origen y destino de las exportaciones brasileñas, origen de las importaciones en ese país, descuentos e impuestos aplicables y un cuadro que incluye los precios de cadenas pulidas de las siguientes medidas: 1/8, 3/16, ¼, 5/16, 3/8 y ½ de pulgada. En el caso de las galvanizadas, incluye precios para las siguientes medidas: 1/8, 5/32, 3/16, ¼, 5/16, 3/8 y ½ de pulgada.

85. Dos de las listas ofrecidas reportan precios a enero y noviembre de 2007, respectivamente; las otras dos reportan precios de octubre de 2004 y 2005, respectivamente. En el estudio de mercado se especifica que las listas de precios están vigentes desde la fecha en que fueron emitidas hasta el mes en que se elaboró el estudio: agosto de 2008.

86. En las listas, los precios de las empresas productoras de Brasil están expresados en reales por kilogramo en el nivel ex fábrica y no incluyen el Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) del 15 por ciento. Deacero presentó información sobre el tipo de cambio del real con respecto al dólar en el periodo objeto de examen, obtenida del Banco Central de Brasil.

87. Deacero señaló que el precio promedio del alambón para el primer semestre de 2007 fue de \$0.725 dólares por kilogramo. El alambón representa aproximadamente el 50 por ciento del costo de la cadena, por lo que los precios reportados en el estudio de mercado de Brasil son suficientes para absorber los costos asociados con el alambón y tener una utilidad, por lo que se trata de precios dados en el curso de operaciones comerciales normales. Presentó datos del Instituto Brasileño de Siderurgia (IBS) e información contenida en el estudio de mercado antes señalado.

88. La Secretaría aceptó la información que Deacero proporcionó para determinar el valor normal del producto objeto del presente procedimiento de examen, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE. Sin embargo, en el cálculo del valor normal de las cadenas objeto de examen empleó únicamente las listas que reportan precios dentro del periodo objeto de examen, ya que se allegó de información relacionada con la inflación en Brasil desde octubre de 2004 a noviembre de 2007 y observó que no fue estable. Además, los dos productores brasileños cuyas listas de precios corresponden al periodo objeto de examen representan conjuntamente el 77 por ciento de la producción, de modo que son precios representativos para efectos de determinar el valor normal.

89. Conforme a lo previsto en el artículo 40 del RLCE, para cada una de las medidas de cadenas de eslabones pulidos y galvanizados, la Secretaría obtuvo un precio promedio ponderado donde la ponderación refiere la participación de cada empresa en su producción conjunta. Luego, obtuvo un precio promedio ponderado en dólares por kilogramo para las cadenas pulidas y otro más para las cadenas galvanizadas, donde la ponderación refiere a la participación relativa de cada tipo de cadena en la producción total de cadenas pulidas y galvanizadas en Brasil en el periodo objeto de examen.

90. En ausencia de la participación que cada tipo de cadena tiene en las ventas totales en Brasil en el periodo objeto de examen, la Secretaría consideró que la participación que tiene cada una en la producción total es un buen estimador. Los porcentajes de participación se encuentran en el estudio de mercado a que se refiere el punto 81, inciso "A" del presente dictamen.

91. Los precios de las listas incluyen los descuentos comerciales usuales, cuestión que prevé el artículo 51 del RLCE. La información sobre los descuentos —45 y 50 por ciento para cadenas pulidas y galvanizadas, respectivamente— fue obtenida del estudio de mercado de referencia. La Secretaría aplicó el porcentaje correspondiente a cada lista de precios.

Ajustes al valor normal

92. Los precios de las listas incluyen impuestos correspondientes al Programa de Integración Social y a las Contribuciones para el Financiamiento de la Seguridad Social (PIS/COFINS), el Impuesto sobre Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS) y el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Por consiguiente, se les ajustó por esos conceptos. Los porcentajes se especifican en el estudio de mercado ya señalado.

93. La Secretaría aceptó la información y la metodología para calcular el monto de cada uno de los ajustes al valor normal propuestos, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 51, 53 y 57 del RLCE.

94. La Secretaría comparó el precio de venta en Brasil de las cadenas pulidas y el de las galvanizadas, expresados en el nivel ex fábrica, con su respectivo precio promedio de exportación de las cadenas de origen chino, expresados también en el nivel ex fábrica. Observó que China exportó las cadenas de eslabones soldados durante el periodo objeto de examen con una conducta de discriminación de precios.

Otros elementos

95. Deacero manifestó que China cuenta con demandas de dumping de otros países. Señaló que Colombia, Argentina y Sudáfrica han impuesto derechos compensatorios a las importaciones de cadenas de eslabones soldados y presentó las resoluciones números 0652/2007 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 278/2008 del Ministerio de Economía y Producción de Argentina y el reporte No. 261 de la Comisión de Administración de Comercio Internacional de Sudáfrica.

96. Colombia aplicó un derecho compensatorio definitivo correspondiente a la diferencia entre el precio base FOB de 1.82 usd/kg y el precio FOB declarado por el importador —el derecho no excederá el margen de dumping absoluto de \$1.38 usd/kg—, Argentina impuso uno provisional de 1.83 usd/kg y Sudáfrica uno definitivo específico de 2.4 por ciento y el residual de 52.9 por ciento.

Conclusión

97. A partir de los argumentos, metodología y pruebas descritos en los párrafos del 66 al 96 de la presente resolución y en conformidad con los artículos 11.3 del Acuerdo Antidumping y 89 F de la LCE, la Secretaría cuenta con elementos para suponer que, de revocarse la cuota compensatoria definitiva, los exportadores de China continuarían la práctica de discriminación de precios en sus exportaciones de cadenas de eslabones soldados a México.

Análisis de la continuación o repetición del daño

98. De conformidad con los artículos 70 fracción II, 89 F de la LCE y el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping, la SE analizó si existen elementos para presumir que la eliminación de la cuota compensatoria definitiva a las importaciones de cadena de acero originarias de China pudiera dar lugar a la continuación o repetición del daño a la rama de producción nacional del producto similar. Se tomó en cuenta información de 2003 a junio de 2008 (periodo analizado), que incluye el periodo para evaluar la repetición del dumping (abril de 2007 a marzo de 2008). Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos en un determinado año o periodo se realiza con respecto al inmediato anterior.

Mercado internacional

99. De acuerdo con Deacero, durante la vigencia de la cuota compensatoria definitiva continúan las condiciones de mercado internacional descritas en la investigación ordinaria. Explicó que no existen datos específicos sobre producción, importaciones o exportaciones de cadenas a nivel internacional. No obstante, si se consideran las cifras del alambión, la principal materia prima de las cadenas y la gama más restringida que incluye al producto de interés, China, India y Japón destacan como países productores a escala mundial. China también figura como país exportador, junto con la Comunidad de Estados Independientes y Alemania.

100. En los países desarrollados el nivel de consumo de las cadenas industriales y de transporte tiende a ser mayor que en los países en desarrollo, mientras que en éstos la cadena comercial es la que se utiliza primordialmente (en muchos casos también se emplean para arrastre o usos industriales).

101. Como fuertes productores de cadenas industriales y de transporte destacan FKI Babcock Robery, LTD del Reino Unido; Columbus McKinnon y Campbell en los Estados Unidos; Pewag en Austria, Peerless y Wortelboer en los Países Bajos, y Catenificio Rigamonti en Italia. En los países en desarrollo figuran como productores de cadena comercial las empresas Rudong Chain Works JiangSu y Quinngdao Anchor Chain Factory, en China; Industrial de Alambres y Deacero en México, y Siderúrgica San Rafael en Brasil.

Mercado nacional

Producción nacional

102. Industrial de Alambres y Deacero manifestaron que representan 30 y 36 por ciento de la producción nacional de cadena de acero similar a la investigada, respectivamente. Lo sustentan en escrito de la CANACERO del 18 de agosto de 2008. Estimaron que la empresa Columbus Mckinnon representa 31 por ciento (orientado fundamentalmente a la exportación) y el resto la producen pequeños fabricantes sobre los que no se tiene información.

103. La Secretaría solicitó información directamente a Columbus Mckinnon. No se pronunció con respecto al actual procedimiento, pero proporcionó sus indicadores económicos correspondientes a la mercancía objeto de examen. En consecuencia, la Secretaría contó con información representativa de la rama de producción nacional de las empresas Industrial de Acero, Deacero y Columbus Mckinnon (que representan alrededor del 97 por ciento de la producción nacional), en términos de lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, así como 40 y 50 de la LCE, y 60, 61 y 62 del Reglamento de la LCE (RLCE).

Consumidores y canales de distribución

104. Deacero afirma que las cadenas objeto de examen se utilizan principalmente en los sectores pesquero y agropecuario, la industria ligera y en el consumo doméstico. El producto se comercializa principalmente a través de ferreterías, distribuidores de acero, así como uniones agropecuarias y pesqueras. Las ventas de la cadena de acero están vinculadas con el comportamiento de la economía general del país y, de manera particular, con el desempeño de los sectores mencionados, aunque en la industria pesquera suele ocurrir un incremento en las ventas en el periodo de julio a septiembre. Tanto fabricantes nacionales como importadores abastecen el mercado nacional como se explica en el siguiente apartado.

Comportamiento de las importaciones

105. Industrial de Alambres y Deacero afirman que por la fracción arancelaria 7315.82.02 ingresa únicamente cadena de acero de eslabones soldados, aunque señalaron que en la base de datos de operaciones de importación de la SHCP, por dicha fracción se registran operaciones en las que identificaron importaciones de China de mercancías que no son objeto del presente examen y operaciones cuyo origen suponen que es China, pero que se clasifican como de otros países. Proporcionaron un listado con este tipo de operaciones.

106. La Secretaría requirió a 11 empresas, 25 agentes aduanales y al SAT copia de pedimentos físicos, facturas y certificados de origen de operaciones de importación reportadas en el listado electrónico de pedimentos del Sistema de Información Comercial de México (SICM) por la fracción 7315.82.02. La documentación solicitada incluyó más del 90 por ciento del volumen involucrado en las operaciones que Deacero listó. Siete importadoras, 32 agentes aduanales y el SAT aportaron la documentación que les fue requerida. En total, la Secretaría se allegó de 145 pedimentos físicos de importaciones realizadas entre 2003 y junio de 2008.

107. La Secretaría no detectó que por esta fracción ingresara producto no investigado (en los pedimentos el producto se identifica como cadenas de acero, cadenas de hierro, cadena de eslabón, cadena de eslabón soldado, cadena galvanizada o pulida, cadena de arrastre para pesca –que es uno de sus usos– y en algunos casos también pagó cuota compensatoria, y no hubo elementos que le permitieran suponer que se trata de producto no investigado), pero a partir de un certificado de origen se detectó una operación de mercancía china que se registró como originaria de los Estados Unidos.

108. En consecuencia, para analizar el comportamiento de las importaciones de cadenas de acero, se consideró la información del listado electrónico de pedimentos del SICM por la fracción arancelaria 7315.82.02, ajustada con la transacción para la cual se confirmó el origen chino de la mercancía.

109. Las cifras disponibles indican que durante el periodo analizado se registraron importaciones de cadenas de acero procedentes de más de 20 países. La participación de las importaciones representó entre 14 y 22 por ciento del mercado nacional de 2003 a junio de 2008. De éstas, destacan Estados Unidos, China (aún con la cuota compensatoria), España, Taiwan y Alemania, que concentraron alrededor del 78 por ciento del total importado en ese periodo.

110. Las importaciones totales registraron el siguiente comportamiento: aumentaron 56 por ciento en 2004, disminuyeron 34 por ciento en 2005, aumentaron 4 por ciento en 2006 y decrecieron 11 por ciento en 2007, con lo cual acumularon un descenso de 5 por ciento de 2003 a 2007. En el periodo enero a junio de 2008 aumentaron 14 por ciento.

111. Las importaciones chinas disminuyeron 76 por ciento en 2004 y 68 por ciento en 2005, pero crecieron 499 por ciento en 2006 y 91 por ciento en 2007 (-11 por ciento entre 2003 y 2007). En el primer semestre de 2008 incrementaron 244 por ciento. En 2003 representaron 7 por ciento del total importado; en 2004 y 2005 menos del 1 por ciento, en tanto que alcanzaron una participación de 3 por ciento y 7 por ciento en 2006 y 2007, respectivamente, que aumentó a 11 por ciento en el primer semestre de 2008. Representaron como máximo 1 por ciento del mercado nacional entre 2003 y 2007 y 1.5 por ciento en el primer semestre de 2008. Estos resultados indican que la cuota compensatoria contuvo las importaciones de China.

112. Las importaciones de países distintos al investigado (“otros países”) aumentaron 66 por ciento en 2004, disminuyeron 34 por ciento en 2006, incrementaron 1 por ciento en 2006 y decrecieron 14 por ciento en 2007 (-4 por ciento entre 2003 y 2007). En el primer semestre de 2008 registraron un incremento de 5 por ciento. En términos relativos, aumentaron su participación en el mercado mexicano en 9 puntos porcentuales en 2004 al alcanzar 22 por ciento; representaron 13 por ciento, 16 por ciento y 13 por ciento del consumo interno en 2005, 2006 y 2007, respectivamente, y 12.7 por ciento en el primer semestre de 2008.

Análisis de precios (reales o potenciales)

113. De acuerdo con los párrafos 61 al 98 la Secretaría encontró elementos suficientes para suponer que, de eliminarse la cuota compensatoria, continuaría el dumping en las importaciones de China de cadenas de acero de eslabones soldados.

114. Los precios promedio de las importaciones procedentes de países distintos al investigado registraron una tendencia creciente en el periodo analizado: aumentaron 7 por ciento en 2004, 53 por ciento en 2005, 10 por ciento en 2006 y 24 por ciento en 2007. En el primer semestre de 2008 aumentaron 11 por ciento. En total, acumularon un aumento de 123 por ciento entre 2003 y 2007.

115. El precio promedio de las importaciones de China aumentó 169 por ciento en 2004, disminuyó 48 por ciento en 2005, creció 7 por ciento en 2006 y bajó 6 por ciento tanto en 2007 como en el primer semestre de 2008. El aumento acumulado entre 2003 y 2007 fue 41 por ciento.

116. De la información que Deacero, Industrial de Alambres y Columbus McKinnon proporcionaron, se observó que los precios de venta de la rama de producción nacional al mercado interno de cadenas de acero aumentaron 7 por ciento en 2004, 3 por ciento en 2005 y 2 por ciento tanto en 2006 como en 2007. En el primer semestre de 2008 aumentaron 27 por ciento. En total, acumularon un incremento de 24 por ciento entre 2003 y 2007, aunque inferior al que registraron las importaciones de países no investigados (+123 por ciento) y las importaciones chinas (+41 por ciento).

117. Salvo en 2004, el precio promedio de las importaciones chinas se ubicó sistemáticamente por debajo del precio promedio de importaciones de otros países (los porcentajes oscilaron entre 32 por ciento y 57 por ciento entre 2003 y junio de 2008). El precio de países no investigados se ubicó entre 60 por ciento y 197 por ciento por encima del precio nacional en el mismo lapso.

118. Con el objeto de estimar el precio al que podrían llegar las importaciones objeto de examen en caso de eliminar la cuota compensatoria, y evaluar si existen pruebas para prever una significativa subvaloración de precios con respecto a los nacionales, la Secretaría tomó en consideración las distintas fuentes de información que se encuentran en el expediente administrativo, relativas al producto objeto de examen:

- A.** el precio de las importaciones efectuadas, de acuerdo con el SICM, ajustadas por las transacciones atípicas;
- B.** el precio de exportación que sirvió para evaluar la posible repetición del dumping; y
- C.** el precio de las exportaciones chinas, según el Global Trade Information Services, Inc.

119. En relación con las importaciones realmente efectuadas, Industrial de Alambres y Deacero presentó dos ejercicios que podrían reflejar los precios a los que llegarían las importaciones chinas de eliminarse la cuota compensatoria. El primero consideró tres operaciones de importación de cadenas de acero chinas efectuadas por la fracción 7315.82.02 de abril de 2007 a marzo de 2008, con las siguientes características:

- A.** llegaron directamente de China a un puerto mexicano;
- B.** involucran un volumen igual o mayor a un contenedor de 20 toneladas, volumen comercial que maneja un distribuidor nacional de primer nivel;
- C.** concurren a los mismos canales de distribución, con semejante presentación de producto que la producción nacional: cubetas de 25 y 50 kilogramos.

120. En otro ejercicio, parten de las cifras de importación de China registradas por la fracción 7315.82.02, pero excluyen las cadenas que consideraron no son mercancía investigada y los volúmenes menores a 0.5 toneladas (no corresponderían a compras efectuadas por mayoristas y, por tanto, sus precios no serían representativos). En ambos casos, agregaron el flete y otros gastos para llevar la mercancía del puerto de Manzanillo a la Ciudad de México (D.F.). Los resultados reflejan precios de mercancías chinas considerablemente inferiores al precio nacional, lo que les permitió inferir que, de eliminarse la cuota compensatoria, los precios a los que ingresarían las cadenas chinas afectarían al precio de venta de la industria nacional.

121. Las estadísticas de importación del SICM de la Secretaría, sin ajustar los datos atípicos, reflejan precios promedio de importación por encima del precio nacional. Sin embargo, las pruebas disponibles confirman que ello se encuentra afectado por transacciones con volúmenes menores (incluso inferiores a 25 kilogramos, que correspondería al contenido de las cubetas de menor tamaño para atención al menudeo).

122. Al excluir dichas transacciones, los precios de las importaciones chinas (en puerto de entrada y ajustados con el arancel, derechos de trámite aduanero (DTA) y gastos de agente aduanal (GAA) correspondientes) bajan significativamente, a un nivel que tienden a encontrarse por debajo del precio nacional. Por ejemplo, si por las razones explicadas en el apartado sobre la repetición del dumping se consideran las operaciones que involucran montos mayores a 20 toneladas (lo que normalmente trae un contenedor), se observan márgenes de subvaloración del producto chino con respecto al precio nacional de 23 por ciento en 2007 y 32 por ciento en el primer semestre de 2008. Incluso, si se consideran sólo los montos mayores a 2 toneladas, los porcentajes de subvaloración con respecto al precio nacional continuarían: 20 por ciento en 2007 y 13 por ciento en el primer semestre de 2008.

123. Como una opción adicional para evaluar el precio potencial del producto chino también se consideró el precio de exportación que sirvió de base para evaluar la posible repetición del dumping, puesto en territorio mexicano (en puerto de entrada más arancel, DTA y GAA). La información empleada para este análisis confirmó el resultado anterior: se ubicó 21 por ciento y 31 por ciento por debajo del precio nacional registrado en 2007 y en el primer semestre de 2008, respectivamente.

124. Deacero también proporcionó estadísticas de exportaciones chinas por la fracción 7315.82.00 de 2003 a 2007 por país de destino obtenida del Global Trade Information Services, Inc., que considera exclusivamente cadenas de eslabones soldados. De acuerdo con esta información, el precio promedio de las exportaciones totales de China en 2007, ajustado con algunos gastos para traer el producto al mercado mexicano (flete marítimo, otros gastos, arancel, DTA Y GAA), se ubicaría entre 8 por ciento y 19 por ciento por debajo de los precios nacionales registrados en 2007 y el primer semestre de 2008.

125. Los resultados anteriores permiten presumir sobre una base fáctica que, en caso de eliminarse la cuota compensatoria, los precios de las importaciones de cadena de acero de china registrarían una significativa subvaloración de precios con respecto a los precios de la rama de producción nacional, en un rango que podría oscilar entre 8 por ciento y 32 por ciento, lo que incrementaría la demanda por dichos productos con el consiguiente efecto negativo sobre los precios y la producción nacional, no por factores eminentemente competitivos, sino por las prácticas de dumping en que incurrirían.

Indicadores reales o potenciales de la producción nacional

126. Industrial de Alambres y Deacero manifestaron que la industria nacional productora de cadenas de acero es vulnerable a importaciones en condiciones desleales. Sustentaron su presunción con los siguientes factores: los constantes aumentos de los precios de las materias primas para la fabricación del producto en cuestión y excedente de capacidad instalada nacional; inversiones considerables efectuadas por Deacero para incrementar y hacer más eficiente la producción de cadenas de acero, en un contexto donde el mercado mexicano está abierto a las importaciones de productos siderúrgicos, y China se ha convertido en exportador neto de estas mercancías.

127. Para el análisis del comportamiento de los factores económicos sobre el daño real o potencial, la SE consideró la información de las empresas que conforman la rama de producción nacional de cadenas de acero. Para el análisis financiero se acumularon los estados financieros de estas empresas y la información se actualizó mediante el método de cambios en el nivel general de precios.

128. El mercado mexicano de cadena de acero estimado a partir del consumo nacional aparente (CNA) disminuyó 2 por ciento en 2004, incrementó 9 por ciento en 2005, decreció 12 por ciento en 2006 y aumentó 2 por ciento en 2007, de tal forma que acumuló un descenso de 5 por ciento entre 2003 y 2007. En el primer semestre de 2008 el mercado mexicano aumentó 8 por ciento.

129. Durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria, las importaciones chinas alcanzaron alrededor del 1 por ciento del mercado nacional entre 2003 y 2007 y 1.5 por ciento en el primer semestre de 2008. Las importaciones de países distintos al investigado aumentaron su participación en el mercado mexicano en 9 puntos porcentuales en 2004 cuando llegaron a representar 22 por ciento del CNA; representaron 13 por ciento, 16 por ciento y 13 por ciento del consumo interno en 2005, 2006 y 2007, respectivamente, y 12.7 por ciento en el primer semestre de 2008.

130. La participación de la rama de producción nacional en el CNA representó 86 por ciento en 2003, y cayó a 78 por ciento en 2004, alcanzó 87 por ciento en 2005, 84 por ciento en 2006, 87 por ciento en 2007 y 85.8 por ciento en el primer semestre de 2008.

131. Las ventas internas de la rama de producción nacional disminuyeron 8 por ciento en 2004, crecieron 17 por ciento en 2005, decrecieron 9 por ciento en 2006 y aumentaron 7 por ciento en 2007, de tal forma que acumularon un incremento de 5 por ciento entre 2003 y 2007. En el primer semestre de 2008 registraron un crecimiento de 8 por ciento.

132. Las exportaciones nacionales aumentaron 101 por ciento en 2004, disminuyeron 14 por ciento en 2005, crecieron 9 por ciento en 2006 y decrecieron 61 por ciento en 2007, lo que se tradujo en una caída de 26 por ciento entre 2003 y 2007. En el primer semestre de 2008 registraron un descenso de 92 por ciento. La caída de este indicador hacia el final del periodo se explica básicamente por la reducción en las exportaciones de Columbus McKinnon, empresa orientada fundamentalmente al exterior (alrededor del 79 por ciento de su producción y un contrato de maquila con casa matriz, según explicó la empresa).

133. Los ingresos de la rama de producción nacional por ventas internas aumentaron 7 por ciento en 2004 y 20 por ciento en 2005, disminuyeron 10 por ciento en 2006 y crecieron 2 por ciento en 2007, de tal forma que acumularon un incremento de 18 por ciento entre 2003 y 2007. En el primer semestre de 2008 aumentaron 26 por ciento. Los costos de operación disminuyeron 9 por ciento en 2004, aumentaron 31 por ciento en 2005, decrecieron 8 por ciento en 2006, crecieron 11 por ciento en 2007 (acumularon 23 por ciento entre 2003 y 2007) y 17 por ciento en el primer semestre de 2008. El mayor aumento en los costos de operación en relación con los ingresos obtenidos no permite inferir expectativas favorables o de crecimiento para la industria nacional frente a la importación del producto objeto de examen en condiciones dumping, en caso de eliminarse la cuota compensatoria.

134. Como resultado del comportamiento de los ingresos y los costos de operación, las utilidades operativas acumularon una caída de 37 por ciento entre 2003 y 2007: si bien incrementaron 189 por ciento en 2004, disminuyeron 24 por ciento tanto en 2004 como en 2006, y 62 por ciento en 2007. En el primer semestre de 2008 aumentaron 311 por ciento. El margen operativo aumentó 14 puntos porcentuales en 2004, pero en 2005, 2006 y 2007 disminuyó 8, 2 y 7 puntos porcentuales, respectivamente. Acumuló una pérdida de 4 puntos porcentuales entre 2003 y 2007. En el primer semestre de 2008 aumentó cerca de 7 puntos porcentuales.

135. El desempeño de las ventas totales también se reflejó en los volúmenes de producción: aumentaron 25 por ciento en 2004 y 2 por ciento en 2005, se redujeron 4 por ciento en 2006 y 29 por ciento en 2007, de tal forma que registraron un descenso acumulado de 12 por ciento entre 2003 y 2007. En el periodo enero a junio de 2008 la producción nacional disminuyó 33 por ciento. La caída en los niveles de producción y ventas totales en 2007 y el primer semestre de 2008 se explica, en gran medida, por la reducción de exportaciones de Columbus Mckinnon (-64 por ciento y -99 por ciento, respectivamente).

136. La utilización de la capacidad instalada registró una tendencia descendente: disminuyó 4 puntos porcentuales de 2003 a 2004, al pasar de 88 por ciento a 84 por ciento, aumentó a 90 por ciento en 2005, disminuyó a 68 por ciento en 2006 y a 66 por ciento en 2007, lo que significó una pérdida acumulada de 21 puntos porcentuales entre 2003 y 2007. En el primer semestre de 2008 este indicador disminuyó 4 puntos porcentuales con respecto al nivel registrado en el mismo periodo de 2007, al pasar de 67 por ciento a 63 por ciento.

137. El empleo promedio registró una tendencia creciente en el periodo analizado: si bien disminuyó 6 por ciento en 2004, aumentó en el mismo porcentaje en 2005, 16 por ciento en 2006 y 4 por ciento en 2007. Acumuló un incremento de 21 por ciento entre 2003 y 2007. En el primer semestre de 2008 disminuyó 5 por ciento.

138. Los inventarios promedio disminuyeron 5 por ciento en 2004, aumentaron 6 por ciento en 2005, decrecieron 4 por ciento en 2006 y 42 por ciento en 2007 (disminuyeron 44 por ciento entre 2003 y 2007). En el primer semestre de 2008 disminuyeron 11 por ciento. La productividad de la rama de producción nacional, calculada como el cociente de la producción y el nivel de empleo, registró un descenso de 27 por ciento entre 2003 y 2007, y de 30 por ciento en el primer semestre de 2008. En los mismos periodos, la masa salarial de Industrial de Alambres y Deacero disminuyó 8 por ciento y aumentó 23 por ciento, respectivamente.

139. El rendimiento sobre la inversión (ROA, por las siglas en inglés de Return on Assets) incrementó 2.7 puntos porcentuales entre 2003 y 2007. Este indicador registró su mayor incremento en 2004 (23 por ciento) para ubicarse en 16 por ciento y su caída más importante en 2005 (18 por ciento) al quedar en 5.3 por ciento. Al considerar los resultados operativos de la cadena de acero, la contribución de este producto a dicho rendimiento fue sumamente baja entre 2003 y 2007, lo que refleja fundamentalmente el peso minoritario de las cadenas de acero dentro de la operación global de las empresas productoras.

140. El flujo de caja a nivel operativo de las empresas que conforman la rama de producción nacional aumentó 80 por ciento en 2004, decreció 46 por ciento en 2005, incrementó 233 por ciento en 2006 y disminuyó 66 por ciento en 2007. Acumuló un aumento de 11 por ciento entre 2003 y 2007, que se explica por un incremento de 299 por ciento en la utilidad neta de las empresas en lo general, más que al desempeño particular de las cadenas objeto de investigación que registraron resultados moderados.

141. La razón circulante (activo circulante/pasivo circulante) representó 2.1, 3.6, 2.5, 2.8, y 2.9 pesos en 2003, 2004, 2005, 2006 y 2007, respectivamente. Un comportamiento similar se reflejó en la razón de activos de rápida realización (prueba del ácido) en los mismos años, al ubicarse en 1.2, 2.5, 1.7, 1.9, y 1.4 pesos, respectivamente.

142. Entre 2003 y 2007 el nivel de deuda en relación con los activos prácticamente permaneció en los mismos niveles, entre 62 por ciento y 63 por ciento, salvo en 2005 que alcanzó 67 por ciento. El índice de endeudamiento con respecto a la inversión de los accionistas reportó 164 por ciento en 2003, disminuyó 171 por ciento en 2004, creció a 200 por ciento en 2005; decreció a 171 por ciento en 2006 y 163 por ciento en 2007.

143. Los resultados descritos reflejan que la producción nacional, la utilización de la capacidad instalada y exportaciones nacionales registraron un comportamiento negativo hacia el final de periodo, básicamente como resultado de la pérdida de exportación de Columbus Mckinnon. Las ventas al mercado interno y empleo aumentaron, al tiempo que la participación de mercado se mantuvo en alrededor de 78 por ciento y 86 por ciento durante el periodo examinado. Los beneficios y el margen de operación registraron un desempeño negativo entre 2003 y 2007, en gran medida por el incremento en los costos de operación, aunque en el primer semestre de 2008 esta tendencia se revirtió. La capacidad de reunir capital de la rama de producción nacional es limitada, ya que el índice de apalancamiento financiero fue elevado entre 2003 y 2007.

Potencial exportador de China

144. Industrial de Alambres y Deacero afirman que no existen estadísticas internacionales sobre cadenas de acero. Sustentaron su afirmación mediante escrito del Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero (ILAFA) del 2 de marzo de 2009, así como en reportes estadísticos de CANACERO, el Steel Statistical Yearbook 2008 (Instituto Internacional del Hierro y el Acero), American Iron and Steel Institute, 2007 Annual Statistical Report (Instituto Americano del Hierro y el Acero, reporte estadístico anual 2007). En el escrito se confirma que no existe información del mercado internacional de cadena de acero de eslabones soldados, en tanto que los informes mencionados no reportan datos específicos de dicha mercancía.

145. Indicaron que China se ha convertido en exportadora neta de productos siderúrgicos, incluido el alambón. Este país cuenta con una capacidad instalada creciente promovida por subsidios y otros beneficios que otorga el gobierno chino a los exportadores.

146. Estimaron que la capacidad disponible en China le permitirá continuar exportando productos siderúrgicos en condiciones de dumping. Como elemento de convicción señalaron que diversos países han efectuado investigaciones antidumping contra mercancías siderúrgicas chinas, incluidas cadenas de acero, las cuales están sujetas a cuotas compensatorias en diversos países.

147. De acuerdo con información aportada por Industrial de Alambres y Deacero, las cadenas de acero chinas fueron investigadas por prácticas de dumping en Colombia, Argentina y Sudáfrica, en donde se impusieron las siguientes cuotas compensatorias:

- A.** El 11 de abril de 2007 Colombia impuso un derecho antidumping definitivo sobre las cadenas de acero de eslabones soldados de China, en una magnitud que resulte de la diferencia entre un precio base FOB de \$1.82 usd/kg y el precio FOB declarado por el importador, siempre que este último sea menor al precio base, sin que exceda el margen de dumping de \$1.38 usd/kg.
- B.** El 20 de abril de 2008 Argentina estableció provisionalmente un valor mínimo de exportación FOB de \$1.83 usd/kg para las cadenas de eslabones soldados originarias de China.
- C.** El 11 de septiembre de 2007 la Trade Administration Commission of South Africa estableció también medidas compensatorias preliminares a las importaciones de cadenas de eslabones de acero de China, en un nivel de 2.4 por ciento y el residual de 52.9 por ciento.

148. Deacero proporcionó cifras de producción, capacidad instalada, consumo interno y exportaciones de alambón de China de 2005 a 2007, a partir de un estudio preparado por Carolyn Avery de IAS Group, Ltd. (<http://www.iasworldtrade.com/>). Industrial de Alambres proporcionó cifras de producción y consumo de alambón de China para 2008, cuya fuente es World Steel Association y CRU Monitor Steel long products. Señalaron que China cuenta con una capacidad instalada de alambón suficiente que podría destinarse para fabricar y exportar productos derivados como el producto objeto de examen.

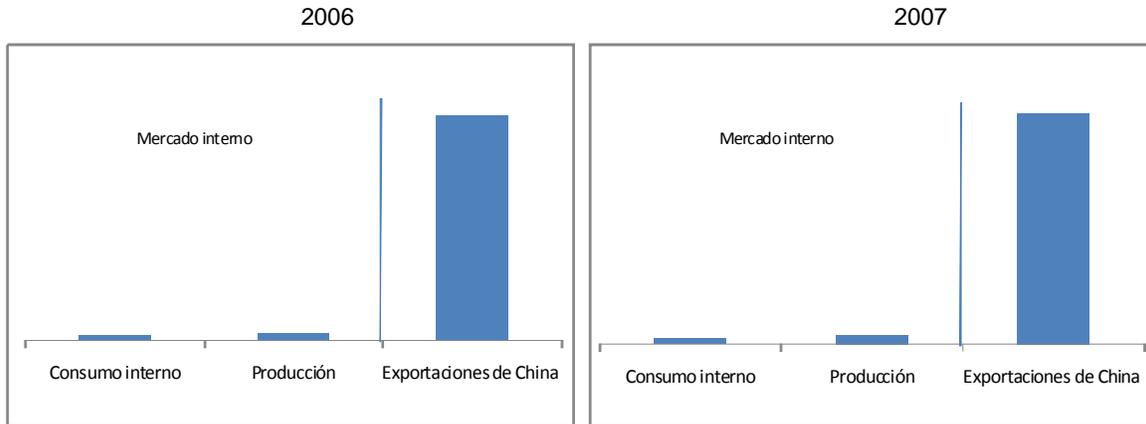
149. Industrial de Alambres y Deacero argumentaron que, en caso de eliminarse la cuota compensatoria, China destinaría volúmenes considerables de cadena de acero al mercado mexicano, en virtud del crecimiento de la capacidad instalada de alambón en China, el crecimiento de sus exportaciones mundiales del producto investigado y los bajos precios a los que suelen exportarse, que el mercado mexicano está abierto y que se espera un aumento en el consumo de la mercancía investigada debido a las inversiones que el Gobierno Federal tiene previstas en los sectores agropecuario y pesquero en el periodo 2007-2012 ("Nuevo Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable").

150. De acuerdo con la información proporcionada por Deacero, la producción de alambón en China es alrededor de 41 millones de toneladas. La capacidad instalada pasó de representar 55 millones de toneladas en 2005-2006 a 70 millones de toneladas en 2007 (15 millones adicionales en un año). La capacidad libremente disponible de China para la fabricación de alambón pasó de 14 a 29 millones de toneladas entre 2005 y 2007. En términos absolutos, éste excedente sería equivalente a más de 20 veces el tamaño del mercado mexicano de la misma mercancía.

151. Las estadísticas sobre las exportaciones chinas por la fracción 7315.82.00, confirman que China dispuso de montos importantes de exportación, con alrededor de 289 mil toneladas en 2007. El potencial exportador aumentó durante la vigencia de la cuota compensatoria: entre 2003 y 2007 incrementó sus exportaciones 107 por ciento. El destino de estas mercancías abarca más de 100 países, incluidos Estados Unidos, Europa y México.

152. Las exportaciones chinas de cadenas de acero en 2007 representarían varias veces el tamaño del mercado mexicano y de la producción nacional de bienes similares (45 y 27 veces, respectivamente). La Gráfica 1 ilustra las asimetrías entre estos indicadores y sugiere que una desviación marginal de estas mercancías podría tener efectos significativos sobre la rama de producción nacional, a la luz de las condiciones de competencia de estas mercancías, y los márgenes de subvaloración encontrados por efectos de la discriminación de precios, más que por razones competitivas (aún con la cuota vigente, se obtuvo un margen de dumping superior al obtenido en la investigación primigenia).

Gráfica 1. Mercado y producción nacional vs exportación de China



Fuente: Elaborada con información de productores nacionales e importadoras; listado de pedimentos de importación del SIC-MEX y exportaciones chinas de cadena de acero, del Global Trade Information Services, Inc.

153. Información sobre importaciones en los Estados Unidos por los códigos arancelarios 7315.82.50.00 y 7315.82.70.00 de la tarifa arancelaria estadounidense (Harmonized Tariff Schedule of the United States), en las que se clasifica el producto examinado (Other welded link of iron or nonalloy steel), muestra que tan sólo las adquisiciones de producto chino efectuadas por Estados Unidos durante 2008 representarían alrededor de 4 y 2 veces el tamaño del mercado mexicano y de la producción nacional de cadenas de acero, respectivamente.

154. Industrial de Alambres y Deacero estimaron que, de eliminarse la cuota, los volúmenes de las importaciones investigadas concurrirían a precios que desplazarían parte de la rama de producción nacional, y tendrían efectos negativos fundamentalmente en los precios al mercado interno, la producción, ventas, utilización de la capacidad y empleo.

155. Estimaron que en 2009 y 2010 sus beneficios por ventas al mercado interno serían menores a los que obtendría si se mantiene la cuota compensatoria, aunque los derivados de ventas al mercado externo no serían afectados. También previeron que se pondría en riesgo la recuperación de las inversiones considerables que realizó Deacero para incrementar y hacer más eficiente la producción de cadenas de acero debido al largo periodo de amortización. Industrial de Alambres consideró que en estos años sus resultados de operación del mercado interno se reducirían significativamente y sus ventas al mercado externo serían limitadas debido a la recesión económica de Estados Unidos, que no le permitirían resarcir la pérdida de ingresos del mercado interno.

156. Estimaron que en 2009 y 2010 podrían ingresar importaciones de China por al menos un volumen entre 700 (monto que ingresó al mercado mexicano en 2000, antes de la aplicación de la cuota compensatoria) y 1,400 toneladas, cifra calculada a partir de la tasa de crecimiento real de las exportaciones chinas entre 2003 y 2007. Estos montos implicarían un desvío de menos del 0.5 por ciento en las exportaciones chinas, de manera que no parece improbable que ello pudiese ocurrir. De hecho, los datos disponibles muestran que China destinó a más de 10 países, en lo individual, volúmenes de cadenas de acero que serían suficientes para abastecer completamente el mercado mexicano. También se observa que en periodos relativamente cortos, por ejemplo de un año a otro, China podría exportar montos equivalentes a la producción nacional total de las cadenas investigadas.

Elementos adicionales

157. Como se indicó anteriormente, de 2003 a 2007 el mercado mexicano decreció 5 por ciento, pero aumentó 8 por ciento en el primer semestre de 2008. En los mismos lapsos las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional de cadenas de acero crecieron 5 por ciento y 8 por ciento por ciento, respectivamente, en tanto que las importaciones de orígenes distintos de China disminuyeron 4 por ciento y crecieron 5 por ciento, respectivamente, lo que significó que mantuvieran su participación de mercado prácticamente en el mismo nivel entre 2003 a 2007 y en el primer semestre de 2007 (13 por ciento), a precios por arriba del precio nacional en el periodo analizado.

158. Frente a este comportamiento del mercado y de las ventas nacionales, es poco probable que importaciones de otros países pudieran incrementar su participación en el mercado nacional en el futuro próximo, en niveles que pudieran afectar a la rama de producción nacional, a diferencia de las importaciones chinas en condiciones de dumping, por los bajos precios y los volúmenes significativos a los que se podrían efectuar.

159. La información que obra en el expediente administrativo indica que Deacero realizó inversiones para modernizar su capacidad productiva y hacer más eficiente su producción de cadenas de acero, lo que le permitirá enfrentar en mejores condiciones las importaciones de otros países. Salvo por las importaciones chinas que pudiesen ingresar al mercado mexicano en condiciones de dumping en caso de eliminarse la cuota compensatoria, no se tuvo conocimiento de que cambios tecnológicos, posibles restricciones en el mercado nacional o variaciones en la estructura de consumo pudieran ser la causa potencial del daño a la rama de producción nacional.

160. En general, los resultados de la actividad exportadora tampoco podrían romper el vínculo causal entre las importaciones dumping y el daño potencial: si bien las exportaciones se redujeron significativamente en 2007 y en el primer semestre de 2008, ello se explica fundamentalmente por Columbus Makinnon que depende, según explicó, de los pedidos de su empresa matriz. Las exportaciones de Industrial de Alambres y Deacero representaron en promedio el 13 por ciento de su volumen de producción y dependen fundamentalmente del mercado interno.

161. Los resultados descritos en párrafos precedentes indican que las medidas antidumping contuvieron la participación de las importaciones chinas en el mercado nacional, aunque no las hizo prohibitivas y que, de eliminarse la cuota compensatoria, las importaciones chinas continuarían ingresando a un nivel que causarían daño a la rama de producción nacional. De conformidad con los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 89 F, fracción IV, inciso a), de la LCE, la Secretaría analizó si una cuota inferior al margen encontrado sería suficiente para evitar la repetición del daño a la rama de producción nacional.

162. La Secretaría analizó las opciones disponibles, con base en la información de la rama de producción nacional y la obtenida por ella misma, a fin de determinar un precio que pudiera ser utilizado como referencia para posicionar al precio potencial de las importaciones chinas en el mercado nacional.

163. Se consideró el precio promedio ponderado de las ventas internas de la rama de producción nacional registrado en el primer semestre de 2008. Este precio se integra con el costo total de operación más el margen de utilidad obtenido en ese lapso, en un contexto con importaciones –aunque limitadas– en condiciones de dumping.

164. Se consideró el precio de las exportaciones chinas al mercado nacional, ajustado con gastos para internar el producto al mercado mexicano (arancel, derechos de trámite aduanero y gastos de agente aduanal). Este precio es el mismo que sirvió de base para concluir que, de revocarse la cuota compensatoria, continuaría la práctica de discriminación de precios en las exportaciones chinas de cadenas de eslabones soldados hacia México.

165. Con base en ambos precios, la Secretaría estimó la cuota compensatoria que permitiría llevar los precios de las importaciones chinas al mercado mexicano al nivel del precio de referencia nacional. Los resultados indican que se requeriría la aplicación de una cuota compensatoria.

Conclusiones

166. Con base en el análisis y los resultados descritos en los puntos 62 al 165 de la presente resolución, la SE concluyó que existen suficientes elementos para suponer que la eliminación de la cuota compensatoria definitiva a las importaciones de cadenas de acero de eslabones soldados originarias de China daría lugar a la repetición de las condiciones desleales que motivaron que se impusiera. Entre los elementos que llevan a esta conclusión figuran los siguientes (sin que éstos deban considerarse exhaustivos o limitativos):

- A.** La determinación positiva en torno de la repetición de la práctica de discriminación de precios descrita en los puntos 62 al 165 de esta resolución.
- B.** China dispone de un gran potencial de exportación de cadena de acero, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo interno y la producción nacional, considerando la capacidad disponible de alambrón y los resultados fácticos de las exportaciones del producto objeto de examen, las cuales aumentaron considerablemente en el periodo de vigencia de la cuota (107 por ciento).
- C.** China mantiene un alto perfil exportador y destina su producto a más de 100 países cadenas de acero, incluidos Estados Unidos, países de Europa y México. Tan sólo las adquisiciones de producto chino en Estados Unidos representan varias veces el tamaño del mercado y la producción nacional de cadena de acero. Los volúmenes de exportación de China a otros países, en lo individual, también serían suficientes para abastecer la totalidad del mercado mexicano.
- D.** Las importaciones de cadena de acero originarias de China han continuado ingresando al mercado nacional, aunque de forma limitada por la vigencia de la cuota compensatoria (no por haber desaparecido las prácticas de dumping). En este contexto, la industria nacional registró un desempeño moderado en algunos de sus indicadores económicos y financieros, aunque las exportaciones, los beneficios y el margen de operación del producto investigado registraron un desempeño negativo.

- E. Las pruebas disponibles confirman que, tanto en importaciones realmente efectuadas de producto chino (básicamente sin transacciones atípicas) como las exportaciones potenciales (con base en las que efectúa a nivel internacional), ambos puestos en puerto de entrada y ajustados con arancel, DTA y GAA, reflejan márgenes de subvaloración significativos con respecto al precio nacional (en porcentajes que oscilan entre 8 por ciento y 32 por ciento).
- F. Por las condiciones a las que se importarían las cadenas de acero de China en caso de eliminarse la cuota compensatoria (repetición del dumping), así como los precios a que concurrirían al mercado mexicano operaciones de volúmenes considerables (altos márgenes de subvaloración con respecto a los precios nacionales), es previsible que distorsionen los precios nacionales y absorban una parte significativa del mercado, que afectaría negativamente los principales indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional (producción, ventas, participación en el mercado, utilización de la capacidad instalada, empleo y beneficios o rentabilidad, entre otros indicadores que, en conjunto, llevarían a la repetición del daño).
- G. Esta determinación no se basa en el análisis de un solo factor o varios de ellos aisladamente, sino en la evaluación conjunta de todos los índices y factores pertinentes que influyen en la rama de producción nacional.
- H. Adicionalmente, diversos productos de acero originarios de China, han sido objeto de investigaciones antidumping recientemente en varios países, incluidas las cadenas de acero, que están sujetas a cuotas compensatorias en Colombia, Argentina y Sudáfrica, lo que puede reflejar las condiciones a las que suele exportar el país investigado.

167. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 11.1, 11.3 y 11.4 del Acuerdo Antidumping y 16, fracción V, 17, 70 y 89 F, fracción IV, literal a de la LCE se emite la siguiente:

RESOLUCION

168. Se declara concluido el procedimiento de examen de la cuota compensatoria impuesta mediante la resolución definitiva a que se refiere el punto 1 de esta resolución a las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 7315.82.02 de la TIGIE.

169. Se determina una cuota compensatoria de 0.50 dólares por kilogramo a las importaciones de la mercancía objeto de examen por cinco años más contados a partir del 17 de julio de 2008.

170. Compete a la SHCP aplicar las cuotas compensatorias a que se refiere el punto 169 de esta Resolución en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

171. Conforme a lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores de cadena de acero de eslabones soldados no estarán obligados al pago de la cuota compensatoria señalada en el punto 169 de esta Resolución si el país de origen de la mercancía es distinto a China.

172. La comprobación del origen de la mercancía 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, para efectos no preferenciales (antes 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 el 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 y 23 de marzo de 2001, 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, 17 de julio de 2008 y 16 de octubre de 2008.

173. Notifíquese a las partes interesadas el sentido de esta Resolución.

174. Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria de la SHCP, para los efectos legales correspondientes.

175. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

México, D.F., a 4 de diciembre de 2009.- El Secretario de Economía, **Gerardo Ruiz Mateos**.- Rúbrica.

RESOLUCION final 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 FINAL 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 (la "UPCI") de la Secretaría de Economía (la "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 permitiría 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 están asociados a una licitación y en la etapa de inicio no se tenía la fecha exacta de la adjudicación ni, por tanto, de la formalización de la venta para determinar sus condiciones esenciales. Para efecto de evaluar el daño, el periodo analizado comprendió desde enero de 2004 e incluyó 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 comprendió hasta junio de 2008.

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 31 de marzo de 2008 se publicó la Decisión del Panel Binacional encargado de la revisión de la resolución final señalada en el párrafo anterior, conforme al Artículo 1904 del Capítulo XIX del TLCAN, caso MEX-USA-2005-1904-01. El Panel estimó infundadas las violaciones que la exportadora Berg Steel Pipe Corporation hizo valer y, confirmó los resultados de la autoridad investigadora en esa resolución final.

8. 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.

Información sobre el producto

A. Descripción general del producto

9. En las resoluciones de inicio y preliminar se describieron las características de la mercancía objeto de investigación y la de fabricación nacional, en términos físicos (diámetro y espesor, fundamentalmente), composición (grado de acero e insumos), proceso productivo, normas y especificaciones, usos o funciones. Ninguna de las partes aportó información distinta, de manera que se confirman los señalamientos efectuados, los cuales se describen a continuación de manera general.

10. 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.

B. Régimen arancelario

11. 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.

12. 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. A partir del 1 de enero de 2010 estarán exentas de arancel.

C. Normas, características físicas y técnicas.

13. De acuerdo con información que obra en el expediente administrativo, la tubería objeto de investigación se fabrica principalmente en las dimensiones y especificaciones técnicas que establece la norma American Petroleum Institute 5L (API 5L), aunque también pueden sujetarse a otras normas como, por ejemplo, American Society for Testing and Materials (ASTM), German Standards Institution (DIN), Japan Industrial Standards (JIS) o American Society of Mechanical Engineers (ASME).

14. 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).

15. Tubacero proporcionó cuadros comparativos con las especificaciones de la tubería investigada y la de fabricación nacional, a partir de los requisitos de 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.

16. Con base en esta información y documentación que Tubacero y Corus UK Limited (Corus) presentaron en el proyecto LNG Spur Pipeline, la Secretaría confirma que la tubería originaria del Reino Unido y la mercancía nacional presentan características semejantes utilizando como referencia la norma de fabricación API 5L, el grado de acero (X-70), el diámetro (42 pulgadas) y el espesor de pared. Dichas características se encuentran en los rangos establecidos en los puntos 14 de la resolución de inicio, 13 de la resolución preliminar y 14 de la presente resolución.

D. Proceso productivo

17. 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, "UO" (UOE) y 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 estos procesos.

18. La Solicitante explicó que el proceso de formado continuo se efectúa sin interrupción a lo largo de una línea de producción, en donde a la placa o rollo de acero se le da la forma del contorno del diámetro de la tubería mediante rodillos formadores. El proceso inicia con el corte de la placa de acero. El material se enrolla y pasa a un alimentador donde, mediante el proceso continuo, se proporciona una forma cilíndrica. El producto se suelda para mantener unidos los lados de la placa, se le aplica tratamiento térmico y, luego de enfriarse con aire y agua, cortarse en la dimensión requerida y aplicarle pruebas de limpieza y aplastamiento, es soldada por arco sumergido. Después de diversas pruebas (inspección visual, dimensional, mecánica, hidrostática, inspección de ultrasonido y rayos X) se somete a procesos de acabado, por ejemplo, biselado y expansión.

19. Tubacero indica que el proceso "UO" (UOE) también es continuo, pero se realiza en etapas: a) en la primera, a la placa se le da la forma de U; b) en la segunda, el producto se lleva a equipos que le proporcionan la forma de O, y c) se aplica la soldadura por arco sumergido. Este proceso inicia con el corte de la placa. 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 (interior y exterior) 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.

20. Tubacero añadió que el proceso de rolado piramidal también inicia con el corte de la placa 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 se somete a un proceso de doblez gradual en una roladora con un rodillo superior y dos inferiores, hasta alcanzar la forma cilíndrica. Se realiza un punteo para mantener unidos los lados de la placa. Posteriormente, 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.

E. Usos y funciones

21. 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.

Solicitud de incorporar la tubería con costura helicoidal

22. En la etapa preliminar Tubacero solicitó aclarar que el producto objeto de investigación debía comprender tubería fabricada mediante formado continuo, cualquiera que sea el método de soldadura: longitudinal recta, helicoidal (espiral) o cualquiera otra.

23. Manifestó que: a) con adecuaciones en el proceso de formado, tanto la tubería con costura longitudinal recta como la helicoidal podían fabricarse en la misma unidad productiva (aunque reconoce que ella sólo fabrica tubería con soldadura longitudinal recta); b) 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 (en la soldadura longitudinal recta se emplea placa o rollo, en tanto que en la soldadura helicoidal sólo el último); y c) 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. Afirmó:

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 este 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 manifestó su oposición a modificar 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: a) es tubería con costura longitudinal recta, y no espiral; b) se suelda mediante el proceso de arco sumergido, no por el proceso de resistencia eléctrica; y c) 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. Manifestó lo siguiente:

...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 solicitó información sobre las posibles diferencias y el grado de sustitución comercial entre la tubería soldada en forma recta y aquella con soldadura en espiral a empresas subsidiarias de PEMEX y CFE, en calidad de usuarios de estos productos. Las respuestas de las subsidiarias PEMEX Refinación y de diferentes áreas regionales de PEMEX Exploración y Producción (PEP) se indican en los puntos 26 y 27 de la resolución preliminar de esta investigación. La CFE no dio respuesta a esta solicitud de información.

26. En la etapa final de la investigación Tubacero manifestó que no pretendía cambiar la descripción del producto investigado, sino aclarar que soldar un tubo en forma longitudinal recta o helicoidal se efectúa mediante formado continuo por arco sumergido, SAW o DSAW. Agregó que la CFE, la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA) y otras entidades estatales dedicadas a la distribución del agua usan indistintamente ambos tipos de tubería.

27. De la información aportada por las partes interesadas, la Secretaría observó que si bien ciertos usuarios pueden usar indistintamente ambos tipos de tubería (básicamente para distribución de agua), para otros el tipo de soldadura es relevante. La respuesta de Pemex Gas y Petroquímica Básica (PGPB) confirmó lo señalado por las subsidiarias PEMEX refinación y PEP en cuanto a las posibles diferencias entre la tubería soldada en forma recta y aquella con soldadura en espiral:

Ambos tipos de soldadura [soldadura longitudinal recta y soldadura helicoidal (espiral)] pueden utilizarse para los sistemas de recolección y transporte de hidrocarburos amargos y no amargos, excepto para los casos relacionados en la norma de PEMEX NRF-001-PEMEX-2007 que especifica en el punto 2.1 que “La utilización de tubería con costura helicoidal para servicio amargo, sólo se permite para ductos de transporte de hidrocarburos amargos en tierra, sujeta al cumplimiento de los requisitos establecido (sic) en esta norma. No se permite tubería con costura helicoidal para ductos de transporte de hidrocarburos amargos costa afuera”. Asimismo, en el punto 2.2 menciona que “No se acepta tubería con costura helicoidal para ductos de transporte de hidrocarburos no amargos en servicios costa afuera”.

Para los proyectos que maneja PGPB con producción de alto riesgo, no se puede manejar indistintamente tubería con soldadura longitudinal y tubería con costura helicoidal debido a que en los sistemas de mantenimiento y prevención de fallas de los ductos (corridas de diablos instrumentados) las lecturas del instrumento en la tubería con costura helicoidal (espiral) presentan errores de alto grado lo que dificulta la localización de las fallas reales causadas por la distribución de la soldadura helicoidal, no así en la tubería con costura recta longitudinal.

28. Una vez analizadas las respuestas de las partes interesadas y los usuarios de estos productos, la Secretaría confirma que, si bien el proceso de formado continuo podría comprender soldadura recta y helicoidal, no existen elementos para 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 en altas profundidades y presiones, donde únicamente se utiliza soldadura longitudinal recta. PEP explicó que aquella tubería 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 “debido a que no se aceptan tubos con dobleces con costura helicoidal”.
 - c.** 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 señalaron que ambas tuberías no podían fabricarse en las mismas instalaciones y equipos productivos. Tubacero y Corus confirmaron esta información. Ambos reconocieron no tener instalaciones y equipo para efectuar soldadura helicoidal. Corus añadió que requeriría una inversión significativa, así como recursos y capacidad técnica.
- C.** La información aportada por la Solicitante sobre la licitación de la CFE y organismos estatales dedicados a la conducción y distribución de agua, así como la aportada por la CONAGUA indica que la tubería con soldadura longitudinal recta y en espiral podrían utilizarse de forma indistinta para transportación terrestre, como lo reconocen las subsidiarias de PEMEX, pero no asegura que de manera indistinta puedan utilizarse en altas profundidades y presiones.
- D.** No existen pruebas en el expediente administrativo de que se hubiese importado tubería con soldadura helicoidal.

29. Derivado de lo descrito en el punto anterior y, como se señaló en el punto 29 de la resolución preliminar, 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 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 los tres últimos 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:

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.

Acceso a la información confidencial

34. El 13 de agosto de 2008 Corus acreditó su legal existencia, la personalidad de su representante legal, solicitó acceso a la información confidencial y una prórroga para entregar su respuesta al formulario oficial. El 15 de agosto de 2008 se autorizó a su representante legal el acceso a la información confidencial del expediente administrativo, con fundamento en los artículos 80 de la LCE, 159 y 160 del RLCE. El 18 de agosto de 2009 Corus presentó la constancia de prórroga de su fianza.

Prórroga

35. 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. El 10 de septiembre de 2008 Corus presentó su respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras.

Réplica de la Solicitante

36. En ejercicio del derecho de réplica que le confiere el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, el 22 de septiembre de 2008 Tubacero presentó sus contraargumentos, respecto de la información, argumentos y pruebas presentados a la Secretaría por las demás partes interesadas.

Resolución preliminar

37. El 26 de mayo de 2009 la Secretaría publicó en el DOF la resolución preliminar de esta investigación, en donde se 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. Se determinó continuar el procedimiento de investigación y aplicar una cuota compensatoria provisional de 8.42 por ciento a las importaciones investigadas.

Convocatoria y notificaciones

38. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a las partes interesadas conforme a lo dispuesto en el artículo 164 tercer párrafo del RLCE.

39. Con fundamento en los artículos 12.2 del Acuerdo Antidumping, 57 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad investigadora notificó la resolución preliminar al gobierno del Reino Unido, a la Delegación de la Comisión Europea en México, a Tubacero, a Corus y a Gasoducto Bajanorte, S. de R.L. de C.V. (Gasoducto Bajanorte). Les concedió un plazo que venció a las 14:00 horas del 7 de julio de 2009 para que presentaran argumentaciones y pruebas complementarias. A Gasoducto Bajanorte únicamente se le notificó la resolución preliminar, debido a que no presentó su respuesta al formulario oficial, ni argumentos o pruebas, y tampoco respondió a los diversos requerimientos de información que le fueron formulados, por lo que, no le corresponde presentar argumentos y pruebas complementarias a que se refiere el tercer párrafo del artículo 164 del RLCE.

Reunión técnica de información

40. Dentro del plazo establecido en el artículo 84 del RLCE, la empresa Corus solicitó la realización de una reunión técnica de información, con el objeto de conocer la metodología que utilizó la Secretaría para llegar a las determinaciones contenidas en la resolución preliminar.

41. El 5 de junio de 2009 se llevó a cabo la reunión técnica con la exportadora. La Secretaría levantó el reporte correspondiente, el cual obra en el expediente administrativo del caso de conformidad con el artículo 85 del RLCE.

Prórrogas

42. La Secretaría otorgó prórrogas para contestar requerimientos de información a partes y no partes, por un total de 77 días hábiles, como a continuación se detalla:

Destinatario	Oficio de Requerimiento	Días de prórroga	Oficio de prórroga.	Fecha
Corus	UPCI.310.08.4335	3	UPCI.310.08.4703	27/10/08
Corus	UPCI.310.09.1532	5	UPCI.310.09.1542	17/09/09
Tubacero	UPCI.310.08.4334	5	UPCI.310.08.4559	15/10/08
Tubacero	UPCI.310.09.1331	5	UPCI.310.09.1338	07/08/09
Delegación de la Comisión Europea en México	UPCI.310.09.1412	3	UPCI.310.09.1448	21/08/09
PEMEX	UPCI.310.08.4336	10	UPCI.310.08.4704	27/10/08
PEMEX	UPCI.310.09.1413	5	UPCI.310.09.1449	25/08/09
Aceros Generales, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1349	3	UPCI.310.09.1407	14/08/09
Demar Instaladora y Constructora, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1344	5	UPCI.310.09.1402	14/08/09
ICA Flour Daniel S. de R.L. de C.V.	UPCI.310.09.1339	5	UPCI.310.09.1403	14/08/09
Industria del Hierro, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1340	5	UPCI.310.09.1404	14/08/09
Materiales Industriales de México, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1386	2	UPCI.310.09.1400	13/08/09
Quadcom, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1341	5	UPCI.310.09.1396	12/08/09
Representaciones e Importaciones de Tubería de Acero, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1345	3	UPCI.310.09.1401	13/08/09
Agente aduanal 3082	UPCI.310.09.1353	5	UPCI.310.09.1395	12/08/09
Agente aduanal 3190	UPCI.310.09.1358	5	UPCI.310.09.1406	14/08/09
Agente aduanal 3409	UPCI.310.09.1369	3	UPCI.310.09.1408	14/08/09
	TOTAL	77		

Argumentos y medios de prueba**Solicitante****Tubacero**

43. En el punto 63 de la resolución preliminar se señaló que la Secretaría tomaría en cuenta la información, argumentos y pruebas que Tubacero presentó el 25 de noviembre de 2008 hasta esta etapa del procedimiento, por haberlos presentado fuera del momento procesal oportuno. Argumentó:

- A. Corus no indica su uso de códigos de producto para efectos de inventarios, no explica el significado de cada posición o dígito que emplea para formar tales códigos, lo que impide determinar la existencia de mercancías idénticas o similares en el mercado interno o de exportación para efecto de calcular el valor normal.
- B. En el listado de ventas al mercado interno se debe atender a un criterio ligado a los 3 elementos distintivos relevantes del tipo de tubería que nos ocupa: diámetro exterior, grado de acero y espesor. Se debe preferir como producto similar aquel que tenga esas 3 características y se comercialice en el mercado interno del Reino Unido.
 - a. A falta de mercancía idéntica con estos 3 elementos, se debe considerar similar aquella que tenga diámetro y grado de acero idénticos, siempre que su espesor esté dentro del rango del producto investigado.
 - b. A falta de esa mercancía similar, se puede considerar la que presente grado de acero idéntico, siempre que su diámetro exterior oscile entre 36 y 48 pulgadas inclusive, y su espesor esté dentro del rango del producto investigado.
 - c. La razón de este escalonamiento es que: i) en cuanto al diámetro, dentro de los rangos mencionados sólo cabe la posibilidad de fabricar el tubo a partir de placa de acero, excluyendo el uso de acero en rollo, que es el caso de diámetros menores; ii) los espesores se encuentran dentro de los rangos investigados y de uso común en el canal de comercialización de licitaciones; iii) el grado de acero es elemento fundamental, su identidad debe conservarse a lo largo de las comparaciones.
- C. Corus concluye *a priori* y sin justificarlo, que la venta que propone de un producto a los Estados Unidos: a) corresponde a un producto similar; b) se realizó en condiciones comerciales normales, entre partes no interesadas o sin mediar arreglos compensatorios u otros que distorsionen la representatividad del precio reportado; c) no justifica por qué ofrece esa venta para efectos del valor normal; d) los ajustes que ofreció son parciales.
- D. Para justificar el valor normal Corus presentó información de una sola venta de exportación que no reportó en su respuesta al formulario y que no justifica la representatividad, similitud de producto, volumen, condiciones de venta y otros datos que permitan una comparación válida en términos del artículo 31 de la LCE.
- E. Corus afirma que entre mayor sea el diámetro del tubo, menor será el costo por kilogramo o tonelada, pero ocurre al contrario: el costo por tonelada de la placa de acero, materia prima para fabricar el tubo, incrementa al aumentar el ancho de la misma, como consta en la lista de precio de la empresa Voestalpine Grobblech GMBH que la propia Corus refiere como uno de sus proveedores de acero.
- F. Deben efectuarse ajustes para llegar a una mercancía idéntica a la exportada. Si la mercancía exportada tuvo recubrimiento, también debe tenerlo la que sea objeto de ajuste para efectos de valor normal.
- G. Corus mencionó a uno de sus múltiples proveedores, sin justificar si sus operaciones son normales, si es el proveedor más barato y sin mencionar la vinculación entre el acero utilizado para fabricar la mercancía investigada y el acero de ese proveedor.
- H. Se reserva el derecho de comentar la respuesta de Corus a los puntos 14 y 16 (información sobre diferencias en diámetro exterior) del requerimiento, hasta que esté disponible una versión pública de los anexos 28 y 29, que permitan conocer los trabajos, cálculos y conclusiones de la empresa especializada que pretendidamente avaló la metodología usada por Corus en el ajuste por diferencias en diámetro exterior.

- I. Se reserva el derecho de comentar la respuesta de Corus a los puntos 18 y 19 (ajustes al precio de exportación por recubrimiento interno y externo) de su requerimiento, hasta tener claridad respecto al significado que da Corus a los conceptos “costo por transporte” y “costo por flete interno”, y se defina la congruencia entre las respuestas de ambos puntos, pues en una se asimilan este tipo de costos a los costos por recubrimiento, y en la otra aparentemente no.
- J. Los efectos cambiarios entre el tipo de cambio de la fecha de factura y el de la fecha del Contrato de Suministro deben considerarse, en todo caso, en la medida en que aumenten el valor normal de la mercancía.
- K. La exportación de Corus fue el resultado de una sola licitación que se surtió en dos partes, en la segunda variaron los términos y condiciones esenciales que se pactaron originalmente, por lo tanto, la fecha de esta última es la que se debe tomar en cuenta.
- L. Las operaciones de recorte de cordón de soldadura y reducción de recubrimiento FBE, forman parte de los procesos normales de fabricación de la tubería y de la aplicación del recubrimiento. No es válido tomarlos como un ajuste por separado y adicional al ajuste por recubrimientos.
- M. Un precio reconstruido puede ser adecuado en virtud de los múltiples factores que inciden en la conformación de la mercancía investigada.
- N. Todos los ajustes deben aplicarse en términos de valor normal. La mercancía exportada es la que sirve de base para determinar la procedencia de los ajustes, y éstos se deben calcular en función de ella.
- O. Es pertinente que la Secretaría solicite a Corus información específica sobre las actividades de sus oficinas de representación en México, sobre todo en función de las ventas al sector público mexicano.
- P. Es difícil creer que Corus no pueda desglosar sus datos de producción, inventarios y exportaciones por tipo de tubería, si fuera imposible, no habría podido identificar una venta de exportación como la que propone como similar para efectos del valor normal.
- Q. Corus no proporciona información disponible en sus registros de producción y contabilidad. Contrario a lo que afirma, existe un canal de mayoreo que resiente efectos dañinos cuando se pierden oportunidades de comercialización en el canal de licitaciones, como en este caso.
- R. Tubacero no pretende que la Secretaría cambie la descripción del producto investigado. Debe quedar claro que soldar un tubo en forma longitudinal recta o en forma helicoidal pertenece a un proceso de formado continuo, en oposición a otros procesos como el UOE o el piramidal, es decir, sólo se toca el aspecto de proceso productivo y no de producto investigado.
- S. Tubacero nunca manifestó que la tubería espiral se fabrica bajo un proceso distinto al de arco sumergido, esto lo interpreta Corus de una lectura errónea de la literatura técnica que aportó Tubacero. La tubería en espiral se fabrica únicamente mediante el proceso de DSAW/SAW y no mediante proceso ERW.
- T. Es falso afirmar que un molino ERW sea capaz de fabricar con un proceso de soldado en espiral. El molino DSAW/SAW es el único que puede aceptar la soldadura espiral y con adecuaciones menores puede fabricar con un proceso de soldado longitudinal recto.
- U. Un proceso de formado continuo como el de Tubacero, sólo requiere inversiones menores o ajustes menores para fabricar tubería con costura espiral.
- V. La tubería con costura longitudinal recta y con costura helicoidal se comercializan a los mismos precios, pueden variar ligeramente en función del mercado de las materias primas.
- 44. Presentó los siguientes anexos:**
- A. Precios de la placa de acero al carbono en el mercado de la Unión Europea de abril, septiembre y diciembre de 2006, cuyas fuentes son Welded Steel Tube & Pipe Monthly, Metal Bulletin Research Steel Tube & Pipe Monthly (Metal Bulletin) y American Metal Market Research.
- B. Hoja de cálculo y lista de precios de la empresa Voestalpine Grobblech GmbH de julio de 2008, para espesor mayor de 15 mm e igual o menor de 40 mm, obtenida de la página <http://www.voestalpine.com/grobblech>.
- C. Dirección y teléfonos de Corus México, S.A. de C.V., obtenidos de la página <http://www.corusamericas.com/en/contacts/>.

45. El 6 de julio de 2009 Tubacero presentó los siguientes argumentos complementarios:

- A.** Las conclusiones a las que llegó la autoridad investigadora en los puntos 28 y 29 de la resolución preliminar son parciales porque se basan en testimonios de un solo usuario: PEMEX, quien restringe el uso del tubo con soldadura helicoidal, pero admitió que existe cierta intercambiabilidad entre tubos con ambos tipos de soldadura (longitudinal recta y helicoidal) en proyectos terrestres.
- B.** En la resolución preliminar no hay testimonios de otros usuarios como la CFE, la CONAGUA y entidades estatales dedicadas a la conducción y distribución de agua, actividades en las que se usan indistintamente ambos tipos de soldadura.
- C.** El proceso de formado continuo admite la fabricación con costura longitudinal recta y en espiral o cualquier otra que se desarrolle en el futuro y solicita que la autoridad reconsidere su postura y concluya que el formado continuo comprende técnicamente cualquier tipo de soldadura.
- D.** Está en desacuerdo con lo que Corus expresó, en el sentido de que no existen productos similares o comparables al investigado. Es un argumento falaz tendiente a evitar que se hagan comparaciones equitativas que den evidencia del margen de discriminación de precios que existe.
- E.** Corus contradice su postura de falta de producto comparable al presentar una referencia de precios de un producto supuestamente similar, exportado al mercado de los Estados Unidos.
- F.** Corus no presentó información de costos de producción y otros indicadores que permitan a la autoridad determinar la normalidad y representatividad de los precios, esa falta de cooperación es claro indicio de querer ocultar información. Por ello, es procedente que la autoridad prevenga a Corus que de no cooperar en la medida de sus posibilidades no obtendrá un resultado más favorable en términos del artículo 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 64 fracción II de la LCE.
- G.** La autoridad resolvió con base en la información de que tuvo conocimiento pero también debió incluir la información que Tubacero presentó, pues debe considerar cualquier análisis de valor normal técnicamente soportado que presenten las partes interesadas. Por ello presenta una nueva propuesta de valor normal a base de valor reconstruido.
- H.** Los niveles de subvaloración encontrados no tienen relación alguna con factores competitivos, porque cualquier análisis de competitividad ya fue desahogado por Gasoducto Bajanorte al invitar a la licitación de la que derivó la práctica desleal, específicamente a compañías que como Tubacero y Corus tienen los recursos, tecnología, calidad y servicio que se requieren.
- I.** Tubacero ofreció a Gasoducto Bajanorte entregar la mercancía durante el periodo que va del 13 de septiembre al 13 de diciembre de 2006, y para ello contó con su capacidad productiva, niveles de calidad competitivos y con factores tales como su cercanía geográfica al punto de entrega y personal especializado de apoyo. En cambio, los tiempos de entrega de Corus fueron más alejados y no adecuados a los requerimientos de Gasoducto Bajanorte, quien recibió la mercancía durante noviembre y diciembre de 2006 y, enero y febrero de 2007.
- J.** La práctica desleal sufrida por las exportaciones de Corus tuvo impacto en las expectativas de crecimiento de la industria nacional, específicamente en la cancelación de un proyecto de inversión, que se debe considerar como parte del daño ocasionado a la producción nacional.

46. Presentó:

- A.** Información de licitación para tubería de agua en San Luis Potosí, cuya fuente es la página de Internet <http://web.compranet.gob.mx>.
- B.** Información de las licitaciones 53112001-001-09 de la Comisión Estatal del Agua de San Luis Potosí; 18164067-061-08 de la CFE; 48104001-037-08, 48104001-032-08, 48104001-033-08, 48104001-034-08, 48104001-035-08, 48104001-036-08, 48104001-130-08, 48104001-043-08, 48104001-037-08, 48104001-038-08, 48104001-039-08, 48104001-040-08, y 48104001-041-08 de Servicios de Agua y Drenaje de Monterrey. Que contienen señalamientos sobre diversas especificaciones técnicas y sobre fabricación bajo el proceso de soldadura doble arco sumergido en helicoidal.
- C.** Propuesta de valor normal, estimado mediante valor reconstruido a partir de estructura de la producción nacional y con información de precios de acero, electricidad, mano de obra, porcentaje de utilidad y tasas de interés de la Gran Bretaña en abril de 2006 y otro en septiembre de 2006.
- D.** Integración del precio de placa de acero de abril y septiembre de 2006 en dólares estadounidenses por tonelada.
- E.** Precios del acero de abril y septiembre de 2006, de la publicación CRU Monitor Steel Finished products, semis and raw materials (CRU Monitor).

- F. Correos electrónicos del 8 y 9 de junio de 2009.
- G. Copia simple de carta del 1 de julio de 2009 dirigida a Tubacero por el departamento de ventas industriales de Altos Hornos de México, S.A. de C.V., acerca de los cargos extra vigentes en abril y septiembre de 2006 sobre el precio base de la placa ancha de acero al carbono para la fabricación de tubería en grado X-70.
- H. Tipo de cambio diario y tipo de cambio promedio mensual de pesos a dólares estadounidenses, de abril y septiembre de 2006, cuya fuente es la página de Internet <http://www.banxico.org.mx/portalesespecializados/tiposcambio/indicadores.html>.
- I. Memoria de cálculo y cuadros de costo de conversión de abril y septiembre de 2006 para el proceso de arco sumergido expandido del proyecto Sempra, para 3 espesores de tubería (0.617, 0.740 y 0.888) y diámetro de 42 pulgadas.
- J. Salarios mínimos 2006 de México por área geográfica cuya fuente es la página de Internet <http://www.sat.gob.mx>.
- K. Resolutivos primero, segundo y tercero sobre la división de México en áreas geográficas, cuya fuente es la página de Internet: <http://dof.gob.mx>.
- L. Páginas 35, 36, 40 y 44 del reporte 2006 de la Comisión de salario bajo del Reino Unido (Low Pay Commission Report 2006).
- M. Artículo del 21 de septiembre de 2006 intitulado "Economía/Laboral.- El aumento del salario mínimo en Reino Unido destruirá 78,000 puestos de trabajo, según empresarios", cuya fuente es la página de Internet <http://www.eleconomista.es>.
- N. Precios de electricidad industrial en la Unión Europea y los países G7, cuya fuente es la publicación "Precios de Energía e Impuestos" de la Agencia Internacional de Energía.
- O. Tipos de cambio promedio mensual de pesos por libras esterlinas del 3 de abril y 1 de septiembre de 2006, y tipos de cambio diarios del 3 al 28 de abril y del 1 al 29 de septiembre de 2006, cuya fuente es el Banco de Inglaterra y el Comunicado estadístico de la Reserva Federal de los Estados Unidos.
- P. Memoria de cálculo de precios promedio ponderados por tonelada de recubrimiento exterior e interior de tubería con diámetro de 42 pulgadas y espesores de pared de 0.617, 0.740 y 0.888 pulgadas, con base en la cotización de Bredero Shaw México, S.A. de C.V., en dólares de Estados Unidos por pie.
- Q. Memoria de cálculo de pesos teóricos API de tubería para diámetro de 42 pulgadas y espesores de pared de 0.617, 0.740 y 0.888 pulgadas, respectivamente.
- R. Cotización de Bredero Shaw México, S.A. de C.V. del 15 de abril de 2006.
- S. Tabla de costo financiero tasa Libor, de enero a diciembre de 2006 y enero a mayo 2009, cuya fuente es la página de Internet: <http://www.wsjprimerate.us/>.
- T. Cuadro de márgenes de discriminación de precios para octubre y noviembre de 2006 y enero de 2007.
- U. Cálculo del margen de utilidad del Grupo Corus de enero a septiembre de 2006, incluye la página 1 del reporte intitulado Revisión del periodo (Review of the period) que al pie de página indica Corus Third Quarter Report 2006.
- V. Balance general de Tubacero al 31 de marzo de 2008, estado de resultados del 1 de enero al 31 de marzo de 2008, estado de cambios en la situación financiera al 31 de marzo de 2008 y estado de variaciones en el capital contable por el periodo terminado al 31 de marzo de 2008.
- W. Carta del 17 de junio de 2009 de la Secretaria del Consejo de Administración de Tubacero en la que hace constar un acuerdo del Consejo de Administración.
- X. Copia simple del memorándum del 15 de diciembre de 2008 dirigido de la Dirección General a la Dirección de Operaciones y Dirección Administrativa, ambas de Tubacero.
- Y. Copia del oficio del 14 de mayo de 2009 suscrito por el Director General de Administración Portuaria Integral de Altamira, S.A. de C.V. para Tubacero.
- Z. Copia simple de 14 diapositivas sobre proyecto de inversión de Tubacero.

Importador**Gasoducto Bajanorte**

47. Como se señaló en el punto 37 de la resolución preliminar, el 26 de agosto de 2008 acreditó su legal existencia y la personalidad de su representante. Solicitó que se le reconociera 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, distintas a las antes señaladas.

48. A pesar de haber sido notificada en tiempo y forma, Gasoducto Bajanorte no se presentó a la reunión previa ni a la audiencia pública, y tampoco respondió a los requerimientos de información que se le formularon ni a las notificaciones por las que se le dieron a conocer hechos esenciales para que, conforme al artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping, pudiera defender sus intereses.

Exportador**Corus**

49. El 7 de julio de 2009 Corus presentó los siguientes argumentos complementarios:

- A. No ha realizado exportación alguna del producto investigado a México después de enero de 2007, esto es, más de 28 meses antes de la emisión de la resolución preliminar, por lo tanto, no cuenta con información adicional a la ya contenida en el expediente administrativo.
- B. En la resolución preliminar se ajustó el precio de exportación para llevarlo a nivel libre a bordo (FOB por sus siglas en inglés Free On Board) puerto de Hartlepool, sin embargo, de la definición de FOB de la Cámara Internacional de Comercio (International Chamber of Commerce), que obra en el expediente, se desprende que FOB es un término de venta que incluye gastos relacionados con flete interno para transportar la mercancía del lugar de producción al puerto de embarque y las maniobras necesarias para colocar la mercancía sobre la borda del buque, por lo tanto, en este caso no se debe ajustar el precio de exportación por maniobras.
- C. Se debe recalcular el precio de exportación sin incluir el ajuste por maniobras, de lo contrario se tendría que hacer el mismo ajuste al valor normal para realizar una comparación equitativa conforme al artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, porque el nivel FOB incluye el flete interno y los gastos por maniobra, por ello, deducirlos significa llevar el precio de exportación a un nivel distinto a FOB.
- D. Corus ha cooperado en el procedimiento y la autoridad investigadora aceptó calcular el valor normal con base en los precios del Metal Bulletin, ya que son representativos y corresponden a precios internos del Reino Unido, como se desprende de los puntos 118, 121 y 122 de la resolución preliminar.
- E. La autoridad investigadora calculó el valor normal con la mejor información disponible, que en este caso es la referencia de precios del Metal Bulletin y las metodologías propuestas por Tubacero y Corus para los ajustes al valor normal, pero su determinación no se ajustó a lo previsto en los párrafos 3, 5 y 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping.
- F. Sobre el uso de la mejor información disponible, refiere el Informe del Grupo Especial (GE) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el caso México-Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz (WT/DS295/R) del 6 de junio de 2005, así como los puntos 62 y 63 de la resolución final del procedimiento de revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de hongos del género agaricus de China, provenientes de Calkins & Burke Limited, independientemente del país de procedencia publicada en el DOF el 15 de junio de 2009, que:
 - a. La mejor información disponible debe ser la que resulte mejor y más adecuada, después de una evaluación comparativa de todas las pruebas de que se tenga conocimiento y que se encuentren en el expediente administrativo.
 - b. La autoridad investigadora no puede dejar sin analizar información contenida en el expediente administrativo, aunque ésta no sea óptima.
 - c. Si la información disponible se basa en fuentes secundarias, la autoridad investigadora debe actuar con especial prudencia y comprobar la información a la vista con otras fuentes independientes, incluyendo la información obtenida de otras partes interesadas.
- G. La autoridad investigadora desechó el ajuste al valor normal por diferencias en diámetro exterior que Corus propuso sin analizarlo ni evaluarlo, pero admitió el de Tubacero como mejor información disponible, lo que contraviene el párrafo 5 del anexo II del Acuerdo Antidumping, pues se trata de una simple operación aritmética sin sustento técnico, que da un resultado erróneo e inverso a lo técnicamente aplicable para el producto investigado.

- H. Para realizar el cálculo del ajuste por diferencias en diámetro exterior, Corus presentó información técnica, sustentada, aplicable al producto investigado y que proviene de la propia Corus, con la cual se obtiene un resultado contundentemente distinto. Dicha información y metodología están avaladas por el reporte de una empresa de reconocimiento internacional que confirma que esa metodología es razonable y consistente.
- I. La autoridad investigadora omitió realizar una evaluación comparativa entre la información y metodología de Corus y el simple argumento de Tubacero. Para emitir la resolución preliminar usó la información de Tubacero como mejor información disponible sin comprobarlo con otras fuentes independientes. En consecuencia, actuó sin la especial prudencia que requiere el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping.
- J. Si en la etapa final del procedimiento la autoridad utiliza la información y metodología que Corus propuso para el cálculo del ajuste al valor normal por diferencias en el diámetro exterior, comprobará de manera contundente la inexistencia de una discriminación de precios.
- K. Aceptar el ajuste del valor normal por diferencias en espesor que propuso Tubacero contraviene lo dispuesto en el Acuerdo Antidumping, porque la autoridad aceptó el argumento de que el precio del Metal Bulletin aplica al tubo de 0.888 pulgadas, pero Corus demostró que corresponde al de 0.617 pulgadas, por tanto, aunque la metodología para calcular este ajuste es válida, ésta debe realizarse de manera distinta.
- L. El cálculo del ajuste por diferencias en espesor de pared de la resolución preliminar es erróneo porque para calcularlo se utilizó como precio de exportación el que propuso Tubacero, sin embargo, la propia autoridad calculó el precio de exportación con base en la información que Corus aportó, porque es la mejor información para calcular este ajuste.
- M. La determinación de imponer una cuota compensatoria preliminar más de 28 meses después de la última exportación a México de la mercancía investigada, es incompatible con el párrafo 2 del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT) y los párrafos 1, 2, 4 y 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping.
- N. La información de las exportaciones de la mercancía investigada que se usó en esta investigación no se puede utilizar objetivamente para imponer una cuota compensatoria preliminar en la actualidad, tal como lo exigen los párrafos 1, 2, 4 y 5 del artículo 3 de Acuerdo Antidumping, pues los datos de las exportaciones que se realizaron hace más de 28 meses son inapropiados y obsoletos para determinar un daño actual.
- O. El intervalo de 28 meses entre las últimas exportaciones a México de la mercancía investigada y la imposición de la cuota compensatoria preliminar, hacen que tal determinación no sea objetiva. Los paneles de la OMC han determinado que toda medida antidumping que se pretenda establecer deberá estar sustentada en información y pruebas que permitan a la autoridad determinar que actualmente se está causando un daño a la producción nacional: Informe del GE en el caso México-Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz (WT/DS295/R), el Informe del Organo de Apelación (OA) en el mismo caso (WT/DS295/AB/R), y el del caso México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R).
- P. El párrafo 2 del artículo VI del GATT señala que el fin de la cuota compensatoria es contrarrestar o impedir el dumping, el párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping señala que hay que demostrar que las importaciones objeto de dumping causan daño, y con base en lo que el panel de arroz resolvió, Corus interpreta que se pueden imponer medidas si el daño existe y está presente. No existen pruebas suficientes y objetivas del supuesto dumping y daño actual a la industria nacional.
50. Corus no presentó medio de prueba alguno en esta etapa.

Gobierno

51. La Delegación de la Comisión Europea en México no presentó argumentos ni pruebas complementarios.

Información presentada después del segundo periodo de ofrecimiento de pruebas

52. El 3 de agosto de 2009 en alcance a su escrito de argumentos complementarios del 7 de julio de 2009, Corus presentó una carta sin fecha suscrita por Richard Murman, Vicepresidente y Tesorero del Comité Internacional para el Desarrollo y el Estudio de la Construcción Tubular (CIDECT, por las siglas en francés de Comité International pour le Developpement et L'Etude de la Construction Tubulaire). El 4 de agosto de 2009 la Secretaría notificó a Corus que el documento era inadmisibles por extemporáneo conforme a los artículos 164, párrafo tercero y 171 del RLCE, puesto que lo presentó después de que concluyó el segundo periodo de ofrecimiento de pruebas.

53. El 10 de agosto de 2009 Corus se manifestó en contra de tal determinación, y el 21 de agosto de 2009 la Secretaría le informó que analizaría la procedencia o no de admitir la carta.

54. El 14 de septiembre de 2009, mediante oficio UPCI.310.09.1532 se confirmó a Corus que no procedía admitir la carta referida por las razones y fundamentos jurídicos que se señalaron en el propio oficio de notificación, los cuales se tienen por reproducidos como si a la letra se insertaran, pues es innecesario hacerlo literalmente con base en el criterio de los tribunales federales que a continuación se transcribe:

FUNDAMENTACION Y MOTIVACION. CUANDO PUEDE CONSTAR EN DOCUMENTO DISTINTO AL QUE CONTENGA EL ACTO RECLAMADO. Una excepción a la regla de que la fundamentación y motivación debe constar en el cuerpo de la resolución y no en documento distinto, se da cuando se trata de actuaciones o resoluciones vinculadas, pues, en ese supuesto, no es requisito indispensable que el acto de molestia reproduzca literalmente la que le da origen, sino que basta con que se haga remisión a ella, con tal de que se tenga la absoluta certeza de que tal actuación o resolución fue conocida oportunamente por el afectado, pues igual se cumple el propósito tutelar de la garantía de legalidad reproduciendo literalmente el documento en el que se apoya la resolución derivada de él, como, simplemente, indicándole al interesado esa vinculación, ya que, en uno y en otro caso, las posibilidades de defensa son las mismas.

SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

Queja 276/87. Secretario de la Reforma Agraria y otras. 24 de marzo de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia. Secretario: Cuauhtémoc Carlock Sánchez.

Reposición 7/87. Relativo al amparo directo 362/85. Eléctrica San Miguel de México, S.A. 31 de mayo de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: María Antonieta Azuela de Ramírez. Secretario: Marcos García José.

Queja 222/88. Oficial Mayor de la Secretaría de la Reforma Agraria y otras autoridades. 13 de octubre de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia. Secretario: Cuauhtémoc Carlock Sánchez.

Amparo directo 1762/93. Productos de Leche, S.A. de C.V. 22 de septiembre de 1993. Unanimidad de votos. Ponente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia. Secretaria: Angelina Hernández Hernández.

Amparo directo 2192/93. Prológica, S.A. de C.V. 15 de noviembre de 1993. Unanimidad de votos. Ponente: Carlos Amado Yáñez. Secretario: Mario Flores García.

Nota: Por ejecutoria de fecha 14 de febrero de 2001, la Primera Sala declaró inexistente la contradicción de tesis 18/2001-PS en que participó el presente criterio.

Octava época, Tribunales Colegiados de Circuito, Gaceta del Semanario Judicial de la Federación 73, enero de 1994, Jurisprudencia, página 57.

55. Con la notificación a que se refiere el punto anterior, y con fundamento en el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, la Secretaría concedió un plazo a Corus para que presentara nuevas explicaciones sobre el desechamiento de la carta. El 17 de septiembre de 2009 las presentó, sin embargo, no modifican la determinación de la Secretaría.

56. La Secretaría reitera su determinación. En síntesis:

- A.** El OA, por ejemplo, explica que al considerar la obligación prevista en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping, debe examinar, entre otros factores, la naturaleza y el volumen de la información y las dificultades que ha encontrado un exportador para obtenerla. (cf. el párrafo 85 del informe del OA en el caso Estados Unidos-Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente originarios del Japón, WT/DS184/AB/R).
- B.** El OA también precisa que es necesario que las autoridades investigadoras puedan controlar el desarrollo de la investigación, y ello se hace, entre otros, mediante el otorgamiento de plazos. En el caso particular, los plazos que la normatividad establece son transparentes y suficientemente amplios.
- C.** Puede haber cierta flexibilidad en los plazos, pero esta flexibilidad no es ilimitada y, desde luego, no está a discreción de los particulares. Por supuesto, no es suficiente que el particular simplemente omita presentar la información oportunamente. El artículo 6.1.1 del Acuerdo Antidumping contempla que pueda ampliarse el plazo para responder los formularios si se presenta una justificación suficiente y, además, es factible otorgar la prórroga.

Requerimientos de información

57. En uso de sus facultades indagatorias y de conformidad con los artículos 54, 55 y 82 de la LCE y 171 del RLCE, la Secretaría realizó diversos requerimientos durante la etapa final del procedimiento tanto a partes interesadas como a no partes, como a continuación se detalla.

Solicitante**Tubacero**

58. El 17 de agosto de 2009 presentó respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 5 de agosto de 2009, en los siguientes términos:

- A. A nivel mundial en la industria del acero es práctica común que los precios de la placa de acero se integren a partir de un precio base establecido para calidad comercial, al cual se le agregan cargos extra dependiendo del grado del acero, por ancho, espesor, largos y pruebas mecánicas.
- B. El precio de la placa reportada en la publicación CRU Monitor es de calidad comercial. Requiere ser ajustado para reflejar un grado o calidad específica de acero, en este caso un grado X-70. Tubacero hizo ese ajuste a partir de información que tuvo a su alcance y que es el cargo extra por calidad o grado que aplicó un proveedor nacional de placa de acero en los meses relevantes, mismo que se sumó al precio base reportado por el CRU Monitor para dichos meses.
- C. No contó con información respecto al ancho referido en el CRU Monitor Steel, ni tampoco efectuó ajuste alguno por ese concepto.
- D. Los precios de la placa de acero reportada en la publicación CRU Monitor no incluyen los gastos o cargos por pruebas físicas; por esa razón, Tubacero adicionó estos gastos a partir de información que tuvo a su alcance, que le proporcionó un proveedor nacional de placa de acero.
- E. En cuanto al costo financiero, no utilizó la tasa de los pasivos a corto plazo, ya que no se conoce la información financiera de Corus Pipe, ante ese vacío de información, seleccionó la tasa de interés generalizada más conservadora que estuvo a su alcance a fin de no sobreestimar el costo financiero y distorsionar el cálculo de valor reconstruido. Para el Reino Unido utilizó la tasa de referencia Libor, que se utiliza en préstamos agregándole un diferencial o spread para formar la tasa aplicable al préstamo, pero siguiendo el mismo principio conservador, no se agregó spread alguno.
- F. Utilizó la tasa Libor de abril 2006 a 3 meses por ser la más baja razonablemente aplicable a financiamientos de corto plazo o aplicables a proyectos de fabricación de tubería como el que dio origen a la licitación por la cual Corus importó la tubería investigada. Se usó esta tasa para la operación de abril y la de septiembre de 2006, en el caso de este último mes la tasa Libor a 3 meses fue más alta.
- G. Calculó el costo financiero multiplicando la tasa de interés por el costo total del tubo incluyendo recubrimientos, el cual en el anexo B del escrito de pruebas y argumentaciones complementarias del 6 de julio 2009 se le denominó erróneamente "precio tubo con recubrimientos". Afirma que se calculó sobre costo, dado que la cifra correspondiente es la suma de todos los costos que calculó Tubacero antes de costos financieros, gastos administrativos, depreciación y margen de utilidad. Se incluyeron recubrimientos porque con esos accesorios se importó el tubo materia del cálculo.
- H. Ante la falta de información sobre pasivos financieros y volúmenes de operación de Corus como un todo y, atendiendo a la finalidad del ejercicio de valor normal reconstruido, Tubacero ofreció su mejor cálculo mediante la referencia a los productos específicos objeto de investigación y el costo financiero aplicable a su fabricación.

59. Tubacero presentó:

- A. Correo electrónico del 7 de agosto de 2009 que contiene respuesta del CRU Monitor a solicitud de información de Tubacero.
- B. Tabla de rendimiento del acero para la industria nacional por el proceso de arco sumergido en términos porcentuales para diversos diámetros y espesores.
- C. Tabla de mermas del acero de la industria nacional por el proceso de arco sumergido en términos porcentuales para diversos diámetros y espesores.
- D. Determinación del porcentaje de gastos de administración y del porcentaje de depreciación utilizado para cada uno de los tipos de tubo investigado, ambos tomados de la industria nacional.
- E. Estado de resultados del 1 de enero al 30 de abril de 2006 de Tubacero.

- F. Cuadrilla de mano de obra de la industria nacional para el proceso de arco sumergido con cifras en pesos.
 - G. Capacidad de producción mensual en metros de la industria nacional para el proceso de arco sumergido.
 - H. Ritmos de fabricación de la industria nacional para el proceso de arco sumergido, por espesor y diámetro.
 - I. Costo de energéticos y consumo de energía eléctrica, gas, agua y oxígeno de la industria nacional para el proceso de arco sumergido.
 - J. Copia simple de las facturas número C2021805 del 2 de enero de 2006, T00249014 del 8 de febrero de 2006, G46030 del 31 de enero de 2006 y comentarios de Tubacero sobre el costo de energéticos.
 - K. Costo y consumo de pastillas para corte de rebaba, aceite soluble, agua destilada y pintura para identificación, y costo de materiales controlados, de la industria nacional para la sección molino.
 - L. Costo y consumo de piedras esmeril, carbón cobrizado, gas CO₂, disco de lija y costo de materiales controlados, de la industria nacional para arco sumergido.
 - M. Costo y consumo de pastillas para corte de bisel, disco esmeril, piedra esmeril, aceite soluble y pintura para identificación; costo de frisol y materiales controlados, y consumo de emulsol, de la industria nacional para la sección de acabado.
 - N. Costo de materiales no controlados y refacciones de la industria nacional para el proceso de arco sumergido.
 - O. Bases de cálculo para obtener el costo estándar de materiales no controlados para 2005 y 2006.
 - P. Bases de cálculo para obtener el costo estándar de refacciones para 2005 y 2006.
 - Q. Costo y consumo estándar de flux y soldadura.
 - R. Cuadros sobre el valor normal reconstruido para abril y septiembre de 2006 para tubería de 42 pulgadas, grado X-70 y espesores de pared de 0.617, 0.740 y 0.888 pulgadas.
- 60.** El 17 de agosto de 2009 Tubacero respondió al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 7 de agosto de 2009, en los siguientes términos:
- A. Con base en la información obtenida de las operaciones de importación del segundo trimestre de 2008 por la fracción arancelaria 7305.11.01, Tubacero identificó aquellas que, conforme a su conocimiento de mercado, corresponden al producto investigado. El volumen importado durante este periodo está muy lejos de ser significativo en comparación con los volúmenes importados deslealmente y sus precios corresponden en principio a condiciones leales de comercio.
- 61.** Presentó lo siguiente:
- A. Indicadores de Tubacero en volúmenes y valores para abril, mayo y junio de 2008.
 - B. Capacidad instalada para la elaboración de la mercancía nacional de enero a junio de 2008 y base de cálculo de capacidad instalada de la industria nacional para dos plantas por el proceso SAW.
 - C. Estado de costos, ventas y utilidades, generales y unitarias de la mercancía nacional de abril a junio de 2007 y 2008.
 - D. Información de costos y gastos de Tubacero en pesos, para 2004, 2005, 2006, 2007, enero a marzo de 2007 y 2008 y abril a junio de 2007 y 2008.
 - E. Balance general de Tubacero al 30 de junio de 2008, Estado de resultados del 1 de enero al 30 de junio de 2008, Estado de cambios en la situación financiera al 30 de junio de 2008, Estado de variaciones en el capital contable por el periodo terminado al 30 de junio de 2008 y notas a los estados financieros de Tubacero.
 - F. Importaciones por la fracción arancelaria 7305.11.01, del producto investigado y otros, durante el segundo trimestre de 2008, cuya fuente es la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO).
 - G. Información sobre valor y volumen de la tubería similar a la investigada que comercializó mediante licitaciones y ventas a mayoristas, de abril a junio de 2008 en pesos.

62. De conformidad con el artículo 84 de la LCE se trató de localizar a los representantes legales de Tubacero y no fue posible, por lo que, el 8 de octubre de 2009 se tuvo comunicación vía telefónica con el Ingeniero Alfonso Benítez Garza, autorizado para oír y recibir notificaciones, quien de conformidad con el artículo 19 del Código Fiscal de la Federación puede ofrecer y rendir pruebas y presentar promociones relacionadas con estos propósitos. Se le notificó un requerimiento para que Tubacero proporcionara fuentes de información públicas y verificables, ya sea publicaciones impresas, páginas de Internet, entre otras, de donde se pudiera obtener información relacionada con los precios de la soldadura y el flux, para el cálculo del valor normal estimado mediante valor reconstruido. Lo cual quedó registrado en el reporte de comunicación que obra en el expediente administrativo de conformidad con el artículo 139 del RLCE.

63. El 12 de octubre de 2009 nuevamente se tuvo comunicación con el Ingeniero Alfonso Benítez Garza, quien comentó que Tubacero no tenía la información que le fue solicitada y presentó vía correo electrónico una cotización de la empresa Bavaria Schweisstechnik GmbH. La Secretaría determinó no tomarla en cuenta por lo siguiente:

- A.** No tiene firma o algún otro elemento que confirme su autenticidad.
- B.** No es la información que se le solicitó por tratarse, en su caso, de una cotización privada.
- C.** No está clasificada conforme a la LCE.

64. De conformidad con el artículo 6.8 y el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, se concedió a Tubacero un plazo para que presentara nuevas explicaciones respecto a la determinación de esta autoridad de no aceptar la referida cotización. El 9 de noviembre de 2009 Tubacero señaló que la cotización es pública y presentó: a) la misma cotización ahora firmada, y b) la impresión de un correo electrónico en el que la Asociación Europea de Soldadura señaló que las compilaciones que contienen información de soldadura y flux son confidenciales. Sin embargo, como se señaló en el inciso B del punto anterior, no es la información que se le requirió, además, el plazo otorgado fue únicamente para presentar nuevas explicaciones para que la autoridad reconsiderara la admisión de la cotización, no para aportar, completar o corregir pruebas.

65. La Secretaría informó a Tubacero que no tomaría en cuenta las nuevas pruebas señaladas en el punto anterior y le concedió el plazo a que se refiere el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, para que presentara nuevas explicaciones en relación con esta determinación. El 13 de noviembre de 2009 Tubacero respondió, pero se refirió a la primera cotización sin firma, en consecuencia, no presentó nuevas explicaciones sobre las dos nuevas pruebas referidas en el punto anterior. Por lo tanto, sus explicaciones no fueron satisfactorias en términos del párrafo 6 de Anexo II del Acuerdo Antidumping, por lo que la Secretaría procedió con la mejor información disponible, con base en los hechos de que tuvo conocimiento de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE.

Exportador

Corus

66. El 25 de agosto de 2009 presentó respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 18 de agosto de 2009, en los siguientes términos:

- A.** El precio final del Contrato de Suministro resultó un poco más alto que el de las ofertas presentadas en el concurso, porque existen diferencias en los tipos de cambio que se usaron al momento de preparar las ofertas y los utilizados al momento de su aceptación a través de la firma del Contrato de Suministro del 24 de abril de 2006. Esa variación se encuentra prevista en la sección 3.3 "Validez" de las ofertas.
- B.** En virtud de que transcurrieron aproximadamente 2 meses entre la preparación de las ofertas y la fecha en que se firmó el Contrato de Suministro, hubieron algunas variaciones, ya sea en el tipo de cambio utilizado para la preparación de las ofertas y el de la fecha del contrato, o bien, en los precios del acero o las tarifas de flete contemplados en las ofertas. El cambio entre los precios ofertados y los reflejados en el Contrato de Suministro fueron discutidos y acordados por representantes de la empresa convocante y Corus previo a la firma del referido contrato.

67. Presentó:

- A.** Capacidad instalada de Corus para la elaboración de la mercancía investigada, incluye producción y capacidad instalada en toneladas y utilización de esa capacidad en términos porcentuales, de 2004, 2005, 2006, 2007 y de enero a junio de 2008.
- B.** Detalle de ventas de tubería en línea, desglose mensual por país, diámetro exterior en pulgadas, espesor de pared en milímetros, grado de acero y volumen en toneladas, de 2006, 2007 y de enero a junio de 2008.
- C.** Ventas por tipo de tubería, incluye producción e inventarios, exportaciones a México, ventas al mercado interno y exportaciones a otros países en toneladas métricas, desglose mensual de 2004, 2005, 2006, 2007 y de enero a junio de 2008.

68. El 17 de septiembre de 2009 Corus presentó respuesta al requerimiento de información que le fue formulado por la Secretaría el 14 de septiembre de 2009, en los siguientes términos:

- A.** La lista de precios del Metal Bulletin se basa en ventas realizadas en el curso de operaciones normales, esto es, en ventas que reflejan condiciones de mercado en la Unión Europea y, por lo tanto, en el Reino Unido, y que se realizaron de manera habitual en un periodo representativo entre compradores y vendedores independientes. La propia autoridad investigadora y la Solicitante han reconocido que los precios contenidos en el Metal Bulletin, son representativos, corresponden a precios internos en el Reino Unido y a operaciones comerciales normales, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, tal como se desprende de los puntos 71 de la resolución de inicio y 120 a 122 de la resolución preliminar.
- B.** En una investigación anterior de un producto similar al investigado (resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, con diámetro exterior superior a 406.4 milímetros, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, originarias de Alemania, independientemente del país de procedencia, publicada en el DOF el 8 de junio de 2007), se reconoció también por la hoy Solicitante y por la autoridad investigadora, que los precios contenidos en el Metal Bulletin son representativos de las operaciones comerciales normales en el mercado europeo, incluso presentaron testimonios de empresas de reconocimiento internacional en el ramo dentro de la Unión Europea que manifestaron que los productos de acero y específicamente de la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, son similares en toda la Unión Europea, sin variaciones que pudieran resultar significativas de un país a otro.
- C.** La referencia de precios del Metal Bulletin reflejan los precios internos del Reino Unido, porque se basan en ventas realizadas en el curso de operaciones normales, esto es, en ventas que reflejan condiciones de mercado en la Unión Europea y, por tanto, en el Reino Unido. Considerar lo contrario sólo porque los precios del Metal Bulletin no favorecen una determinación afirmativa de la existencia de un margen de discriminación de precios, sería contraria a las disposiciones legales que obligan a la autoridad investigadora a realizar determinaciones objetivas.
- D.** La referencia de precios del Metal Bulletin es válida, representativa de operaciones comerciales normales en el mercado europeo, y en consecuencia en el Reino Unido, que ha sido expresamente reconocida por la autoridad investigadora, a diferencia del valor reconstruido propuesto por la Solicitante que no sólo no es una referencia válida que verdaderamente represente las condiciones de operaciones comerciales en el Reino Unido, sino que además combina indicadores y factores de dos economías totalmente distintas cuyos mercados son igualmente distintos, de manera que el resultado de la combinación de ambos factores e indicadores no puede ser más idóneo que los precios contenidos en el Metal Bulletin.

69. Corus no presentó anexos a su respuesta señalada en el punto anterior.

Gobiernos

70. El 18 de agosto de 2009 la Secretaría requirió al gobierno del Reino Unido y a la Delegación de la Comisión Europea en México, en cumplimiento a lo señalado en el artículo 6.8 y en el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, información de enero de 2006 a marzo de 2008, sobre precios de venta en el mercado interno del Reino Unido, listas de precios y estadísticas de exportación a terceros países, que contengan volumen, valor y precios de venta de la mercancía investigada. El gobierno del Reino Unido no respondió.

71. El 28 de agosto de 2009 la Delegación de la Comisión Europea respondió en los siguientes términos:

- A.** La Comisión Europea no tiene a su disposición los datos al nivel de detalle solicitados por la UPCI, de hecho, la Comisión Europea no mantiene la información sobre precios domésticos del Reino Unido y las estadísticas de exportación se encuentran disponibles únicamente al nivel del código "CN", i.e., no al detalle de productos específicos.
- B.** A pesar de que esas estadísticas pueden proporcionar ciertas indicaciones, se observan fluctuaciones significativas en el precio unitario probablemente debido a los diversos tipos de productos incluidos en el código "CN", por lo que probablemente esos datos no resultarían relevantes para los propósitos de esta investigación.

72. No presentó anexos a su respuesta señalada en el punto anterior.

No partes

73. El 7 y 12 de agosto de 2009 la Secretaría requirió a 32 agentes aduanales y a 12 empresas importadoras información sobre importaciones de los distintos orígenes, efectuadas entre enero de 2004 y junio de 2008 por la fracción arancelaria 7305.11.01 a fin de contar con la mejor información posible para la estimación del valor y volumen de las importaciones de tubería de acero al carbón con costura longitudinal recta. Se recibió respuesta en diversas fechas.

Requerimientos a agentes aduanales					
	Patente	Oficio	Fecha	Respuesta	Folio
1	0334	UPCI.310.09.1350	07/08/09	21/08/09	1549
2	1297	UPCI.310.09.1351	07/08/09	14/08/09	1499
3	3082	UPCI.310.09.1353	07/08/09	21/08/09	1543
4	3108	UPCI.310.09.1354	07/08/09	12/08/09	1466
5	3148	UPCI.310.09.1355	07/08/09	14/08/09	1480 y 1504
6	3172	UPCI.310.09.1356	07/08/09	14/08/09	1488
7	3177	UPCI.310.09.1357	07/08/09	14/08/09	1484
8	3190	UPCI.310.09.1358	07/08/09	21/08/09	1546
9	3198	UPCI.310.09.1359	07/08/09	14/08/09	1479
10	3266	UPCI.310.09.1360	07/08/09	17/08/09	1510
11	3274	UPCI.310.09.1361	07/08/09	14/08/09	1501
12	3311	UPCI.310.09.1362	07/08/09	17/08/09	1309
13	3330	UPCI.310.09.1363	07/08/09	17/08/09	1512
14	3341	UPCI.310.09.1364	07/08/09	25/08/09	1565
15	3345	UPCI.310.09.1365	07/08/09	13/08/09 y 14/08/09	1470 y 1490
16	3346	UPCI.310.09.1366	07/08/09	Sin respuesta	
17	3389	UPCI.310.09.1367	07/08/09	14/08/09	1485
18	3399	UPCI.310.09.1368	13/08/09	Sin respuesta	
19	3409	UPCI.310.09.1369	07/08/09	19/08/09	1528
20	3474	UPCI.310.09.1370	07/08/09	Sin respuesta	
21	3520	UPCI.310.09.1371	07/08/09	14/08/09	1502
22	3526	UPCI.310.09.1372	07/08/09	13/08/09	1473
23	3573	UPCI.310.09.1373	07/08/09	14/08/09	1486
24	3584	UPCI.310.09.1374	12/08/09	10/09/09	1652
25	3585	UPCI.310.09.1375	07/08/09	19/08/09	1532
26	3624	UPCI.310.09.1376	07/08/09	19/08/09	1531
27	3705	UPCI.310.09.1377	07/08/09	Sin respuesta	
28	3737	UPCI.310.09.1378	07/08/09	Sin respuesta	
29	3818	UPCI.310.09.1379	12/08/09	Sin respuesta	
30	3843	UPCI.310.09.1380	12/08/09	19/08/09	1526
31	3856	UPCI.310.09.1381	12/08/09	18/08/09	1524
32	3867	UPCI.310.09.1382	12/08/09	18/08/09	1523

Requerimientos a empresas importadoras (no partes)					
	Empresa	Oficio	Fecha	Respuesta	Folio
1	Ica Flour Daniel S. de R.L. de C.V.	UPCI.310.09.1339	07/08/09	21/08/09	1542
2	Industria del Hierro, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1340	07/08/09	21/08/09	1541
3	Quadcom, S.A. DE C.V.	UPCI.310.09.1341	07/08/09	21/08/09	1544
4	Vaconsa del Norte, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1342	07/08/09	17/08/09	1508
5	Dragados Offshore de México KU-A2, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1343	07/08/09	14/08/09	1489
6	Demar Instaladora y Constructora, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1344	07/08/09	21/08/09	1552
7	Representaciones e Importaciones de Tubería de Acero, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1345	07/08/09	14/08/09	1500
8	Gustavo González Hinojosa	UPCI.310.09.1346	07/08/09	10/09/09	1651
9	Phoceenne México, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1347	07/08/09	21/08/09	1547
10	Constructora y Arrendadora México, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1348	07/08/09	14/08/09	1498
11	Aceros Generales, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1349	07/08/09	19/08/09	1533
12	Materiales Industriales de México, S.A. de C.V.	UPCI.310.09.1386	07/08/09	13/08/09	1469

74. El 18 de agosto de 2009 la Secretaría requirió información adicional a diversas subsidiarias de PEMEX, a la CFE y a la CONAGUA. El 25, 26, 31 de agosto y 28 de septiembre de 2009 respondieron las subsidiarias de PEMEX; el 24 de agosto de 2009 la CFE; y el 1 de octubre de 2009 la CONAGUA.

Otra información

75. La Secretaría incorporó al expediente administrativo copia de 22 pedimentos de importación, con sus respectivos anexos, que obtuvo del expediente administrativo 05/06 de conformidad con los artículos 82 de la LCE y 171 del RLCE.

Aviso de plazo para emitir la resolución final

76. De conformidad con el artículo 5.10 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría emite la presente resolución final dentro del plazo de 18 meses contados a partir del inicio de esta investigación, toda vez que no fue factible emitir la resolución final dentro del plazo establecido en el artículo 59 de la LCE debido a: A) la complejidad del análisis de la información presentada por las partes interesadas; B) la necesidad de formular diversos requerimientos de información tanto a partes involucradas en la investigación como a no partes; C) el otorgamiento de diversas prórrogas, para la presentación de formularios, argumentos y pruebas, así como para dar respuesta a diversos requerimientos de información; entre otras. Lo anterior se hizo del conocimiento de las partes interesadas a través del acuerdo AC.22/09/09 que obra en el expediente administrativo de la presente investigación.

Ampliación de la vigencia de la cuota compensatoria provisional

77. De conformidad con lo establecido en el artículo 7.4 del Acuerdo Antidumping, y toda vez que la Secretaría examinó si bastaría un derecho inferior al margen de dumping para eliminar el daño a la producción nacional, se amplió a 6 meses el plazo de vigencia de la cuota compensatoria provisional.

Audiencia pública

78. El 3 de septiembre de 2009 se celebró la audiencia pública prevista en los artículos 81 de la LCE y 165, 166, 168, 169 y 170 del RLCE, a la que comparecieron Tubacero y Corus. Ambas tuvieron oportunidad de presentar sus argumentos y refutar los de sus contrapartes, así como de interrogarlas oralmente, según consta en el acta circunstanciada levantada con tal motivo, misma que se encuentra en el expediente administrativo del caso. Esta constituye un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con artículos 85 de la LCE, 46 fracción I y Transitorio Segundo de la Ley Federal del Procedimiento Contencioso Administrativo. La Secretaría informó los hechos esenciales que consideró para su decisión de aplicar o no cuotas compensatorias de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping en la resolución preliminar, en la audiencia pública y con posterioridad a la misma.

Respuestas a preguntas formuladas en la audiencia pública**Solicitante****Tubacero**

79. El 15 de septiembre de 2009 dio respuesta a las preguntas pendientes por contestar en la audiencia pública. Manifestó:

- A.** Las licitaciones de septiembre de 2007 a la fecha no ocurrieron con gran frecuencia y en pocas ocasiones representaron volúmenes interesantes para un productor de ultramar como Corus, que requiere de pedidos cuantiosos, como el que dio origen a la presente investigación, para poder surtir eficiente y rentablemente, debido a los costos de envío, transportación y almacenaje. El que Corus haya cesado sus exportaciones se explica en función de estos factores y no porque no le interese el mercado mexicano. De hecho Corus está presente en México para monitorear oportunidades de mercado como éstas, Tubacero tiene noticia de que mantiene aquí una presencia.
- B.** El concepto de mayor impacto en el costo de conversión para la fabricación del producto investigado es la mano de obra.
- C.** La fuente de información empleada para efectuar los cálculos de consumos estándar presentados en su respuesta al requerimiento de información del 5 de agosto de 2009 es la base de datos de costos de conversión anuales.
- D.** La capacidad instalada que muestra el anexo del folio 1507 del 9 de agosto de 2009 permaneció constante durante 2008, por lo cual la cifra corresponde tanto al primer semestre de 2008 como a todo ese año. Por lo que toca a producción, la cifra reportada corresponde al primer semestre de 2008.

80. Presentó:

- A.** Cuadros de la industria nacional de cantidad en horas/hombre y de consumo de kilowatt por tonelada de tubo para diversos diámetros y espesores.
- B.** Cuadro de la industria nacional de toneladas de acero por tonelada de tubo para diversos diámetros y espesores.
- C.** Relación de licitaciones de septiembre de 2007 a la fecha, del producto investigado, cuya fuente es la información estadística de Tubacero.

Exportador**Corus**

81. El 15 de septiembre de 2009 compareció para dar respuesta a las preguntas que quedaron pendientes por contestar en la audiencia pública. Manifestó:

- A.** El mercado del Reino Unido para el producto investigado es un mercado que depende de las licitaciones públicas o privadas. En realidad no hay un consumo continuo o un mercado distribuidor.
- B.** Dependiendo de la demanda del mercado, la planta donde fabrica el producto investigado puede operar 1, 2 o 3 turnos por día, 5 días por semana. Opera 46 semanas del año. La fabricación se basa en el tiempo disponible en las actividades clave de fabricación. La planta puede producir tubería en un rango de 16 a 42 pulgadas de diámetro exterior, y 9.5 milímetros a 52 milímetros de grosor de pared, aunque, no todas las combinaciones de diámetro y grosor son posibles. Dado este amplio rango, el peso de producción puede variar enormemente, dependiendo de la mezcla del producto, pero el tiempo de producción es más constante. Por lo tanto, Corus realiza planes, ventas y cotizaciones sobre la base de la longitud en metros que puede producir con un patrón determinado de turnos. La tubería de 42 pulgadas se encuentra en el límite superior del rango, por ello no espera tener una utilización tan alta de su capacidad instalada con respecto al periodo de producción de la tubería que exportó a México. Al momento de fabricación del producto investigado, la planta operaba con 10 turnos.
- C.** Corus tiene cierto rendimiento del producto investigado: requiere determinado número de toneladas de placa de acero para fabricar 1 tonelada de tubería.

82. Presentó sus indicadores de mano de obra (horas/hombre) para fabricar una tonelada del producto investigado para 3 tipos de tubería, así como el consumo de energía en kilowatts para producir 1 tonelada del producto investigado para 3 tipos de tubería.

Alegatos

83. La Secretaría declaró abierto el periodo de alegatos de conformidad con los artículos 82 párrafo tercero de la LCE y 172 del RLCE, a efecto de que las partes interesadas manifestaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo o sobre los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento. Tubacero y Corus los presentaron el 15 de septiembre de 2009.

84. Tubacero manifestó lo siguiente:

- A.** Es previsible que en el futuro inmediato Corus vuelva a incursionar en el mercado mexicano.
- B.** El tubo fabricado mediante el proceso de formado continuo puede ser soldado longitudinal o helicoidalmente, sin que ello afecte la intercambiabilidad comercial entre tubos con ambos tipos de soldadura, salvo por especificaciones del cliente.
- C.** Solicitó a la autoridad investigadora que se impongan cuotas compensatorias definitivas no menores a los márgenes de discriminación de precios que la propia Tubacero calculó, independientemente de la norma conforme a la cual se fabrica la mercancía investigada y de la fracción arancelaria por la cual se introduzca a territorio nacional.
- D.** Propone que se aplique el Acuerdo por el que se Establecen las Normas para la Determinación del País de Origen de Mercancías Importadas y las Disposiciones para su Certificación en Materia de Cuotas Compensatorias (Acuerdo sobre CPO's), publicado en el DOF el 30 de Agosto de 1994 y sus reformas, porque existe una alta probabilidad de elusión de cualquier medida que resultare de la presente investigación, debido a que involucra un producto cuya naturaleza dificulta su verificación de origen y se presta a manipulaciones de certificación de origen y lugar de producción. Solicita que se exija un certificado de país de origen formalizado conforme al Anexo VI del referido Acuerdo, para la tubería de acero al carbono con costura, independientemente de la fracción arancelaria por la cual ingrese al territorio nacional, que contenga la descripción específica del producto. Conmina a la autoridad a tomar acciones de monitoreo en las aduanas para que se evite la introducción del producto investigado a territorio mexicano eludiendo las eventuales cuotas compensatorias que pudiere imponer la Unidad, y para detectar cualquier clase de triangulación.

85. Presentó:

- A.** Copia simple del recorte de un artículo titulado Corus announces 2000 more job cuts (Anuncia Corus 2000 recortes de empleos más), cuya fuente es la publicación Steel Times International, de julio/agosto de 2009.
- B.** Copia simple del Proyecto de Norma Oficial Mexicana (NOM) PROY-MOM-003-SECRE-2005, distribución de gas natural y gas licuado de petróleo por ductos, publicada en el DOF el 16 de febrero de 2009.

86. El 22 de septiembre de 2009 la Secretaría notificó a Tubacero que los documentos referidos en el punto anterior no se admitieron por las siguientes razones, de conformidad con el artículo 324 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria:

- A.** No acreditó el carácter superveniente del artículo y no puede apreciarse que sea de una publicación de fecha posterior al vencimiento del segundo periodo de ofrecimiento de pruebas.
- B.** El proyecto de NOM se publicó en el DOF el 16 de febrero de 2009 y, por tanto, pudo haberlo presentado oportunamente dentro del segundo periodo de ofrecimiento de pruebas.

87. De conformidad con el artículo 6.8 y el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, se concedió a Tubacero un plazo para que presentara nuevas explicaciones respecto a la determinación de esta autoridad de no aceptar los referidos documentos.

88. El 25 de septiembre de 2009 Tubacero únicamente presentó nuevas explicaciones sobre la copia simple del recorte del artículo referido. Señaló que la publicación es de julio/agosto de 2009 pero no la tuvo en su poder hasta septiembre de 2009. Explicó que hizo referencia a él en la primera etapa de la audiencia pública, y en esta ocasión presentó la página completa y la portada con la fecha de publicación.

89. Corus manifestó:

- A.** La resolución de inicio del procedimiento (publicada más de 18 meses después de la última exportación a México de la mercancía investigada), la determinación de la autoridad investigadora de imponer una cuota compensatoria preliminar más de 28 meses (2 años y 4 meses) de la última exportación a México de la mercancía investigada, y en su caso la imposición de una medida definitiva (muy probablemente más de 36 meses o 3 años después de la última exportación a

México, son incompatibles con las obligaciones contraídas por México ante OMC, porque la información de las exportaciones de la mercancía investigada no se puede utilizar objetivamente para determinar la procedencia de la imposición de una cuota compensatoria en la actualidad, como lo exigen los párrafos 1, 2, 4 y 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping. Los datos de las exportaciones que se realizaron hace más de 18 meses en el caso de la resolución de inicio, hace más de 28 meses en el caso de la resolución preliminar, y muy seguramente más de 3 años antes de la resolución final, resultan inapropiados y obsoletos para los efectos de determinar un daño actual.

- B.** Conforme a las disposiciones aplicables, la autoridad debe llevar a cabo una investigación que tenga como propósito determinar si es procedente la aplicación de una cuota compensatoria a las importaciones que se realicen en la actualidad y causen un daño actualmente, por lo que debe considerar, de conformidad con lo establecido en el Acuerdo Antidumping, si existen todos los elementos para la imposición de una cuota compensatoria, lo cual resulta imposible cuando se utiliza información de un pasado tan distante.
- C.** La finalidad de una cuota compensatoria es contrarrestar o impedir el dumping que actualmente esté causando un daño a la industria nacional, y no contrarrestar o impedir un supuesto dumping que sucedió y supuestamente causó daño más de 2 años y 4 meses atrás en el caso de la resolución preliminar, y muy seguramente más de 3 años antes de la emisión de una resolución final.
- D.** Los paneles de la OMC han determinado de manera clara que toda medida antidumping que se pretenda establecer deberá estar sustentada en información y pruebas que permitan a la autoridad determinar que actualmente se está causando un daño a la producción nacional. En consecuencia, imponer cuotas compensatorias en las circunstancias de este caso sería violatorio del Acuerdo Antidumping y el Artículo VI del GATT de 1994, sobre todo cuando no han existido exportaciones de la mercancía investigada desde entonces.
- E.** Del caso México-Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz (párrafo 7.63 del Informe del GE y párrafo 165 del informe del OA), así como del caso México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R), se desprende que toda medida antidumping que se pretenda establecer deberá estar sustentada en información y pruebas que permitan a la autoridad determinar que actualmente se está incurriendo en un dumping y causando actualmente un daño a la producción nacional.
- F.** Corus es y ha sido una parte cooperante durante todo el procedimiento, y así lo reconoció la propia autoridad en los párrafos 118, 121 y 122 de la resolución preliminar, donde, no obstante, le faltó mencionar que la Solicitante demostró con un reporte de una empresa consultora de noviembre de 2007 que las referencias de precios contenidas en el Metal Bulletin son representativas de operaciones comerciales normales, según se mencionó en el párrafo 71 de la resolución de inicio.
- G.** Corus ha sido una parte cooperante en el procedimiento y la autoridad ha aceptado calcular el valor normal con base en los precios contenidos en el Metal Bulletin, en virtud de que son representativos y corresponden a precios internos en el curso de operaciones comerciales normales en el Reino Unido, según requieren los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE.

Valor normal estimado mediante valor reconstruido

90. En términos del artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping, mediante oficios del 14 de septiembre de 2009 la Secretaría notificó a las contrapartes de Tubacero, y el 21 de octubre de 2009 a ésta, su determinación de utilizar el valor reconstruido, considerando la propuesta que Tubacero presentó durante el segundo periodo de ofrecimiento de pruebas, con fundamento en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE de acuerdo con lo siguiente:

Análisis sobre la pertinencia de la metodología de valor normal reconstruido

- A.** Corus señaló en su respuesta al formulario que era la única empresa productora del producto investigado en el Reino Unido y que no tenía ventas internas ni exportaciones a un tercer país que pudieran servir para calcular el valor normal, pero que la autoridad podía basarse en las referencias contenidas en el Metal Bulletin.
- B.** Por tanto, para obtener datos utilizables como valor normal del producto investigado fue necesario realizar ajustes a las referencias del Metal Bulletin. Corus propuso ajustes diferentes a los de Tubacero en cuanto al grado, diámetro y espesor del producto; pero, independientemente del tipo de ajustes que propusieron y del alcance y pertinencia de cada uno de ellos, es necesario analizar cuál es el alcance y la naturaleza de la información contenida en el Metal Bulletin para determinar si es posible o no considerarla como una alternativa viable para calcular el valor normal y si, en su caso, podría ser una mejor alternativa que la del valor reconstruido que propuso Tubacero.

- C. Los artículos 31 de la LCE, 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping establecen que el valor normal es el precio comparable del producto similar destinado al mercado interno del país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales.
- D. Esos artículos establecen las alternativas que existen para calcular el valor normal: a) ventas internas o, en su defecto, b) exportaciones a un tercer país o c) valor reconstruido.
- E. El Metal Bulletin es una referencia de los precios a los que la tubería de grado X 65 se vende en Europa. Sin embargo:
 - a) esa tubería no corresponde al producto investigado; y
 - b) no hay indicación de los volúmenes.
- F. Aunque el Metal Bulletin constituyó una alternativa en las primeras etapas de la investigación, una investigación antidumping es un proceso en el que conforme se va avanzando, se llega gradualmente a la certidumbre sobre la existencia de todos los elementos para adoptar una medida, véase el párrafo 8.35 del Informe del GE sobre el caso Guatemala-Medida antidumping definitiva aplicada al cemento pórtland gris procedente de México (WT/DS156/R).
- G. La autoridad, desde luego, evalúa la posición de las partes, pero debe llevar a cabo las indagatorias que considere pertinentes y la evaluación de las fuentes de información que tenga a su alcance para determinar cuál es la alternativa más adecuada.
- H. Corus afirmó que es la única empresa que produce el producto investigado en el Reino Unido, y que no tuvo ventas internas ni ventas de exportación a un tercer país que pudieran servir para calcular el valor normal; pero no presentó sus costos de producción, gastos administrativos, de venta y generales. Propuso, en cambio, que la autoridad utilice las referencias contenidas en el Metal Bulletin.
- I. Reiteramos que los datos que Corus presentó el 4 de noviembre de 2008 como respuesta al requerimiento del 9 de octubre de 2008, relativos a ventas efectuadas a los Estados Unidos no son suficientes para poder determinar si la tubería exportada a los Estados Unidos se vendió en el curso de operaciones comerciales normales. Además, Corus no presentó datos para realizar el ajuste por diferencias físicas, ya que se trataba de tubería distinta a la exportada hacia México. En consecuencia, la Secretaría las descartó.
- J. Por tales motivos, la autoridad utilizó las referencias del Metal Bulletin en las etapas previas; pero ello no es determinante para la etapa final.

91. Sin embargo, las referencias del Metal Bulletin no son la alternativa más adecuada, porque no están apoyadas en datos que permitan a la autoridad concluir qué tan confiables o completos son y no corresponden a las metodologías previstas en los artículos 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró más adecuada la propuesta del valor normal reconstruido presentada por Tubacero. A través de un requerimiento cuya parte relevante se transcribe, la Secretaría hizo saber a Corus desde el 9 de octubre de 2008, que se prefería esa opción:

6. En relación con su solicitud de calcular el valor normal con base en los precios reportados en el Metal Bulletin, utilizados en la resolución de inicio, la Secretaría considera que, en esta etapa de la investigación, Corus cuenta con la información que permita calcular el valor normal de acuerdo con la opción de valor reconstruido... Por ello, y de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la Ley de Comercio Exterior, se solicita que proporcione la información requerida en el apartado "C2.4 VALOR RECONSTRUIDO", párrafos 3.29 a 3.39 del formulario oficial... (Enfasis añadido)

92. En atención a su garantía de audiencia contenida en el artículo 14 de la Constitución Federal y de conformidad con los artículos 6.1 del Acuerdo Antidumping, 82 segundo párrafo de la LCE y 171 del RLCE, la Secretaría concedió oportunidad a las contrapartes de Tubacero para presentar argumentos y pruebas que consideraran pertinentes respecto de su propuesta para calcular el valor normal, mediante la metodología de valor reconstruido.

93. Los días 24 de septiembre y 2 de octubre de 2009 Corus manifestó lo siguiente:

- A. El plazo de 6 días hábiles otorgado por la autoridad investigadora para dar respuesta a lo requerido es insuficiente de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping y, por lo tanto deja, a Corus en estado de indefensión en virtud de que no tuvo oportunidad de defender sus intereses.
- B. La información sobre la cual la autoridad pretende basar su determinación de aplicar o no medidas definitivas fue presentada por la Solicitante desde el 6 de julio de 2009, sin embargo Corus no tuvo conocimiento sino hasta el 14 de septiembre de 2009 de la determinación de la autoridad investigadora de utilizar esa información como base para tomar su decisión.

- C.** La autoridad ha considerado que los precios contenidos en el Metal Bulletin son representativos y corresponden a precios internos en el Reino Unido en el curso de operaciones comerciales normales, como se desprende de los puntos 71 de la resolución de inicio y 120 a 122 de la resolución preliminar, y que cumplen con lo establecido en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, de modo que son una referencia válida de valor normal.
- D.** Sería violatorio de las disposiciones aplicables considerar como un valor la propuesta de valor reconstruido que presentó la Solicitante, sobre todo porque la información se refiere a dos mercados y economías completamente distintas.
- E.** No es pertinente ni objetivo utilizar otra metodología de cálculo de valor normal únicamente porque con esa metodología se encuentran márgenes de discriminación de precios.
- F.** Sin perjuicio de lo manifestado, realizo las siguientes observaciones de la metodología que propuso la Solicitante:
- a.** Respecto del costo del acero, la Solicitante propone un incremento por concepto de diferencias en el grado de acero que se utiliza, dicho incremento es excesivo si se considera la comunicación entre Corus y la empresa Voestalpine Grobblech GMBH, mediante la cual se determina la diferencia del costo entre grados de acero distintos. Esa diferencia es mucho menor a la que propuso la Solicitante y, en caso de que la autoridad determine utilizar el valor normal reconstruido que propuso Tubacero, deberá usar este ajuste, pues proviene directamente de un proveedor de acero de la Unión Europea y de Corus.
 - b.** La autoridad investigadora deberá utilizar la información que Corus presentó y que se encuentra en el expediente de esta investigación, respecto del costo de los recubrimientos exteriores e interiores, pues es información idónea y proviene de una fuente confiable y verificable. Se deberán eliminar los supuestos costos por flete a la planta de recubrimiento, las maniobras de descarga en la planta de recubrimiento y el seguro que se propone, en virtud de que estos conceptos se encuentran incluidos en el precio que Corus proporciona.
 - c.** En lo que respecta al costo financiero, esto es, ajuste por crédito, la autoridad cuenta con información contenida en el expediente de la investigación que es más adecuada que la que Tubacero propuso. En caso de que la autoridad determine utilizar el valor normal reconstruido que Tubacero propuso, deberá usar esa información para este concepto en virtud de que es información confiable, verificable y proviene de una fuente idónea.
- G.** La referencia de precios contenida en el Metal Bulletin es una referencia válida de valor normal del producto similar destinado al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales. Se trata de precios internos en el Reino Unido que son representativos. Son similares en toda la Unión Europea, sin variaciones que pudieran ser significativas de un país a otro, y así lo reconocieron la Solicitante y la autoridad a lo largo de esta investigación. También se ha reconocido así en procedimientos anteriores.
- H.** El Metal Bulletin es una referencia de precios reales, ya que es una publicación que contiene precios reportados conforme a aquellos precios recolectados en el mercado europeo de los cuales los analistas toman la mediana y los ingresan en forma de tablas de precios. Esta afirmación también fue reconocida por la propia Solicitante, como se desprende del punto 74 de la resolución de inicio.
- I.** El Metal Bulletin es una referencia válida y comparable que contiene precios reales del producto similar al producto exportado a México, por lo que la autoridad, Tubacero y Corus, en cumplimiento con lo dispuesto por el artículo 36 de la LCE y 56 del RLCE, realizaron los ajustes correspondientes por diferencias físicas (grado, diámetro, espesor y recubrimientos), como consta en el punto 125 de la resolución preliminar.
- J.** Dado que los precios del Metal Bulletin son precios reales que corresponden a un producto similar al investigado, de conformidad con el artículo 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping, deberán ser considerados como una referencia válida para el cálculo del valor normal en esta investigación. En consecuencia, constituiría una violación a lo dispuesto en las disposiciones aplicables considerar como un valor normal más apropiado la propuesta de valor normal reconstruido presentada por la Solicitante el 6 de julio de 2009.
- K.** Al existir una referencia de valor normal de producto similar destinado al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones normales, no resulta pertinente ni objetivo utilizar otra metodología.

94. El 22 de septiembre de 2009 la Delegación de la Comisión Europea en México presentó un documento fechado el 18 de septiembre de 2009, que le fue enviado por la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, que contiene argumentos referentes al periodo de investigación y la relación causal entre la práctica desleal y el daño. Sin embargo, no se tomó en cuenta porque la oportunidad para presentar argumentos y pruebas a que se refiere el punto 92 de esta resolución fue únicamente respecto a la propuesta de Tubacero de reconstruir el valor normal, y el término para hacerlo fue el 17 de septiembre de 2009.

95. El 25 de septiembre de 2009 la Secretaría notificó a la Delegación su determinación de no tomar en cuenta esos argumentos y, con fundamento en el artículo 6.8 y el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, se le concedió un plazo para que presentara nuevas explicaciones. No lo hizo.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

96. Concluido el presente procedimiento, el 10 de diciembre de 2009 la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, con fundamento en los artículos 58 de la LCE y 83 fracción I, literal I del RLCE.

97. Habiéndose verificado que hubiera quorum, se presentó el proyecto, que fue distribuido previo a la sesión, y se sometió a votación. Fue aprobado por unanimidad.

CONSIDERANDOS

Competencia

98. 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 59 fracción I de la Ley de Comercio Exterior, y 1, 2, 4 y 16 fracciones I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Legitimación

99. La Solicitante declaró que es fabricante del producto investigado y representa el 100 por ciento de la producción nacional. Para acreditarlo presentó una carta de la CANACERO del 8 octubre de 2007, en la que manifestó 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

100. 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

101. 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, 83, fracción I, inciso B y 158 del RLCE. Las partes interesadas pudieron solicitar el acceso a la información confidencial, siempre y cuando reunieran los requisitos establecidos en los artículos 158, 159 y 160 del RLCE.

Derecho de defensa y debido proceso

102. Conforme al Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar sus posiciones, excepciones, defensas y alegatos. La Secretaría los valoró de acuerdo con las formalidades legales esenciales del procedimiento administrativo.

Resumen de Información desestimada

103. La Secretaría desestimó las documentales siguientes:

- A. Las señaladas en el punto 85 de esta resolución (incisos A y B), debido a que las explicaciones de Tubacero no fueron satisfactorias, en términos de lo señalado en el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, por las razones señaladas en el punto 115 de la presente resolución.
- B. La carta sin fecha del vicepresidente y tesorero del CIDECT señalada en el punto 52 de esta resolución, así como el reporte de la empresa privada, presentado junto con sus respuestas al requerimiento del 9 de octubre de 2008, de acuerdo con lo señalado en los puntos 52 y 54 de la presente resolución.
- C. La señalada en el punto 94 de esta resolución, que presentó la Delegación de la Comisión Europea en México, que contiene argumentos referentes al periodo de investigación y la relación causal entre la práctica desleal y el daño, por las razones descritas en el mismo punto.
- D. La cotización y el correo electrónico referidos en los puntos 63, 64 y 65 de esta resolución, por las razones señaladas en ellos.

Respuesta a argumentos y alegatos de las partes interesadas**Periodo probatorio**

104. Como respuesta a la oportunidad para presentar nuevas explicaciones a que se refiere el punto 55 de la presente resolución, Corus señaló que la Secretaría desechó errónea e ilegalmente la carta del Vicepresidente y Tesorero del CIDECT (la "Carta").

105. Según Corus, los artículos 82 de la LCE y 163, 171 y 172 del RLCE establecen que en los procedimientos ordinarios de investigación antidumping existirá un solo periodo probatorio, seguido de uno de alegatos (sin distinguir los periodos de ofrecimiento de pruebas como parte del periodo probatorio), y que las partes podrán ofrecer la información, pruebas y datos que estimen pertinentes durante dicho periodo, a reserva de que la autoridad estime lo contrario como necesario y conducente para el mejor conocimiento de la verdad sobre los hechos que se investigan.

106. Corus señala que para determinar si efectivamente se presentó la Carta en tiempo o no, es necesario analizar detenidamente cuándo inicia y finaliza el periodo probatorio previsto en la LCE.

107. Alega que el artículo 163 del RLCE responde clara y expresamente a tal cuestionamiento, pues establece que el periodo probatorio comprende desde el día siguiente al de la publicación en el DOF de la resolución de inicio de la investigación, hasta el día en que se declare concluida la audiencia pública. Agrega que dicha disposición no admite interpretación en contrario.

108. Añade que el artículo 171 del RLCE también es inequívoco y concluye que presentó la Carta en tiempo y forma, toda vez que el periodo probatorio se cerró el 3 de septiembre de 2009, cuando se celebró la audiencia pública.

109. La interpretación de Corus es incorrecta. La Carta se presentó extemporáneamente de manera injustificada, de acuerdo con lo señalado en los puntos 52 y 54 de esta resolución, aunado a lo siguiente:

- A.** Si bien es cierto, como dice Corus, el artículo 163 del RLCE señala que el periodo probatorio comprende desde el día siguiente al de la publicación en el DOF del inicio de la investigación administrativa hasta la fecha en que se declara concluida la audiencia pública, hay que tener en cuenta que, conforme al Código Federal de Procedimientos Civiles, aplicable supletoriamente, dicho periodo está compuesto por diferentes etapas: a) ofrecimiento de pruebas; b) admisión; c) preparación y d) desahogo y valoración de pruebas. La primera de ellas, que es la que nos ocupa, tiene por objeto dar a conocer al juzgador los elementos de convicción sobre los hechos y las pretensiones o defensas que las partes hayan aducido.
- B.** En los procedimientos contra prácticas desleales de comercio internacional, la LCE y el RLCE señalan dos plazos para el ofrecimiento de pruebas:

[LCE] Artículo 53.- A partir del día siguiente a aquel en que se publique la resolución de inicio de investigación en el Diario Oficial de la Federación, la Secretaría deberá notificar a las partes interesadas de que tenga conocimiento para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga.

...

Se dará a las partes interesadas a quienes se envíen los formularios utilizados en una investigación, un plazo de 23 días para que presenten los argumentos, información y pruebas conforme a lo previsto en la legislación aplicable.

...

[RLCE] ARTICULO 164.- ...

...

A partir de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución preliminar a que se refiere el artículo 57 de la Ley, la Secretaría otorgará un plazo de 30 días, para que las partes interesadas presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes.

- C.** Ambos periodos de ofrecimiento de pruebas, así como la admisión, preparación, desahogo y valoración de las mismas, forman parte del periodo probatorio a que se refiere el artículo 163 del RLCE. Utilizar ese periodo únicamente para la etapa de ofrecimiento de pruebas, como sugiere Corus, ocasionaría incumplir con la garantía de debido proceso consagrada en el artículo 14 de la Constitución Federal, por no llevar a cabo las formalidades esenciales del procedimiento, al no desahogar el resto de las etapas oportunamente.

- D. El artículo 171 del RLCE señala que “Sólo durante el periodo probatorio las partes interesadas podrán presentar la información, pruebas y datos que estimen pertinentes en defensa de sus intereses...”. Corus pretende hacerlo valer para presentar información y pruebas en cualquier momento del periodo probatorio; pero debe interpretarse armónicamente con los artículos 53 de la LCE y 164 del RLCE, para no sacarlo de contexto. Es claro que si bien el ofrecimiento de pruebas se debe hacer en el periodo probatorio a que se refiere el artículo 171 de la LCE, los plazos para hacerlo están acotados por los artículos 53 de la LCE y 164 del RLCE.
- E. La única excepción para que las partes interesadas puedan motu proprio, presentar información después de los periodos de ofrecimiento de pruebas, es que sea superveniente y que se acredite tal carácter. Corus no justificó por qué presentó la Carta fuera de los periodos de ofrecimiento de pruebas, y no tiene fecha de emisión que haga suponer que se trata de una prueba superveniente. La empresa tampoco lo señaló.
- F. Corus conocía el término para presentar información y pruebas complementarias. Ella misma lo señaló en su escrito del 7 de julio de 2009, específicamente en el punto 4 del apartado de antecedentes, donde refiere:

4. Mediante oficio UPCI.310.09.0888 de fecha 26 de mayo de 2009 esa H. autoridad notificó a mi representada la Resolución preliminar, otorgando a las partes interesadas la oportunidad de presentar su información y pruebas adicionales, a más tardar el día 7 de julio de 2009.

110. Así, toda vez que Corus no presentó nuevas explicaciones que fueran satisfactorias en términos del párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, la Secretaría no admitió la Carta por extemporánea y sin perjuicio de ello, se precisa, además, que la Secretaría no consideró necesario allegarse de la referida Carta porque Corus la presentó en apoyo al reporte de una empresa privada que anexó a sus respuestas al requerimiento de información que se le formuló el 9 de octubre de 2008, mismo que fue desestimado conforme a lo señalado en los puntos 82 y 83 de la resolución preliminar. En consecuencia, sus argumentos en el sentido de que la Carta confirma que la metodología que utilizó para calcular los ajustes es razonable y congruente, mientras que los que la Solicitante propuso no tienen sustento técnico, son improcedentes.

Argumentos de Corus sobre la metodología de valor normal reconstruido

111. Corus argumentó que utilizar la propuesta de valor normal presentada por la Solicitante el 6 de julio de 2009 sería incompatible con la legislación aplicable. Señaló que la propia autoridad reconoció que los precios contenidos en el Metal Bulletin son representativos, corresponden al mercado interno del Reino Unido y se trata de operaciones comerciales normales.

112. La posición de Corus es incorrecta. Los escuetos argumentos de la empresa al respecto (que se recogen en los literales F y G del punto 93 de esta resolución) no contienen un análisis de fondo sobre la supuesta violación que señala, y no desvirtúan los razonamientos detallados de la Secretaría contenidos en el oficio UPCI.310.09.1532 del 14 de septiembre de 2009, que se recogen en los puntos 90 y 91 de la presente.

113. La Secretaría confirma su determinación de utilizar el método de valor reconstruido para calcular el valor normal con base en esos razonamientos, que se tienen por reproducidos.

Plazo para presentar argumentos y pruebas con respecto a la propuesta de la Solicitante para calcular el valor normal

114. Corus argumentó que el plazo de 6 días hábiles que se le otorgó para presentar argumentos y pruebas sobre la determinación de valor normal de la Solicitante fue insuficiente. La Secretaría no coincide con lo señalado por Corus, toda vez que sí pudo contestar y lo hizo presentado argumentos a favor de su causa a que se refiere el punto 93 de la presente resolución. Además, se resalta el hecho de que, en todo caso, la mejor información para reconstruir el valor normal es la propia información de Corus, la cual se le requirió en múltiples ocasiones, y no proporcionó. Por lo que el plazo que se le concedió fue suficiente, por tanto, no se le dejó en estado de indefensión.

Pruebas que Tubacero presentó como supervenientes

115. Las explicaciones señaladas en el punto 88 de la presente resolución no fueron satisfactorias en términos del párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping por las razones señaladas en el punto 86, aunadas a las siguientes:

- A. El plazo otorgado únicamente es para presentar nuevas explicaciones para que la autoridad investigadora reconsidere la admisión de la prueba y no para aportar, completar o corregir pruebas.
- B. Tubacero hizo referencia al artículo en comento durante la audiencia pública, sin embargo, con la simple mención no acredita que se trate de una prueba superveniente.
- C. Tubacero pudo presentar desde el 15 de septiembre de 2009 la publicación con los datos de identificación respectivos.

Aplicación del Acuerdo sobre CPO's

116. La solicitud de Tubacero de que es indispensable la aplicación del Acuerdo sobre CPO's porque considera que existe una alta probabilidad de elusión de una eventual cuota compensatoria no es materia de esta investigación y, por lo tanto, es improcedente.

Certificado de país de origen conforme al Anexo VI del Acuerdo sobre CPO's

117. El Anexo VI del Acuerdo sobre CPO's fue derogado por el Acuerdo que modifica el diverso por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias, publicado en el DOF el 17 de julio de 2008. En consecuencia, la solicitud de Tubacero de exigir un certificado conforme a él es improcedente.

Participación de Corus en el mercado mexicano

118. La solicitud de Tubacero de que la Secretaría requiera a Corus información específica sobre las actividades de sus oficinas de representación en México, sobre todo en función de las ventas al sector público mexicano, rebasa los alcances de la investigación y es, por lo tanto, improcedente.

Análisis de Discriminación de Precios

119. Tubacero presentó una propuesta para el cálculo del valor normal con base en el valor reconstruido de la tubería investigada.

120. Corus presentó argumentos con relación a la resolución preliminar así como información adicional requerida por la Secretaría.

Consideraciones metodológicas

121. La Secretaría, de acuerdo con lo descrito en los puntos 90, 91 y 111 al 113 de la presente resolución y de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, calculó el valor normal de acuerdo con la opción de valor normal reconstruido. Con fundamento en el artículo 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, en el cálculo de este precio la Secretaría consideró la información presentada por Tubacero -precios del acero, electricidad en Reino Unido, soldadura y flux-, de Corus -coeficientes de consumo y estados financieros y costo de los recubrimientos- y aquella de la que se allegó -salarios en Reino Unido.

122. El valor reconstruido corresponde a la suma de costo de producción -costo de los materiales y componentes directos, el costo de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación-, gastos de carácter general más una cantidad razonable por concepto de utilidad, conforme a lo previsto en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE.

123. Tubacero calculó el valor reconstruido a partir de la estructura de los factores de consumo de la producción nacional para producir una tonelada métrica del producto investigado. Para algunos de los factores de consumo empleó información sobre el precio del acero, la electricidad, la utilidad y la tasa de interés del Reino Unido. Los demás factores de consumo fueron valorados con precios en México.

124. La Secretaría requirió a Tubacero y Corus los factores de consumo o coeficientes técnicos de producción de aquellos conceptos para los cuales se contó con referencias de precios en el Reino Unido. En particular, requirió los factores de consumo o coeficientes técnicos de producción para producir una tonelada métrica de los tubos de acero relacionados con el consumo del acero, la mano de obra directa y la electricidad. La Secretaría recibió respuesta de ambas empresas.

125. Para los demás componentes del costo de producción, tales como la soldadura, flux, gas, oxígeno, agua, refacciones y materiales, la Secretaría requirió al Gobierno del Reino Unido y a la Delegación de la Comisión Europea en México, los factores de consumo o coeficientes técnicos de producción necesarios en la fabricación de una tonelada métrica de la tubería investigada, así como las referencias de precios en el Reino Unido para cada uno de esos factores.

126. En el expediente administrativo existe información de los estados financieros de Corus, así como del costo del recubrimiento interno y externo que la propia empresa proporcionó.

127. La propuesta de Tubacero considera el costo de conversión de la placa de acero en tubería, el cual está conformado por la mano de obra, energéticos, materiales, refacciones, soldadura y flux. De este costo de conversión, el costo de la soldadura y el flux representan entre el 2.28 y 2.61 por ciento para los tres tipos de tubería, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa. La soldadura es una característica esencial del producto investigado por lo que el costo de estos materiales se tomó en cuenta dentro del costo de producción.

128. Para los energéticos -gas, agua y oxígeno-, materiales y refacciones, cuyo porcentaje del costo de conversión representan, de acuerdo con la información proporcionada por la empresa, entre el 2.58 y 2.72 por ciento para los tres tipos de tubería, la Secretaría contó solamente con información de la industria nacional y no consideró como parte de las características esenciales del producto investigado el costo por estos conceptos, por lo que no lo consideró.

129. De acuerdo con lo anterior, el costo de producción del valor normal reconstruido se integró con el costo de los materiales -acero, soldadura y flux -, costo de la mano de obra y gastos indirectos de fabricación - costo de la electricidad y la depreciación de activos fijos.

130. Los gastos generales y la utilidad se obtuvieron de los estados financieros corporativos y de los de la División Tubos que Corus presentó.

131. El costo correspondiente al recubrimiento interno y externo de la tubería investigada se obtuvo de la información de Corus.

132. El cálculo de cada uno de los componentes del valor normal reconstruido se describe en los puntos 158 al 192 de la presente resolución.

133. La Secretaría efectuó la comparación con el precio de exportación a un mismo nivel comercial: a nivel ex fábrica, planta de Corus en Hartlepool, Reino Unido, que incluye los ajustes al precio de exportación por concepto de flete interno y maniobras en el puerto de Middlesbrough, en virtud de que la tubería se transportó del puerto de Hartlepool al puerto de Middlesbrough donde se efectuaron los embarques a México.

134. 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 entre Corus y Gasoducto Bajanorte del 24 de abril de 2006 y su Modificación revisada No. 1 del 5 de septiembre de 2006 son los instrumentos en los cuales se establecen las condiciones esenciales de la venta.

Códigos de Producto

135. Durante el periodo de investigación Corus exportó a México tres tipos de tubos de acero con las siguientes características:

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

136. Los tres tipos de tubería fueron sujetos a un proceso de recubrimiento interno y externo conforme a los requerimientos de la empresa importadora Gasoducto Bajanorte, estipulados en el Acuerdo de Suministro y su Modificación revisada No. 1.

137. 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 con las abreviaturas con las que los registra contablemente, que describen sus características físicas, identificadas con la información proporcionada en los registros de venta a nivel de factura.

138. Además, indicó que las características físicas y técnicas de la tubería que vendió a México incluye la información respecto al grado de acero, diámetro exterior y espesor de pared de conformidad con los estándares del American Petroleum Institute (API). Corus agregó que el recubrimiento interno y externo de la tubería no forma parte de la descripción general conforme a la norma, aunque sí forman parte de las características físicas de la mercancía investigada.

Precio de exportación

139. Para acreditar el precio de exportación, Corus proporcionó copia del Contrato de Suministro entre Corus y Gasoducto Bajanorte del 24 de abril de 2006 y su Modificación revisada No. 1 del 5 de septiembre de 2006, así como de las facturas de venta, correspondientes a las operaciones realizadas en el periodo de investigación.

140. 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 que Corus proporcionó.

141. El precio de venta a México para cada uno de los tres tipos de tubería de acero al carbono con costura está a nivel costo, seguro y flete (CIF, por las siglas en inglés de Cost, Insurance and Freight) puerto de Ensenada.

Ajustes

142. Corus propuso ajustar 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

143. 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 para el ajuste por crédito.

144. 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. La tasa de interés se refiere a la tasa promedio de los pasivos incurridos por la empresa exportadora en 2006.

Flete interno

145. 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 en las facturas de la empresa que realizó el recubrimiento interno y externo.

146. Debido a que el costo del flete reportado en los documentos antes señalados se encuentra en libras esterlinas por metro, se utilizó el tipo de cambio a dólares de los Estados Unidos del Bank of England, para las fechas en las que se establecieron las condiciones esenciales de la venta: el 24 de abril y el 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.

Maniobras

147. Corus presentó copia de las facturas donde se registra el costo por maniobras para cada embarque. Dado que el valor de las facturas está en libras esterlinas, se expresó en dólares de los Estados Unidos aplicando el tipo de cambio reportado por el Bank of England para las mismas fechas.

148. Para obtener el gasto de maniobras en dólares 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.

Aseguramiento de mercancía

149. 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 está en libras esterlinas, se expresó en dólares de los Estados Unidos aplicando el tipo de cambio promedio mensual reportado por el Bank of England para 2006.

150. Para obtener el gasto de aseguramiento de la tubería en dólares 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.

Flete Externo

151. Corus manifestó que las ventas de exportación a México se realizaron en términos CIF Puerto de Ensenada, 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. Presentó el soporte documental de la empresa naviera, con el volumen embarcado, así como el costo total del flete marítimo cobrado a Corus.

152. 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 de los Estados Unidos.

Seguro Externo

153. Corus contaba con una póliza de seguro global anual para 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 y no importa la actividad de exportación. El área de negocios Energy es la que comercializa la tubería que se procesa en el molino de 42 pulgadas, que incluye la tubería de acero al carbono con costura objeto de esta investigación.

154. 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 se utilizó para obtener el monto de la póliza de seguro externo que le correspondió al área de negocios Energy en 2006.

155. Calculó el volumen de las ventas de exportación del área Energy a partir del volumen total de ventas de exportación. Obtuvo el costo del seguro por tonelada métrica dividiendo el monto de la póliza de seguro externo del área de negocios Energy para 2006 entre el volumen en toneladas métricas exportado por esta área de negocio.

156. El costo del seguro por tonelada métrica se expresó en 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.

157. La Secretaría aceptó la información y la metodología de cálculo propuestas por Corus para determinar el monto de cada uno de los siguientes ajustes al precio de exportación: crédito, flete interno, maniobras, aseguramiento de mercancía, flete y seguro externos, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE.

Valor normal reconstruido

Costo de producción

158. El costo de producción integrado por los materiales y componentes directos -placa de acero, soldadura y flux (fundente)-, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación -electricidad y depreciación de activos fijos- se calculó de acuerdo con la información y metodologías que se describen a continuación:

Materiales y componentes directos

Placa de acero

159. Tubacero presentó copia de la publicación especializada CRU Monitor que contiene los precios base, expresados en el nivel entregado al cliente (DEL), de la placa de acero en el Reino Unido para abril y septiembre de 2006. Debido a que los precios de la placa de acero corresponden a una placa de acero de calidad comercial, se ajustaron por cargos extra -grado de acero y por pruebas físicas- para obtener el precio de la placa de acero grado X-70. Como soporte documental presentó copia del escrito de una empresa en México productora de placa de acero donde reportan los cargos extra vigentes en los meses de abril y septiembre de 2006, sobre el precio base de la placa ancha de acero al carbono para la fabricación de tubería grado X-70.

160. Corus argumentó que el incremento por diferencias en el grado de acero es excesivo y considera que la información idónea es la que ella proporcionó en la etapa preliminar: la correspondiente a la empresa proveedora Voestalpine Grobblech GMBH. La diferencia del costo entre grados distintos es mucho menor que la propuesta por la Solicitante.

161. La información a la que se refiere Corus es la prueba documental del ajuste por grado entre la tubería X-65 y X-70, solicitada en la etapa preliminar. El ajuste se obtuvo mediante la diferencia de los sobrecargos aplicados a estos dos tipos de tubería. No proporcionó el precio base de la placa de acero de la empresa proveedora, que proviene de un país diferente y al cual se le aplican los sobrecargos. Tampoco presentó los precios de la placa de acero utilizada en la fabricación de la tubería investigada, pese a que ha tenido amplia oportunidad y todas las facilidades para hacerlo, y se trate de su propia información. Tampoco proporcionó los cálculos que soportan su afirmación de que el incremento por diferencias en el grado de acero aplicado de acuerdo a la información presentada por la solicitante es excesivo.

162. La Secretaría investigó por sí misma los precios de Voestalpine Grobblech GMBH en su portal de Internet, (<http://www.voestalpine.com/grobblech>). Aunque tuvo acceso a la lista de precios vigentes de la empresa no le fue posible obtener la de 2006. Los precios vigentes están fuera del periodo de investigación y corresponden a los sobrecargos de la tubería X-65 y X-70.

163. Tomando en cuenta que los cargos extra tienen relación con el precio base de la placa de acero, que los precios reportados en CRU Monitor corresponden a placa de acero en el Reino Unido para abril y septiembre de 2006 y que los cargos extra se refieren a los vigentes en 2006, la Secretaría consideró como mejor información disponible la proporcionada por la Solicitante.

164. La Secretaría calculó el precio de la placa de acero X-70 mediante la suma de los cargos extra reportados por la Solicitante a los precios base de la placa de acero "calidad comercial" de la publicación especializada CRU Monitor para abril y septiembre de 2006.

165. Con objeto de determinar el costo de la placa de acero que se necesita para fabricar una tonelada métrica de cada uno de los tipos de tubería investigada, Tubacero y Corus, proporcionaron los coeficientes de consumo de esa placa de acero.

166. De esta información presentada por ambas empresas, la Secretaría consideró como mejor información disponible la proporcionada por Corus, toda vez que se refiere al consumo de la placa de acero necesaria en la fabricación de la tubería investigada en el país de origen.

167. La Secretaría calculó el costo de la placa de acero multiplicando el coeficiente de consumo proporcionado por Corus por el precio de la placa de acero X-70 que presentó la Solicitante, obtenido de acuerdo con la información y metodología a que se refiere el punto 164 de la presente resolución.

Soldadura y Flux (fundente)

168. Tubacero presentó las cifras de consumo estándar en kilogramos por metro de la soldadura y el flux de la industria nacional para cada uno de los tipos de tubos investigados. También presentó el precio de la soldadura y el flux en pesos mexicanos por metro. La fuente de información corresponde a los estándares de costos de conversión de la Solicitante para 2006.

169. Para cada uno de los tipos de tubería, la Solicitante calculó el costo en pesos por metro de la soldadura y el flux multiplicando el consumo estándar por metro en kilogramos por el precio de la soldadura y el flux, expresado en pesos mexicanos por metro. Para obtener el costo en pesos mexicanos por tonelada métrica, dividió el costo en pesos por metro entre el peso teórico de cada uno de los tubos. Expresó este costo en dólares por tonelada métrica aplicando el tipo de cambio de pesos a dólares de los Estados Unidos, de abril y septiembre de 2006. Para acreditarlo presentó copia del tipo de cambio publicado por el Banco de México para esos meses.

170. La Secretaría incluyó el costo de la soldadura y el flux en el costo de producción como materiales y componentes directos.

Mano de obra directa

171. Para el cálculo de la mano de obra, la Solicitante estimó, en primer término, el número de veces que el salario mínimo en Reino Unido es mayor con relación al salario mínimo en México y presentó tanto el salario mínimo por hora en el Reino Unido como el salario mínimo en México vigentes en 2006. Obtuvo el primero del Reporte de la Comisión de Salario Bajo para 2006, presentado al Parlamento inglés por la Secretaría de Estado para Comercio e Industria, y el segundo, de acuerdo con información de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, obtenida de la página Internet del Servicio de Administración Tributaria (SAT).

172. Presentó el número y niveles de personal requerido en la fabricación de tubos de acero con los salarios percibidos de acuerdo a cada nivel, así como la producción mensual de tubería de acero.

173. Para calcular el monto en dólares de los Estados Unidos para abril y septiembre de 2006, Tubacero presentó los tipos de cambio de libras a dólares y de pesos a dólares obtenidos del Bank of England y del Banco de México, respectivamente.

174. A solicitud de la Secretaría, Tubacero y Corus presentaron los coeficientes de consumo de la mano de obra, horas-hombre, requeridas para producir una tonelada métrica de cada uno de los tres tipos de tubos sujetos a investigación.

175. La Secretaría obtuvo información de los salarios en el Reino Unido publicados por la Oficina Nacional de Estadísticas de ese país en el portal de Internet <http://www.statistics.gov.uk>, que contiene el salario por hora promedio, en libras esterlinas, a nivel de manufactura de tubos de acero en el Reino Unido para 2006.

176. De conformidad con los artículos 6.4, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping, para el cálculo de la mano de obra, la Secretaría seleccionó como mejor información disponible el salario promedio por hora en el Reino Unido a nivel de manufactura de tubos de acero, obtenido de acuerdo a lo descrito en el punto anterior y lo convirtió a dólares utilizando el tipo de cambio para abril y septiembre de 2006 del Bank of England.

177. Para obtener el costo de la mano de obra, la Secretaría multiplicó el coeficiente de consumo de la mano de obra que se necesita para producir una tonelada métrica de cada uno de los tipos de tubos sujetos a investigación por el salario promedio por hora en el Reino Unido. En este cálculo, la Secretaría consideró como mejor información disponible el coeficiente de consumo proporcionado por Corus, toda vez que se refiere al consumo de la mano de obra en el país de origen.

Gastos indirectos de fabricación**Electricidad**

178. Para acreditar el costo de la energía eléctrica, la Solicitante presentó el precio de la electricidad industrial por kw-hora en el Reino Unido para 2006, en libras esterlinas. La fuente es una publicación de la Agencia Internacional de Energía. La Solicitante proporcionó el consumo de energía eléctrica en kw-hora por metro de tubería.

179. La Solicitante proporcionó el consumo estándar en kw-hora por tonelada métrica de tubería. El costo de la electricidad se obtuvo multiplicando el costo de la energía eléctrica en el Reino Unido convertido a dólares por el consumo de kw-hora para cada uno de los tipos de tubería. El tipo de cambio de libras a dólares utilizado es el que corresponde a los meses de abril y septiembre de 2006 que publica el Bank of England.

180. Tubacero y Corus presentaron los coeficientes de consumo de kw-hora requeridos para producir una tonelada métrica de cada uno de los tres tipos de tubos objeto de la investigación.

181. Para obtener el costo de la electricidad, la Secretaría multiplicó ese coeficiente de consumo por el costo de la energía eléctrica en el Reino Unido convertido a dólares. La Secretaría tomó el coeficiente de consumo proporcionado por Corus, que es la mejor información disponible, toda vez que se refiere al consumo de la electricidad en el país de origen.

Depreciación de activos fijos

182. Tubacero calculó el porcentaje de depreciación de acuerdo con las cifras reportadas en sus estados de resultados de enero a abril de 2006. Obtuvo el porcentaje dividiendo los gastos de depreciación entre las ventas netas del periodo señalado. Como soporte documental presentó el estado de resultados del periodo que va del 1 de enero y el 30 de abril de 2006. La Secretaría no empleó esta información por tratarse de los gastos de depreciación de la Solicitante.

183. Como se señaló en el punto 158 de esta resolución, el costo de producción incluye los materiales y componentes directos, la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación. En esta etapa del cálculo, los gastos indirectos únicamente incorporan la electricidad. La depreciación, que es el otro componente de los gastos indirectos, fue calculado por la Secretaría como resultado de multiplicar un factor de depreciación por la suma del costo de los conceptos antes señalados. El factor de depreciación es un promedio, de los ejercicios de 2006 y 2007 que se obtuvo de dividir el monto de depreciación de los activos fijos de cada ejercicio entre la suma de los costos de producción por materiales y combustibles (materials and fuels) y la mano de obra (employment costs). La Secretaría obtuvo estos datos de los estados financieros de la División de Tubos de Corus. Se utilizaron los estados financieros de 2006 y 2007 porque las operaciones de investigación fueron contabilizadas en esos años. Este cálculo es congruente con lo que establece el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping.

Gastos Generales**Gastos administrativos**

184. Tubacero calculó el porcentaje de gastos de administración de acuerdo con las cifras reportadas en su estado de resultados de enero a abril de 2006. Obtuvo el porcentaje dividiendo los gastos de administración entre las ventas netas del periodo señalado. Como soporte documental presentó el estado de resultados del periodo que va del 1 de enero y el 30 de abril de 2006. La Secretaría no empleó esta información por tratarse de los gastos administrativos de la Solicitante.

185. Para calcular los gastos administrativos y asignarlos al producto investigado, la Secretaría empleó la siguiente metodología, utilizando información financiera de Corus. Multiplicó un factor o proporción de gastos administrativos por el costo de producción. La proporción de los gastos administrativos es un promedio de los ejercicios de 2006 y 2007, que se obtuvo de dividir el monto de los gastos administrativos de cada ejercicio por los conceptos de transporte y embarque, más otros costos operativos (carriage & shipping más other operating costs) entre la suma de los costos de producción por materiales y combustibles (materials and fuels), de mano de obra (employment costs), y de depreciación (depreciation & grants). La Secretaría obtuvo los datos de los estados financieros de la División de Tubos de Corus. Este cálculo es congruente con lo que establece el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping.

Gastos financieros

186. La Solicitante obtuvo el costo financiero multiplicando la tasa libor a tres meses de abril de 2006, por el costo total del tubo recubierto calculado por la empresa. Además, manifestó que para septiembre utilizó la misma tasa por ser la más baja razonablemente aplicable a financiamientos de corto plazo. Para la tasa libor presentó copia de la página de Internet <http://www.wsprimerate.us/libor>.

187. Corus manifestó que:

En lo que respecta al costo financiero (i.e. ajuste por crédito) esa H. Autoridad cuenta con información contenida en el expediente de la investigación que resulta ser mucho más idónea [sic] que la metodología propuesta por la solicitante, por lo que en caso de que esa H. Autoridad determine utilizar el valor normal reconstruido propuesto por Tubacero, deberá ser esta información la que utilice para este concepto, en virtud de que es información confiable, verificable y proviene de una fuente idónea.

188. Sin embargo el concepto de gastos financieros no corresponde a un ajuste por crédito. Los gastos financieros se refieren al costo por financiamiento utilizado por una empresa para la producción, derivado del uso de un pasivo financiero que tiene una tasa de interés obligatoria. Los gastos financieros del estado de resultados reflejan el costo financiero utilizado para la producción.

189. Para calcular los gastos financieros y asignarlos al producto investigado, la Secretaría empleó la siguiente metodología, utilizando información financiera de Corus. Multiplicó el factor o proporción de gastos financieros por el costo de producción. La proporción de los gastos financieros se obtuvo de dividir el monto de los gastos financieros del ejercicio de 2006 (Finance cost) entre los costos de operación totales (Total operating costs). La Secretaría obtuvo estos datos de los Estados Financieros de Corus de ese ejercicio. Esta proporción de los gastos financieros se calculó con base en los datos corporativos ya que no se contó con el detalle de los gastos financieros para la División de Tubos de Corus. Este cálculo es congruente de acuerdo con lo que establece el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping.

Utilidad

190. La Solicitante obtuvo el porcentaje de utilidad mediante la división de la utilidad de operación entre la facturación del grupo Corus en los primeros nueve meses del 2006. Presentó copia de la parte relativa a la "Revisión del periodo" del Reporte del Tercer Trimestre del 2006 de Corus, donde se muestran las cifras utilizadas en el cálculo de la utilidad.

191. Sin embargo, los estados financieros correspondientes al reporte del tercer trimestre del 2006 contienen información a nivel corporativo. Además, las operaciones del producto objeto de investigación fueron contabilizadas fuera del periodo que cubre este reporte. Por lo tanto, se utilizaron los estados financieros de Corus de la División de Tubos para 2006 y 2007, como se describe en el siguiente punto.

192. La Secretaría calculó el margen de utilidad asignada al producto investigado, como resultado de multiplicar una razón de margen de utilidad por el costo de producción más los gastos generales. La razón del margen de utilidad es un promedio, de los ejercicios de 2006 y 2007, que se obtuvo de dividir el monto de utilidad de cada ejercicio antes de impuestos (Profit before interest & tax) entre los costos totales (Costs). La Secretaría obtuvo esos datos de los estados financieros de la División de Tubos de Corus. Este cálculo es congruente de acuerdo con lo que establece el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping.

Ajustes al valor normal reconstruido**Recubrimiento interno y externo**

193. De conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, para efecto de la comparabilidad de los precios, la Secretaría ajustó el valor normal reconstruido por las características físicas, en particular por recubrimiento interno y externo, toda vez que la tubería exportada a México considerada para el cálculo del precio de exportación tiene ambos recubrimientos.

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

195. En dichos documentos se registra el costo tanto del recubrimiento interno como 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 24 de abril y del 5 de septiembre de 2006, fechas del Contrato de Suministro entre Corus y Gasoducto Bajanorte y su Modificación revisada No. 1, respectivamente, instrumentos donde se fijaron las condiciones esenciales de la venta. Como soporte del tipo de cambio utilizado, Corus proporcionó copia del tipo de cambio del Bank of England.

196. 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 a México.

197. En la Modificación revisada No. 1 del Contrato de Suministro, se especifica que para un volumen de la tubería de grado X-70, de 42 pulgadas de diámetro y espesor de 0.888 pulgadas exportada a México se requiere aplicar, además, otro recubrimiento externo de protección. El costo se registra en el aviso de factura y en la factura correspondiente por lo que se incluyó en el ajuste por recubrimiento externo.

198. De acuerdo con la información descrita, la Secretaría ajustó el valor normal reconstruido por los conceptos de recubrimientos interno y externo. El costo de los recubrimientos interno y externo se sumó al valor reconstruido.

Margen de discriminación de precios

199. Con fundamento en los artículos 2.2, 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 30, 31, 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 reconstruido ajustado con el precio de exportación ajustado y determinó que durante el periodo de enero de 2006 a marzo de 2008, las importaciones de tubería de acero al carbono con costura, clasificada actualmente por la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE, originarias y provenientes del Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte y de la empresa Corus, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 5.91 por ciento.

Análisis de daño y causalidad

Similitud del producto

200. 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 la presente resolución, la Secretaría determinó que la tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, efectuada mediante el proceso de soldadura denominado arco sumergido (DSAW/SAW), con diámetro exterior en un rango mayor a 16 pulgadas y hasta 48 pulgadas (406.4 a 1,219.2 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, en términos generales, no es comercialmente intercambiable con respecto a la tubería objeto de la investigación (con soldadura longitudinal recta), principalmente para altas presiones.

Análisis del mercado internacional

201. De acuerdo con lo señalado en la resolución preliminar, 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 los Estados Unidos, México, la India, Brasil, Venezuela, Ecuador y Colombia.

202. En el mercado internacional la demanda de la tubería objeto de investigación se encuentra ligada fundamentalmente a las inversiones 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

203. Tubacero manifestó que es 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. La empresa exportadora y la Delegación de la Comisión Europea no aportaron argumentos que lo desvirtuaran, y la Secretaría no tuvo conocimiento de otros productores nacionales de bienes similares a los investigados.

204. De acuerdo con la investigación señalada en el punto 8 de la presente resolución, la empresa Productora Mexicana de Tubería, S.A. de C.V. tenía capacidad técnica para fabricar tubería con costura, pero entre 2001 y 2002 cerró sus instalaciones productivas, presumiblemente como consecuencia del ingreso de importaciones en aquel entonces (básicamente las originarias de los Estados Unidos, las cuales se efectuaron en su momento en condiciones desleales). Esta empresa habría participado en una licitación también convocada por Sempra Energy –para un gasoducto en la península de Baja California–, que finalmente fue asignada a una empresa estadounidense (Oregon Steel Mills), a la que se estableció un margen de dumping de 25.43 por ciento, como se señala en los puntos 58, 146, 148 y 245 de la resolución señalada en el punto 6 de esta resolución.

205. Desde el inicio de la investigación, la Secretaría indicó que el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX) no registró operaciones de importación efectuadas por la Solicitante o empresas relacionadas por la fracción arancelaria 7305.11.01, originarias del país investigado.

206. A partir de lo establecido en los puntos precedentes, la Secretaría concluye 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.

B. Canales de distribución y comercialización

207. 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 Europipe.

208. 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.

209. 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, 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

210. 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.

211. 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 (en condiciones de 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.

212. Conforme a lo señalado en el punto 3 de la resolución preliminar, 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), la Secretaría efectuó un examen sobre tendencias de los volúmenes y precios de las importaciones originarias del Reino Unido, y del posible daño o amenaza de daño, considerando datos anuales de 2004 a 2007, y los primeros semestres de 2007 y de 2008. Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos en un determinado año o periodo se realiza con respecto al inmediato anterior.

A. Importaciones objeto de dumping

a. Volumen y valor de las importaciones

213. Como se indicó desde la resolución de inicio, por la fracción arancelaria 7305.11.01 puede 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 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.

214. En los puntos 163 y 164 de la resolución preliminar se describió la información adicional que la Secretaría se allegó y la metodología para ajustar los volúmenes correspondientes a la tubería investigada en el total importado de 2004 a marzo de 2008. En la etapa final del procedimiento la Solicitante actualizó la información hasta junio de 2008.

215. En el transcurso de este procedimiento, ninguna otra parte presentó una metodología alternativa para estimar los volúmenes de tubería objeto de investigación en el periodo analizado (enero de 2004 a junio de 2008).

216. En total, la Secretaría contó con 574 pedimentos y facturas de importación de 2004 a junio de 2008 por la fracción arancelaria 7305.11.01. Esta documentación es representativa, pues cubrió más del 80 por ciento del volumen total de importaciones efectuadas en este lapso (100 por ciento de importaciones del Reino Unido, y alrededor del 66 por ciento de otros orígenes).

217. A partir de la revisión de esta documentación y las cifras oficiales del SIC-MEX, la Secretaría calculó los volúmenes y valores de la tubería objeto de investigación (tanto del Reino Unido como de los demás orígenes) que, en términos generales, coinciden con los volúmenes estimados en el inicio y en la etapa preliminar de esta investigación. Los resultados se indican en el siguiente Cuadro 1.

Cuadro 1. Importaciones de tubería objeto de investigación

Toneladas métricas

Concepto	2004	2005	2006	2007	Ene-Jun07	Ene-Jun08	Crecimiento (%)				
	A	B	C	D	E	F	(B/A)	(C/B)	(D/C)	(D/A)	(F/E)
Reino Unido	0	3	11,588	26,882	26,882	0	N.A.	337,841.1	132.0	N.A.	-100.0
Estados Unidos de América	2,281	2,313	481	161	124	0	1.4	-79.2	-66.6	-93.0	-100.0
Japón	266	245	1,397	874	628	87	-8.0	470.9	-37.4	228.4	-86.2
Alemania	1,922	14,748	0	0	0	7	667.5	-100.0	N.A.	-100.0	N.A.
Totales - Reino Unido	4,978	17,806	2,092	2,158	1,103	586	257.7	-88.3	3.1	-56.7	-46.8
Totales	4,978	17,810	13,680	29,039	27,984	586	257.8	-23.2	112.3	483.4	-97.9

N.A.: no aplica.

Fuente: Estadísticas del SIC-Mex, Tubacero, empresas importadoras no comparecientes y agentes aduanales, así como estimaciones propias.

b. Comportamiento de las importaciones

218. Conforme a lo establecido en los artículos 3.1 y 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.

219. Las importaciones totales de tubería investigada aumentaron 258 por ciento en 2005, disminuyeron 23 por ciento en 2006 e incrementaron 112 por ciento en 2007. Registraron un aumento acumulado de 483 por ciento entre 2004 y 2007. En el periodo de enero a junio de 2008 prácticamente desaparecieron: registraron un descenso de 98 por ciento. Del total importado:

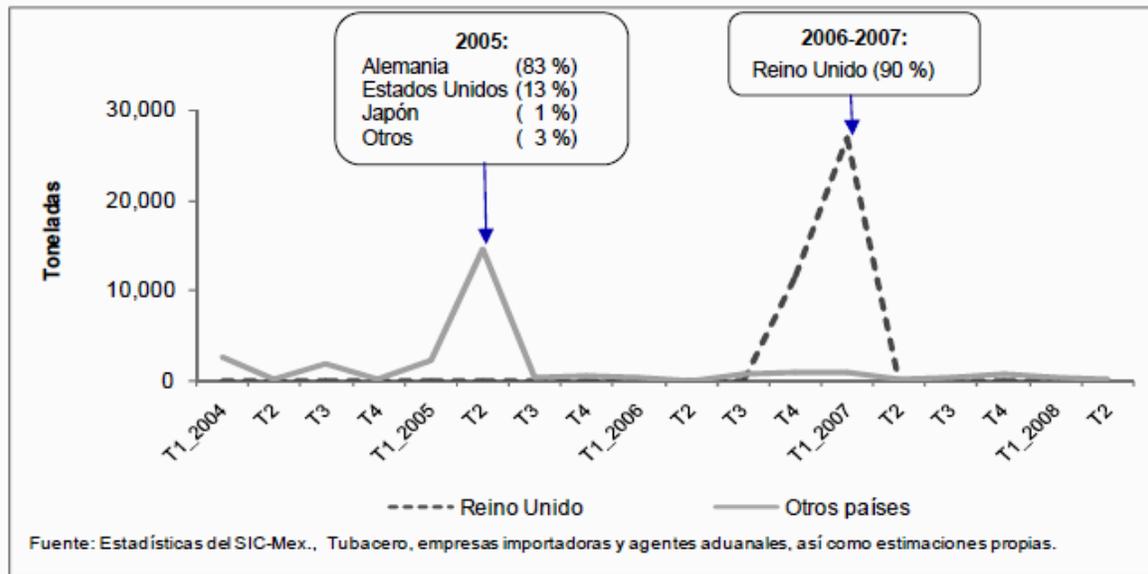
- A.** Las importaciones originarias del Reino Unido, luego de que habían sido prácticamente inexistentes entre 2004 y 2005 (sólo 3 toneladas en 2005), aumentaron 132 por ciento de 2006 a 2007 y no se registraron importaciones en el primer semestre de 2008. Destaca que alcanzaron un volumen que representó el 85 por ciento de la importación total de 2006 y 93 por ciento en 2007.

- B. 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, los cuales fueron en su momento investigados también por prácticas de dumping.
- C. Las importaciones originarias de países distintos al investigado aumentaron 258 por ciento de 2004 a 2005, disminuyeron 88 por ciento en 2006 y aumentaron alrededor de 3 por ciento en 2007. Acumularon un descenso de 57 por ciento entre 2004 y 2007. Del periodo enero a junio de 2007 al mismo lapso de 2008 disminuyeron 47 por ciento, y llegaron a niveles relativamente bajos (586 toneladas).

220. 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



221. 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.

222. Los resultados confirman 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, 21 por ciento en 2006 y 46 por ciento en 2007. Ello significó un incremento acumulado de participación de 36 puntos entre 2004 y 2007. Del periodo enero a junio de 2007 al mismo lapso de 2008 pasaron de 50 por ciento a 10 por ciento. De manera específica (por país de origen de las mercancías) se tuvieron los siguientes resultados:

- A. El desempeño de las importaciones totales en el mercado mexicano se explica fundamentalmente por la tubería del Reino Unido. Entre 2004 y 2005 fueron casi nulas, pero 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 17.5 por ciento y 42.6 por ciento durante 2006 y 2007, respectivamente.
- B. En contraste, si bien las importaciones de otros países aumentaron su participación en el mercado nacional 10 puntos porcentuales de 2004 a 2005 —pasaron de 10 por ciento a 20 por ciento— la redujeron a 3 por ciento tanto en 2006 como en 2007, y acumularon una pérdida de 7 puntos porcentuales en estos cuatro años. Del periodo enero a junio de 2007 al mismo lapso de 2008 su participación pasó del 2 por ciento al 10 por ciento del mercado.

223. En relación con el volumen de la producción nacional, las importaciones objeto de dumping pasaron de representar 0 por ciento en 2004-2005, a más del 20 por ciento y 70 por ciento en 2006 y 2007 respectivamente. No se registraron importaciones en el primer semestre de 2008.

224. La rama de producción nacional perdió 10 puntos porcentuales de participación en el mercado mexicano de 2004 al 2005: pasó 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 bajó a una participación de 79 por ciento, en tanto que en 2007 perdió 25 puntos porcentuales adicionales, al reducirse a 54 por ciento. Acumuló una pérdida de 36 puntos entre 2004 y 2007, atribuibles al crecimiento de las importaciones de Reino Unido (aumentó 43 puntos porcentuales de mercado; a diferencia de otros países que perdieron 7 puntos en el mismo lapso). En el periodo de enero a junio de 2007 la industria nacional participó con 50 por ciento del mercado (Reino Unido con 48 por ciento y otros países con 2 por ciento) y en el mismo lapso de 2008 el 90.5 por ciento (no se registraron importaciones investigadas).

225. En la etapa previa del procedimiento Corus argumentó que no podría hablarse de un incremento sostenido de las importaciones investigadas, pues se dieron como resultado de una licitación. También refirió a la Secretaría a las conclusiones sobre la investigación antidumping de tubería con costura originaria de Alemania, en los siguientes términos:

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].

226. Según se explicó en los puntos 177 al 180 de la resolución preliminar, la Secretaría: (i) no coincide que la situación de la investigación sobre tubería de Alemania sea igual a la que nos ocupa; y (ii) tampoco considera que, por tratarse de una sola licitación, las importaciones objeto de dumping sean inocuas sobre la rama de producción nacional (sobre este tema se abunda en el siguiente apartado).

227. Existen diferencias relevantes entre ambas investigaciones, como se aprecia en la siguiente Tabla (a guisa de ejemplo):

Tabla 1. Ejemplo de diferencias entre investigaciones:

Tubería - Alemania vs. Tubería - Reino Unido

Concepto	Investigación antidumping Tubería - Alemania DOF: 8-jun-07	Investigación antidumping Tubería - Reino Unido ^{1/}
• Margen de dumping	Sin margen de dumping	Margen de dumping de 5.91 por ciento
• Contexto/consumo aparente	+ 130 por ciento (2003-2005)	+31 por ciento (2004-2007; con caída en los últimos dos años)
• Ventas internas	+119 por ciento (2003-2005)	-13 por ciento (2004-2007)
• Producción	+122 por ciento (2003-2005)	-17 por ciento (2004-2007)
• Precios internos	+75 por ciento (2003-2005)	+21 por ciento (2004-2007, con caídas en los últimos dos años)
• Utilidades	+600 por ciento (2003-2005)	-59 por ciento (2004-2007)

^{1/} Datos del primer semestre no revierten el deterioro de la rama de producción (se omiten para facilitar la comparación).

228. En la investigación de Alemania, por ejemplo, no se determinaron márgenes de dumping. En contraste, en la actual se calculó un margen de dumping de 5.91 por ciento. En aquella investigación el contexto económico era alcista. En los últimos años, el consumo interno ha venido a la baja, justo cuando se registra el mayor volumen de importaciones del Reino Unido. Variables reales como producción y ventas internas aumentaron alrededor de 120 por ciento en el primer caso, mientras que ahora los resultados fueron negativos (entre -13 y -17 por ciento, situación que se agudizó en los dos últimos años, como se verá más adelante). Finalmente, en el primer caso, los precios y las utilidades aumentaron significativamente, pero ahora se registró una contención de precios que propició que las utilidades bajaran significativamente (-59 por ciento entre 2004 y 2007).

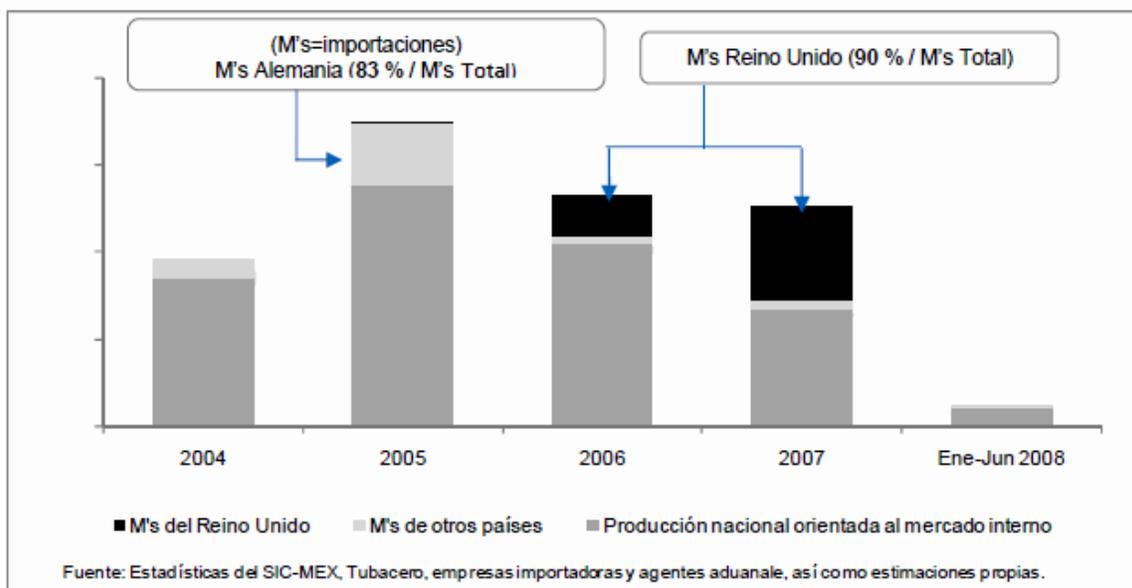
229. Por otro lado, a juicio de la Secretaría, los resultados descritos en los puntos 219 al 224 de la presente resolución confirman que las importaciones del Reino Unido aumentaron significativamente, en términos de lo previsto en el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping y en la fracción I del artículo 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 17.5 por ciento en 2006 y 42.6 por ciento en 2007. Estas disposiciones no requieren necesariamente que se materialice un aumento "sostenido" de las importaciones en condiciones de dumping, particularmente cuando se trate de volúmenes muy grandes y las compras no sean constantes, como el caso que nos ocupa. Ello no significa que una tendencia sostenida no pueda ser relevante en otros casos, por ejemplo en aquellos que se orientan a evaluar la figura de amenaza de daño, habiendo descartado la hipótesis de daño material (como sucedió en la investigación de tubería-Alemania al que refirió la exportadora).

230. Al tomar en cuenta las condiciones específicas de competencia de la industria nacional, en términos de lo establecido en el artículo 65 del RLCE, los resultados muestran que en el actual procedimiento:

- A. El aumento de importaciones del Reino Unido fue en detrimento de las ventas nacionales, las cuales bajaron durante el periodo analizado: 10 por ciento en 2006 (en 2005 habían crecido 60 por ciento) y 40 por ciento en 2005, con lo cual acumularon una caída de 13 por ciento entre 2004 y 2007.
- B. La producción nacional representó 90 por ciento del mercado mexicano en 2004, 79 por ciento y 54 por ciento en 2006 y 2007, respectivamente, cuando las importaciones de otros orígenes representaron 3 por ciento en dichos años, pero las investigadas llegaron a representar 18 y 43 por ciento en 2006 y 2007.
- C. Estos resultados indican que la pérdida de mercado de la industria nacional es atribuible al comportamiento de las importaciones investigadas y no a otras fuentes de abastecimiento.

231. La Gráfica 2 ilustra el crecimiento de las importaciones en condiciones de dumping, incluso en un mercado que disminuyó en los últimos años. 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, y (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



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

...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

233. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 41 de la LCE, 64 de su Reglamento y 3.2 del Acuerdo Antidumping, 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.

234. Tubacero indicó que a principios de 2006 recibió invitación para participar en el concurso del proyecto LNG Spur Pipeline. Presentó su cotización para proveer la tubería solicitada. Las empresas que realizaron el concurso le notificaron que su oferta inicial no podría ser considerada debido a que su precio se ubicaba por arriba de otros competidores, razón por la cual presentó una nueva cotización con menores precios.

235. Corus también recibió la invitación para participar en el concurso referido. Señaló que presentó dos ofertas (1 y 3 de marzo) para proveer el producto y que el 5 de abril de 2006 fue notificada que obtuvo el concurso. 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). Una operación fue pactada después, en la Modificación revisada No.1 de dicho Acuerdo de Suministro (5 de septiembre de 2006).

236. Tubacero señaló 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. Como resultado, entre agosto de 2006 y septiembre de 2007 ingresaron al mercado nacional 38,470 toneladas de tubería originaria del Reino Unido que tuvieron efectos lesivos sobre la producción nacional.

237. Corus manifestó que exportó al mercado mexicano a un nivel de precios que no pudo ocasionar distorsiones en los precios nacionales ni afectar a la industria nacional, puesto que fueron resultado de una licitación y que no habría incurrido en dumping. Explicó 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.

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 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].

238. Tubacero argumentó que la comercialización del producto investigado por medio de licitaciones tiene una influencia identificable en otras formas de comercialización y sobre la rama de producción nacional, ya que la industria que nos ocupa, independientemente del volumen de producción, tiene altos 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.

239. En los puntos 187 y 188 de la resolución preliminar, la Secretaría señaló algunas características particulares del producto objeto de investigación, que confirma en esta etapa final de la investigación, puesto que ninguna de las partes aportó información para desvirtuarlas. Estas consideraciones se reproducen a continuación.

240. La Secretaría considera que, si bien las licitaciones involucran 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.

241. 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. Estos concursos 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). En el presente caso, los costos fijos del productor nacional representaron alrededor de 21 por ciento durante el periodo analizado. 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). Ello incide en los resultados operativos y financieros de las empresas en un periodo largo.

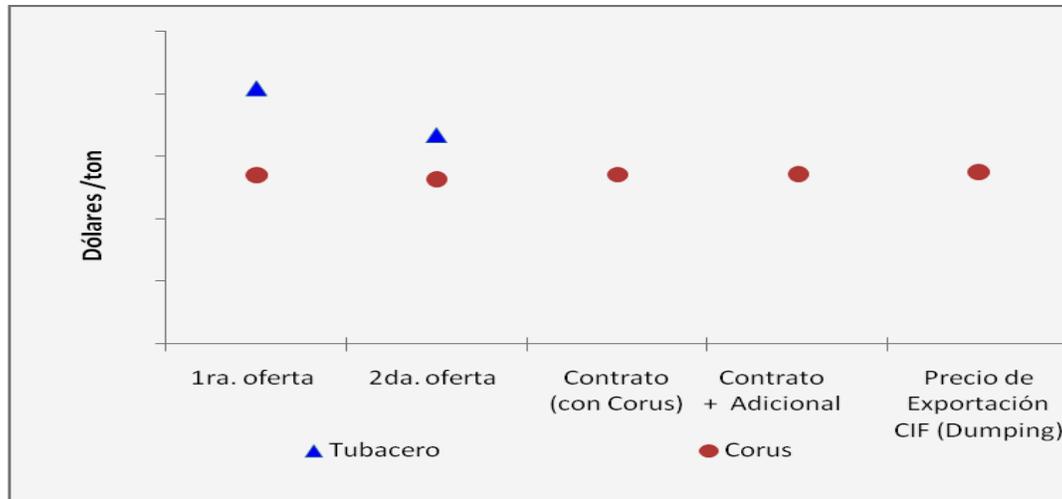
242. Con el objeto de conocer las condiciones en que se efectuaron las pujas en el concurso que atendieron las importaciones, en la etapa previa de esta investigación la Secretaría solicitó información a las partes interesadas. Para ponderar la importancia del concurso y su posible impacto en el mercado nacional, también se solicitó información a usuarios finales de estas mercancías (PEMEX y CFE). En esta etapa final, además de solicitar información adicional a estas empresas, se requirió a la CONAGUA.

243. La Solicitante aportó el listado de sus ventas (volúmenes y valores) desde enero de 2004 hasta junio 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 procesos de licitación, y sólo 4 por ciento a través de otros canales (que Tubacero denomina ventas a mayoristas).

244. Esta información confirmó 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 del Reino Unido (que 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. De hecho, la gran mayoría de las ventas en licitaciones, esto es, 54 de 60 identificadas (90 por ciento) no rebasó las 10,000 toneladas.

245. 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).

246. Con esta documentación se apreció que, en efecto, el valor de la segunda oferta del productor nacional fue 18 por ciento menor que el ofrecido en la primera ocasión (presumiblemente, la oferta más atractiva del producto con 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. Explicó que esta última diferencia obedeció a ajustes en el tipo de cambio (dólares a libras esterlinas). Esta información refleja que, en cualquier caso, los precios de Corus se cotizaron en condiciones de dumping y por debajo del precio ofrecido por Tubacero (alrededor de 19 por ciento 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.

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

248. El precio promedio de la tubería del Reino Unido también se ubicó por debajo del precio de otros orígenes (-23 por ciento) en 2006, pero por arriba en 2007 (4 por ciento). En este último año, el precio del país investigado registró una subvaloración de 50 por ciento con respecto al precio de la tubería de los Estados Unidos y de 14 por ciento con respecto al producto de Rumania y de Corea del Sur, aunque fue 16 por ciento mayor que el precio de Japón. En el primer semestre 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.

249. Como se explica en el apartado de discriminación de precios de esta resolución, la Secretaría confirmó que las importaciones del Reino Unido se realizaron con un margen de discriminación de precios de 5.91 por ciento. Este resultado sugiere que los niveles de subvaloración encontrados estarían asociados, al menos parcialmente, a prácticas de dumping y no exclusivamente a factores de competencia, como lo sugirió la exportadora. La Solicitante argumentó que, salvo su capacidad productiva para incursionar con grandes volúmenes y a precios artificialmente bajos en mercados abiertos, Corus no tiene ventajas comparativas. Añadió que si no fuese competitiva no habría sido invitada a participar en la licitación que motivó las importaciones investigadas.

250. El precio promedio ponderado de mercancías procedentes de orígenes distintos al Reino Unido disminuyó 2 por ciento de 2004 a 2005, aumentó 47 por ciento en 2006 y decreció 27 por ciento en 2007, de modo que acumuló un crecimiento de 6 por ciento entre 2004 y 2007. La tendencia creciente del precio continuó en el periodo enero a junio de 2008: aumentó 43 por ciento respecto al mismo lapso de 2007.

251. El precio promedio nacional (en dólares) creció 35 por ciento de 2004 a 2005 (cuando las importaciones de Reino Unido fueron casi nulas). Posteriormente, 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 coinciden con el ingreso del producto investigado), que continuó en el primer semestre de 2008 (-9 por ciento).

252. Durante el periodo analizado los costos de producción mostraron una tendencia al alza. En 2005 el costo unitario nacional aumentó 9 por ciento, en 2006 descendió 3 por ciento y en 2007 aumentó 24 por ciento, con lo que 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 semestre de 2008 el costo unitario aumentó 123 por ciento y el precio nacional aumentó 3 por ciento.

253. Los resultados descritos en los puntos 233 al 252 de la presente resolución permiten concluir 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 otras procedencias (Rumania, Estados Unidos y Corea del Sur). Los menores precios estarían asociados a los altos volúmenes de las importaciones en condiciones de dumping y a una contención de precios nacionales, en un entorno de aumento en costos durante el periodo analizado. 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

254. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 de la LCE, 64 de su Reglamento y 3.1 al 3.7 del Acuerdo Antidumping, 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.

255. Con base en los argumentos y pruebas aportados por las partes interesadas, en la resolución preliminar la Secretaría consideró que durante el periodo analizado las importaciones del Reino Unido en presuntas condiciones de 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, productividad, crecimiento, ingresos, utilidades, margen operativo y contribución del producto similar sobre el rendimiento de la inversión.

256. Como se señaló en los puntos 176 y 185 de la resolución preliminar, y 225 de esta resolución, Corus consideró que las exportaciones que efectuó al mercado mexicano no causaron daño ni una 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.

257. La Comisión Europea argumentó que los resultados 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). Estos argumentos fueron desvirtuados en la resolución preliminar, lo cual se confirma a lo largo de la presente resolución.

258. Tubacero manifestó que en el mercado mexicano de tubería objeto de investigación el número de licitaciones depende fundamentalmente del presupuesto gubernamental destinado a la expansión de la infraestructura de líneas de conducción de hidrocarburos. Por ello, los eventos de esta naturaleza son discretos (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, y depende de las condiciones generales de la economía.

259. Argumentó que, independientemente de ello, en las licitaciones se comercializan volúmenes importantes de producto, lo que se refleja en las condiciones económicas y de operación de las empresas que no ganan estos eventos. La licitación que dio origen a la presente investigación, al impedir indebidamente que la producción nacional colocara un volumen de 38,470 toneladas afectó significativamente su condición económica y su operación en general (producción, ventas, empleo, rentabilidad, utilización de capacidad, escala de producción, imposibilidad de distribuir costos fijos entre mayores cantidades de producción y competitividad) 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 o concursos.

260. La Solicitante proporcionó un listado de las licitaciones de tubería objeto de investigación efectuadas de enero de 2004 a junio de 2008. Además de lo señalado en los puntos 243 y 244 de esta resolución, esta información confirmó: (i) que las licitaciones ocurren de manera discreta (más que continua, como en el caso de otros productos), y (ii) la importancia del concurso de 2006 que dio origen al presente procedimiento, pues involucró el mayor volumen de compras de todo el periodo analizado (38,470 toneladas).

261. En el punto 208 de la resolución preliminar la Secretaría indicó que dichos eventos discontinuos (licitaciones) pueden traducirse en la pérdida o ganancia de gran parte de la demanda anual o multianual de los productos involucrados y, en consecuencia, sus efectos se reflejarán en periodos más extensos (en términos de producción, empleo, utilidades, ingresos, etc., y demás factores previstos en el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping). Así lo reconoció la propia Corus:

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].

262. La autoridad investigadora examinó el posible efecto de las importaciones objeto de dumping desde 2004 a junio 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 que, por razones de registro contable, no es factible identificarlo. 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, así como los estados financieros del primer semestre de 2008 y de 2009.

263. El mercado mexicano de tubería objeto de investigación, medido a través del consumo nacional aparente, registró un incremento de 82 por ciento de 2004 a 2005, pero disminuyó considerablemente después: se redujo 24 por ciento en 2006 y cayó 5 por ciento en 2007. Del primer semestre de 2007 al mismo periodo de 2008 disminuyó aún más, 89 por ciento.

264. Como ya se ha indicado, las importaciones investigadas, después de ser casi nulas en 2004 y 2005, alcanzaron una participación del mercado nacional de 17.5 por ciento en 2006 y 42.6 por ciento en 2007, años en que el consumo nacional aparente registró una contracción con respecto a 2005. Aun cuando se realizaron en un periodo relativamente corto (ingresaron entre octubre de 2006 y marzo de 2007) y mediante un número reducido de operaciones como apuntó la Comisión Europea, no pueden considerarse "insignificantes" en términos de la legislación aplicable, sobre todo por la magnitud (absoluta y relativa de las toneladas involucradas) y considerando que la industria opera sobre la base de adquisiciones mediante licitaciones que no son continuas. Información más reciente confirmó que en el primer semestre de 2008 continuó un mercado sin licitaciones que involucrara volúmenes tan relevantes y, en consecuencia, tampoco se registraron importaciones de Reino Unido y sólo algunas de otros países.

265. 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 3 por ciento tanto en 2006 como en 2007 (pérdidas de 17 puntos porcentuales entre 2005 y 2007). En el periodo enero a junio de 2007 al mismo lapso de 2008 su participación pasó de 2 por ciento al 10 por ciento debido, básicamente, a la caída en el consumo interno, pues su nivel absoluto continuó siendo relativamente bajo, como se aprecia en la Gráfica 2 anterior.

266. La producción nacional orientada al mercado interno creció 62 por ciento en 2005, pero disminuyó 25 por ciento en 2006 y 35 por ciento en 2007 (vinculado con el ingreso de importaciones en condiciones de dumping). En el periodo enero a junio de 2008 registró una disminución de 80 por ciento (atribuible a la caída del mercado ya mencionada, pues no hubo importaciones significativas).

267. 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 79 por ciento, pero en 2007 se redujo a 56 por ciento, que representa una pérdida de 23 puntos respecto a los alcanzados el año anterior. Del periodo enero a junio de 2007 al mismo lapso de 2008 su participación pasó del 50 por ciento al 90.5 por ciento.

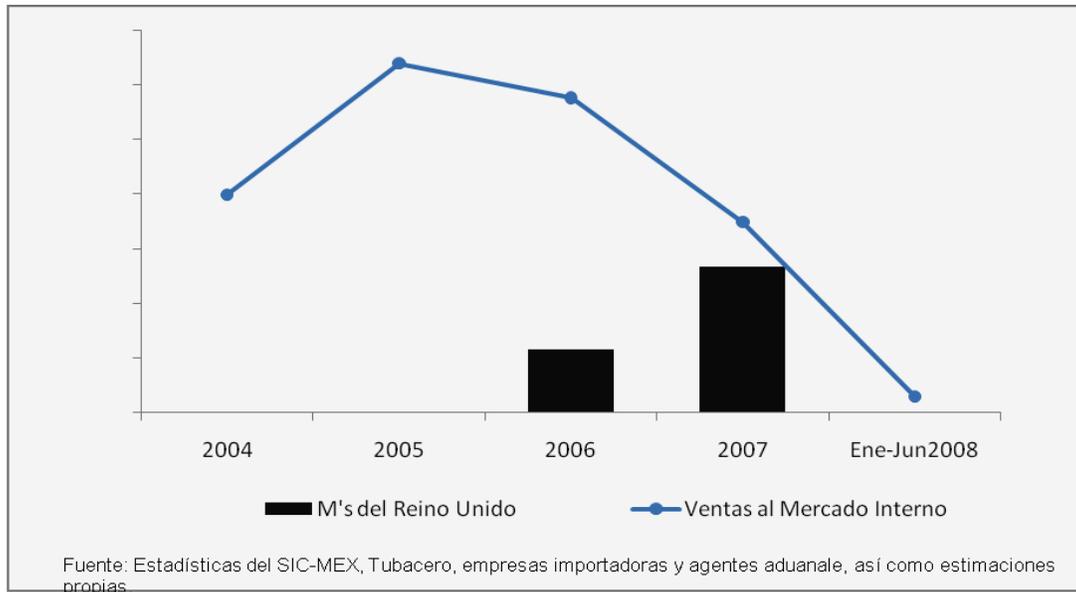
268. Los resultados anteriores indican que el aumento en la participación en el mercado de las importaciones del Reino Unido de 43 puntos porcentuales entre 2004 y 2007 se tradujo básicamente en un desplazamiento de la industria doméstica (que disminuyó 36 puntos su participación de mercado, en tanto que las importaciones de otras fuentes de abastecimiento perdieron 7 puntos porcentuales).

269. A juicio de la Secretaría, el aumento de importaciones en condiciones de dumping como resultado de una licitación importante afecta negativamente las expectativas de crecimiento de la industria (incluso con posibles efectos multianuales), más aún si éste se da en un contexto recesivo y con desempeño adverso 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 trató sobre 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.

270. En el caso que nos ocupa, la información disponible permite apreciar que el aumento de las importaciones investigadas también fue en detrimento de las ventas nacionales, puesto que 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. Las ventas internas acumularon una reducción de 13 por ciento entre 2004 y 2007. De enero a junio de 2007 al mismo lapso de 2008 disminuyeron 84 por ciento. El comportamiento de las ventas nacionales ante el incremento de las importaciones investigadas se ilustra en la siguiente Gráfica.

Gráfica 4. Importaciones de tubería y ventas nacionales



271. El comportamiento de las ventas internas 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, este indicador se redujo 17 por ciento entre 2004 y 2007. En el primer semestre de 2008 disminuyó 78 por ciento.

272. 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 23 por ciento (acumuló una reducción de 5 puntos entre 2004 y 2007). En el periodo enero a junio de 2008 la utilización fue mínima (de 8 por ciento) por la contracción del mercado, aunque en el mismo periodo de 2007 también había sido baja (con 38 por ciento) por la pérdida del concurso para el proyecto LNG Spur Pipeline.

273. Tubacero manifestó que requiere mantener una cuadrilla básica de personal con habilidades necesarias para enfrentar eventuales incrementos de demanda. El nivel de empleo nacional aumentó 34 por ciento de 2004 a 2005, pero cayó 4 por ciento en 2006 y 18 por ciento en 2007. Acumuló un aumento de 6 por ciento entre 2004 y 2007. En el primer semestre de 2008 disminuyó 75 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 semestre de 2008 disminuyó 63 por ciento.

274. 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 este lapso). En el primer semestre de 2008 disminuyeron 41 por ciento.

275. 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 que son 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. Acumuló una caída de 22 por ciento entre 2004 y 2007. En el primer semestre de 2008 disminuyó 12 por ciento.

276. 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 primer semestre de 2008 disminuyeron 82 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 exportó en 2007 y el primer semestre de 2008, un volumen que representó 4 por ciento y 13 por ciento, respectivamente, de la producción, y un monto menor al 7 por ciento del volumen importado en condiciones de dumping.

277. Los costos de operación (costos de fabricación, de ventas y gastos operativos) de la tubería nacional crecieron 75 por ciento de 2004 a 2005, en tanto que disminuyeron 13 por ciento en 2006 y 22 por ciento en 2007. Acumularon un aumento de 19 por ciento entre 2004 y 2007. En el primer semestre de 2008 registraron un descenso de 61 por ciento respecto al mismo periodo de 2007.

278. Como resultado del comportamiento de los ingresos y los costos de operación, las utilidades de operación de la tubería nacional 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 este último año las utilidades cayeron 59 por ciento. En el primer semestre de 2008 continuaron su reducción al grado que se tornaron en pérdidas operativas (-192 por ciento).

279. 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: pasó de 31.5 a 37.5 por ciento; en 2006 aumentó alrededor de un punto porcentual (38.8 por ciento), pero disminuyó 25 puntos porcentuales en 2007, cuando alcanzó el 13.6 por ciento. Acumuló una reducción de 18 puntos porcentuales entre 2004 y 2007. En el primer semestre de 2008 llegó a ser negativo.

280. La contribución del producto similar sobre el rendimiento de la inversión de Tubacero incrementó 9 puntos porcentuales en 2005, pero en 2006 disminuyó 2 puntos y se redujo 13 puntos en 2007, respectivamente, con lo cual llegó a su nivel más bajo de los últimos cuatro años. Acumuló una reducción de 7 puntos de 2004 a 2007. En el primer semestre de 2008 registró una disminución de 5 puntos adicionales y llegó a ser negativa. 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 11 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, tendencia que continuó en el primer semestre de 2008 al disminuir 11 puntos porcentuales.

281. El flujo de caja operativo de la empresa en su conjunto aumentó 1,180 por ciento en 2005. En 2006 este indicador aumentó 1 por ciento y en 2007 disminuyó 32 por ciento. Acumuló un aumento de 782 por ciento entre 2004 y 2007. Este desempeño relativamente favorable obedece a otros productos que obtiene Tubacero: mientras que el ingreso por ventas de productos distintos incrementó 168 por ciento, el ingreso por ventas del producto similar disminuyó 5.3 por ciento de 2004 a 2007. Por ello, la participación de las ventas del bien similar en los ingresos totales disminuyó 25 puntos porcentuales en el mismo. En el primer semestre de 2008 el flujo de caja se redujo 98 por ciento (reflejo de una baja de 89 por ciento en el consumo aparente).

282. 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, 2007 y el primer semestre de 2008 se ubicó en 1.4, 3.0, 8.8, 13.9 y 3.0 pesos, respectivamente. La prueba del ácido (cociente de activo circulante menos inventario y pasivo circulante) registró 0.8, 2.1, 4.8, 12.1, 2.4 en los mismos años y en el primer semestre de 2008. 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. En el primer semestre de 2008 se ubicó en 25 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, 16 por ciento en 2007 y 34 por ciento en el primer semestre de 2008. Estos últimos indican que la capacidad de reunir capital de la empresa se mantuvo en niveles relativamente aceptables (básicamente por una reducción del pasivo circulante de la empresa), toda vez que se mantuvo la solvencia de corto plazo y un nivel de deuda adecuado.

283. Los resultados descritos en los puntos 263 al 282 de esta resolución confirman que durante el periodo analizado las importaciones del Reino Unido en condiciones de 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, utilidades, margen operativo y contribución del producto similar sobre el rendimiento de la inversión.

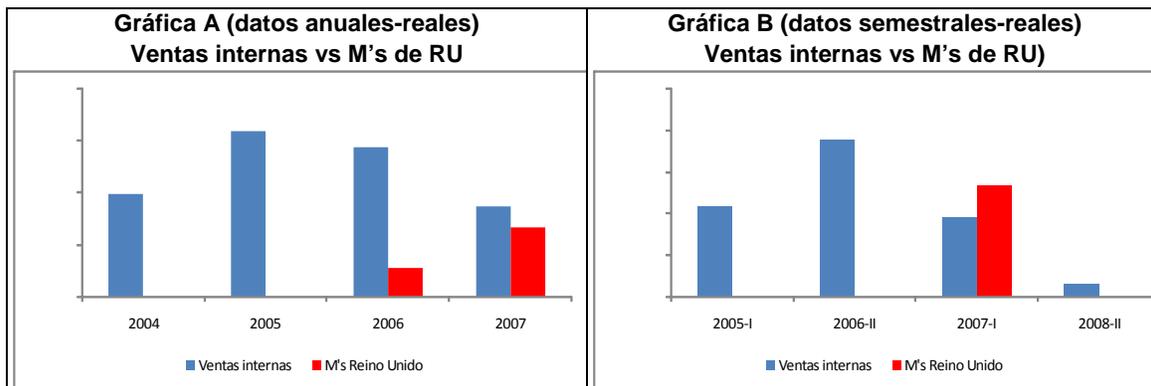
284. Además del deterioro de la rama de producción nacional, los efectos lesivos también pueden evaluarse a partir de la licitación que motivó las importaciones investigadas. Como es de esperarse, este volumen representaba para la Solicitante producción, ventas o empleo potenciales, pero se vio impedida de colocarlo porque se adjudicó a Corus, que la ofreció a precios de dumping. Se toma en cuenta que desde 2004 no ocurrió ninguna licitación de esa magnitud. En la etapa previa de esta investigación, la Secretaría cuantificó la afectación desde otras dos perspectivas: i) ponderando de una sola vez lo que implicaría para rama de producción este concurso (38,470 toneladas, equivalentes a un aproximado de más de 50,000,000 de dólares), o bien ii) replicando las fechas de ingreso de dichas importaciones en el mercado nacional. Estos escenarios no fueron cuestionados. Se reproducen a continuación.

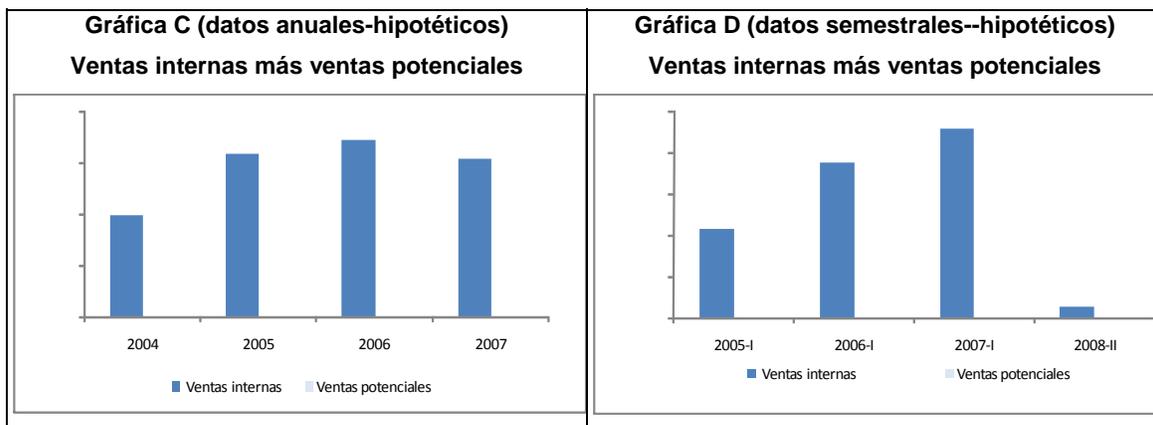
285. En el primer escenario, se estimó que el desempeño de la industria nacional si hubiese ganado la licitación podría haber sido el siguiente (sin que sea un listado exhaustivo). Durante 2007 la producción y ventas internas hubiesen aumentado 41 por ciento y 27 por ciento, respectivamente (en lugar de las reducciones de -33 por ciento -40 por ciento). El empleo podría haberse incrementado en 7 por ciento respecto al observado. La participación de mercado de la producción nacional habría podido ser de 97 por ciento (en lugar de 54 por ciento). El comportamiento de estos indicadores se hubiese reflejado a su vez en mayores ingresos y utilidades operativas que las obtenidas. 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 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.

286. 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 97 por ciento (vs. 79 por ciento). Estos resultados se habrían traducido en mayores ingresos (22 por ciento más que los reales), productividad (18 por ciento más) o salarios (4 por ciento más), 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 fueron. En consecuencia su descenso habría sido de 11 por ciento, 3 por ciento y 14 por ciento 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 (vs. 23 por ciento) y la participación de mercado el 97 por ciento (en lugar de 54 por ciento). Estos resultados se habrían traducido en mayor productividad o salarios por ejemplo (64 por ciento y 4 por ciento). 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).

287. Los escenarios que se habrían tenido pueden apreciarse con las siguientes gráficas. Las dos primeras muestran datos reales, anuales (Gráfica A) y semestrales (Gráfica B). Las dos siguientes (Gráficas C y D) suponen qué habría pasado con las ventas internas de Tubacero de haberse adjudicado el concurso (no se tuvo conocimiento de otra empresa que hubiese participado), lo que equivale a ventas potenciales para la rama de producción nacional. Es notorio que, salvo en el primer semestre de 2008 (donde el efecto negativo se atribuye a la contracción del mercado, pero no a las importaciones), la situación de la rama de producción nacional habría mejorado significativamente (básicamente entre 2006 y 2007).





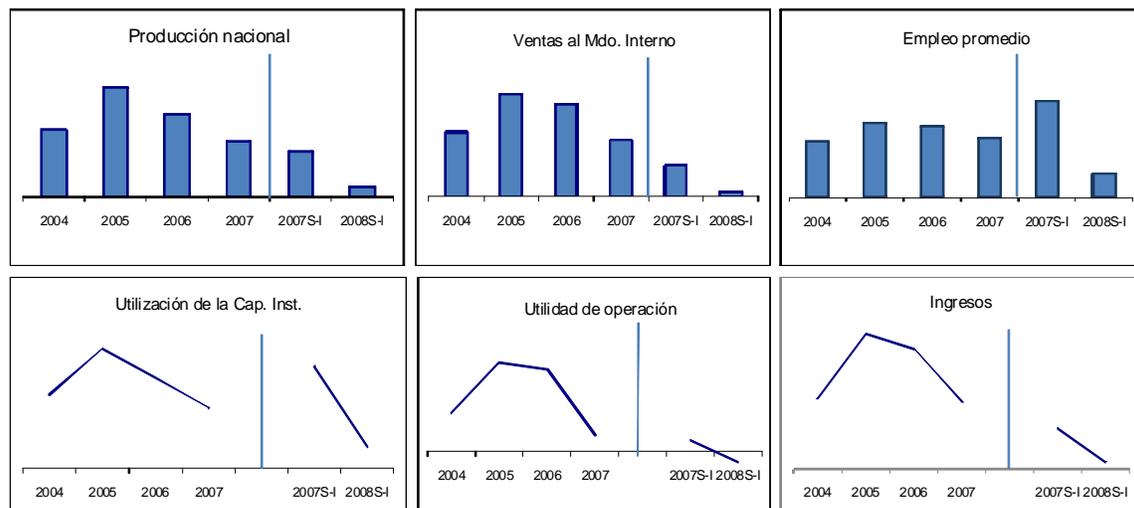
Nota: Datos en toneladas.

Fuente: empresa solicitante y estimaciones propias.

288. En cualquier caso, los resultados muestran que, si la Solicitante hubiese ganado la licitación, la rama de producción nacional habría obtenido resultados significativamente mejores que los registrados en 2006 y 2007, debido a la magnitud del volumen y el valor involucrados en el concurso 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.

289. La siguiente Gráfica ilustra el desempeño de algunos de los factores analizados, donde se aprecia el comportamiento desfavorable de la rama de producción nacional.

Gráfica 5. Algunos factores de la rama de producción nacional



Nota: Datos en toneladas (producción y ventas al Mercado interno); n° de personas (empleo); % de utilización (de capacidad instalada), y pesos constantes (utilidad de operación e ingresos).

Fuente: Empresa solicitante y estimaciones propias.

290. Corus manifestó que no existen pruebas objetivas sobre el daño actual a la industria nacional, puesto que la última exportación que realizó al mercado mexicano ocurrió 18 meses antes de la publicación de la resolución de inicio, 28 meses antes de la determinación de la cuota compensatoria y más de 36 meses antes de, en su caso, la imposición de una medida definitiva. Argumentó que dicha información es obsoleta para determinar tanto el dumping como el daño actual y, por tanto, incompatible con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo VI del GATT de 1994.

291. Agregó que paneles de la OMC han determinado que toda medida antidumping que se pretenda establecer debe estar sustentada en información y pruebas que permitan a la autoridad determinar que actualmente continúa el daño alegado sobre la producción nacional. Señaló, por ejemplo, los casos de México-Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz (WT/DS295/R y WT/DS295/AB/R)) y México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R).

292. Sin embargo, esos casos se diferencian ampliamente del caso que actualmente nos ocupa:

- A.** En aquéllos se cuestionó el desfase entre el periodo investigado y la publicación de inicio y, en consecuencia, el que la autoridad no hubiese actualizado información a una fecha relativamente cercana al inicio de los procedimientos correspondientes.
- B.** Se trata de mercados muy distintos. Entre otros aspectos, en aquellos las compras del producto involucrado se efectúan de manera constante a lo largo del año, en tanto que en la tubería que nos ocupa, las adquisiciones suelen efectuarse vía licitaciones, de manera intermitente o discontinua.

293. En efecto, una lectura integral de los informes referidos por Corus y, en particular de los apartados citados por este exportador, dan cuenta de que se aborda la antigüedad de los datos con respecto al inicio de la investigación y al hecho de que la autoridad investigadora no hubiese actualizado información de daño (sin que hubiera alguna justificación). Por ejemplo, en el caso México-Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz (WT/DS295/R y WT/DS295/AB/R), en los párrafos 7.63 y 7.64 del Informe del GE y 167 del Informe del OA:

a) Alegación 1: Economía, al utilizar un periodo de investigación que terminó más de 15 meses antes de la iniciación de la investigación antidumping (...)

7.63 Por el contrario, el hecho de que tenga que llevarse a cabo una investigación de hasta 12 meses para determinar la existencia del dumping, el daño y la relación causal aumenta la importancia de contar con un periodo de recopilación de datos que termine en la fecha más cercana posible a la fecha de iniciación, puesto que en el momento de la posible imposición de la medida es posible que hayan transcurrido otros 12 meses. Hemos establecido supra el apoyo textual y contextual contenido en el GATT de 1994 y el Acuerdo Antidumping para esta tesis fundamental.

[Subrayado nuestro]

7.64 En el curso de la investigación no se intentó actualizar la información obtenida de las partes interesadas para reflejar lo que había ocurrido en los 15 meses transcurridos entre el fin del periodo de investigación en agosto de 1999 y el inicio de la investigación en diciembre de 2000...

[Subrayado nuestro]

167 Observamos que 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....Este desfase de 15 meses entre el final del periodo de investigación y la iniciación de la investigación constituye un hiato relativamente largo. En un periodo de 15 meses podían haber ocurrido o cambiado muchas cosas, y no hay sencillamente ninguna prueba en el expediente a este respecto...

[Subrayado nuestro]

294. De igual forma, el párrafo 7.228 del Informe del GE en el caso México-Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (WT/DS331/R), del 8 de junio de 2007 así lo ilustra:

2. Desfase temporal entre el final del periodo objeto de investigación y la iniciación de la investigación

...

7.228 Está bien establecido que los datos sobre cuya base se formula esta determinación pueden estar basados en un periodo pasado, conocido como periodo objeto de investigación. No obstante, como estos datos "históricos" se utilizan para extraer conclusiones sobre la situación actual, los datos más recientes tienen más probabilidades de ser intrínsecamente más pertinentes y por lo tanto especialmente importantes para la investigación. 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 nuestro].

295. De hecho, en este último caso, el GE no consideró que se hubieran incumplido las obligaciones del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, a pesar del desfase entre el periodo investigado y el inicio del procedimiento:

7.239 Hemos tomado buena nota de las consideraciones hechas en ese caso. A nuestro juicio, una distinción fundamental entre ese caso [**caso México - Arroz**] y el que nos ocupa [**México – Tubería estándar**] es de carácter fáctico. Esto es, los desfases temporales en el presente caso no son tan grandes, y ello hace que el periodo objeto de investigación en el presente caso no sea tan "antiguo" como en el del arroz. Es indudable que Economía, al decidir basar su determinación de la existencia de daño en un periodo objeto de investigación que había finalizado ocho meses antes de que se iniciara la investigación, y no actualizar la información, carecía de la información más pertinente, creíble y fiable. Sin embargo, dadas las limitaciones temporales prácticas inherentes a la producción de los datos que posteriormente debía reunir y analizar la solicitante (para utilizarlos y presentarlos en la solicitud) y que a continuación debía analizar la autoridad investigadora, y habida cuenta de que la investigación se realizó dentro de las limitaciones temporales generales previstas en el Acuerdo, no consideramos que Guatemala haya establecido que los desfases temporales en este caso impidieran a Economía formular una determinación de la existencia de daño basada en pruebas positivas y que comprendiera un examen objetivo.

[Subrayado nuestro].

296. Por otra parte, de lo establecido en el punto 195 de la resolución final sobre la investigación antidumping del caso México – Arroz (DOF del 5 de junio de 2002), y en los puntos 150 y 151 de la resolución final de la investigación del caso México – Tubería (DOF el 13 de enero de 2003), se desprende que: i) estos productos se comercializan sistemáticamente por ventas al mayoreo, medio mayoreo y menudeo, o bien por grandes distribuidores, quienes colocan el producto con subdistribuidores o directamente con los usuarios finales, y ii) el consumo de dichos productos ocurre de manera relativamente constante. Los puntos mencionados se reproducen a continuación:

México – Arroz (DOF del 5 de junio de 2002):

195. De acuerdo con la información proporcionada por el CMA, el arroz se comercializa en bolsas o costales de aproximadamente 50 kgs. con distribución al mayoreo, medio mayoreo y menudeo. Mencionó que los canales de distribución del producto importado y nacional son los mismos.

México – Tubería estándar (DOF del 13 de enero de 2003):

150. De acuerdo con la información proporcionada por Hylsa y Tubac, la tubería investigada se comercializa en el mercado nacional principalmente a través de grandes distribuidores, quienes colocan el producto con subdistribuidores o directamente con los usuarios finales. En particular, la solicitante indicó que si los volúmenes de compra de tubería son altos normalmente se comercializa directamente con el consumidor, como en el caso de la industria manufacturera.

151. Asimismo, con base en información de la exportadora y de la solicitante, tanto la tubería investigada originaria de la República de Guatemala como el producto similar nacional se dirigen a las principales ciudades del mercado nacional y su consumo está ligado fundamentalmente al comportamiento de las industrias de la construcción y manufacturas, quienes consumen el 90 de esta tubería. Por otra parte, la solicitante indicó que en el mercado nacional el consumo de la tubería investigada normalmente es constante durante el año, excepto en algunos meses por aspectos fiscales (diciembre, por ejemplo). [Subrayado nuestro].

297. En contraste, en la investigación que nos ocupa la autoridad investigadora actualizó la información relativa a las importaciones y al posible daño a la rama de producción nacional hasta junio de 2008 (un mes previo a la publicación de la resolución de inicio). A hora bien, datos más recientes mostraron lo siguiente (como se explicó anteriormente):

- A.** Después del ingreso de las importaciones investigadas, producto de la licitación más relevante en los últimos años, no se registraron importaciones originarias del Reino Unido (de hecho, las importaciones totales han sido relativamente bajas: alrededor de 586 toneladas en todo el primer semestre de 2008 o 4,214 de julio de ese año a junio de 2009).
- B.** Independientemente de ello, la rama de producción nacional resultó afectada por el ingreso de importaciones investigadas y, en consecuencia, porque no se adjudicó el concurso multicitado. Los resultados adversos se observaron básicamente en 2006 y 2007, mismos que coinciden con el ingreso de dichas importaciones. Datos del primer semestre de 2008 reflejan deterioro, pero no atribuible a éstas, sino a la contracción del mercado.

298. Una pregunta pertinente en relación con la ausencia reciente de las importaciones investigadas es si ello significa que deba determinarse que no habría daño por las importaciones investigadas, considerando de manera integral los resultados a lo largo del periodo analizado. A juicio de la Secretaría, no es factible responder positivamente de manera automática, pues dependerá de las características particulares del producto involucrado, y de las condiciones específicas de competencia en el mercado de que se trate.

299. En el caso que nos ocupa, los datos disponibles muestran que sí hubo daño a la rama de producción nacional por causa de las importaciones investigadas, básicamente entre 2006 y 2007 (aunque no en el primer semestre de 2008, pero la rama no se ha podido recuperar). De igual modo, las pruebas sugieren que la ausencia actual de importaciones de tubería investigada se explican, en gran medida, porque el producto se comercializa por medio de licitaciones, que ocurren de manera discreta (intermitente), pues dependen del gasto gubernamental en la expansión de infraestructura de líneas de conducción de hidrocarburos.

300. En términos generales, las licitaciones de la tubería objeto de investigación, pueden o no involucrar volúmenes considerables, incluso pueden representar operaciones multianuales. En particular, la licitación que motivó las importaciones originarias del Reino Unido consideró un volumen de 38,470 toneladas, que significó la mayor compra que ocurrió durante el periodo analizado que, como ya se ha indicado, es equivalente a la producción semestral desde 2004 a 2006, y fue mayor a los niveles de producción de todo 2007. El contexto económico que siguió a dicha licitación no fue propicio para que la rama de producción nacional se recuperara o revirtiera, de otro modo, los efectos adversos de las importaciones investigadas. Por el volumen involucrado, consideramos que incidió en el desempeño de la producción nacional durante un periodo más amplio que el involucrado sólo en la asignación del pedido o en los meses de ingresos de las importaciones.

301. Otra información que obra en el expediente administrativo confirma la importancia del concurso asignado al producto objeto de dumping:

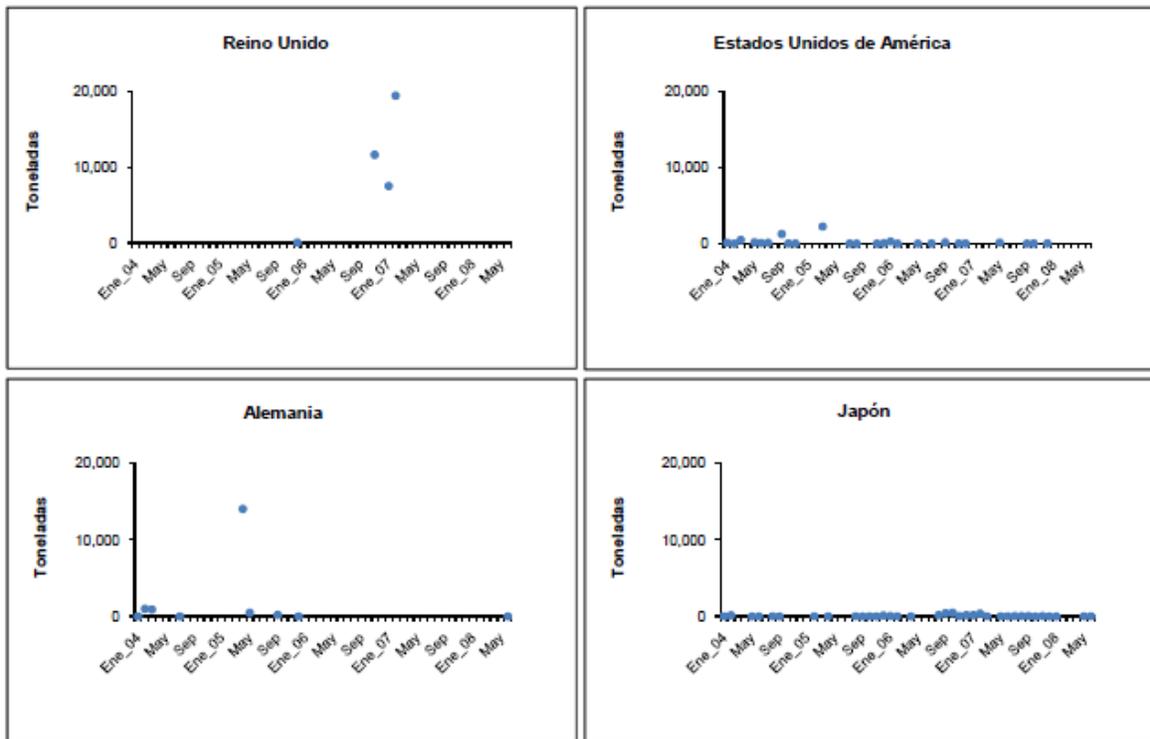
- A.** La Secretaría requirió información a las subsidiarias de PEMEX y a la CFE sobre la demanda esperada de estas mercancías. PEMEX Refinación manifestó que no utilizó tubería objeto de investigación entre 2008 y 2009.
- B.** Región Sur de PEP informó de un proyecto que concluyó en octubre de 2008 y de otro en 2009, con Tubacero y Swecomex, como proveedores, respectivamente. Sin embargo, los volúmenes serían significativamente menores que los del proyecto LNG Spur Pipeline (en conjunto, representan menos del 2 por ciento del volumen: 447.44 y 286 toneladas vs. 38,470 toneladas de este último).
- C.** La Coordinación de Servicios Marinos de PEP informó de 40 proyectos que realizó en 2008 y 28 que ha efectuado durante 2009, pero los montos son significativamente menores que los del proyecto LNG Spur Pipeline (en términos de unidades de longitud, los proyectos utilizaron alrededor de 2,434 metros en su conjunto vs. 74,828 metros del último).
- D.** PEMEX Gas y Petroquímica Básica informó de 3 proyectos en 2008 donde utilizó tubería investigada, pero con volúmenes de tubería que oscilan entre 163 y 293 toneladas. Agregó que para dos proyectos para efectuarse en 2009 y 2010 no ha iniciado la etapa de Ingeniería conceptual ni la de bases de diseño.
- E.** La CFE señaló un proyecto donde utilizaría la tubería en cuestión en 2009, sin cuantificar el volumen.

302. Como se indicó anteriormente, la Secretaría coincide con la exportadora compareciente en que las licitaciones 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, etc., y demás factores previstos en el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping).

303. Información proporcionada por la Solicitante indica que en el mercado nacional se efectuaron 40 licitaciones de 2004 a 2008 de tubería con costura (aunque no exclusivamente similar a la que ahora es objeto de investigación). El mayor número ocurrió en 2005 y 2006 y luego decrecieron. En efecto, en 2004 se efectuaron 8 licitaciones. En 2005 y 2006 se realizaron 10 en cada año (con un mayor volumen en este último, que incluye la licitación que motivó las importaciones investigadas); 8 en 2007 y 4 en 2008 (en el primer semestre de 2009 se identificó una sola licitación por 2 mil toneladas).

304. Por las características del mercado, es entendible que las importaciones de tubería objeto de investigación se efectúen de manera esporádica. Cifras de importaciones durante el periodo analizado ilustran esta cuestión fáctica. Las siguientes gráficas muestran el ingreso mensual de importaciones del Reino Unido, Estados Unidos, Alemania y Japón (Estados Unidos y Alemania han sido objeto de investigaciones antidumping, vinculadas justamente con licitaciones que ganaron; en Japón destacan los volúmenes relativamente bajos de importación), y también permiten "ponderar" la importancia de la licitación que es objeto del actual procedimiento.

**Gráfica 6. Frecuencia y volumen de importaciones de tubería investigada
(Principales países proveedores)**



Fuente: Estadísticas del SIC-Mex., Tubacero, empresas importadoras y agentes aduanales, así como estimaciones propias.

Elementos adicionales: potencial exportador del país investigado

305. En la audiencia pública Corus argumentó que la investigación debía realizarse sólo por daño, puesto que es lo que se reclamó en la solicitud de investigación:

Con respecto al argumento de la Solicitante de que ahora se incluya una variable de amenaza de daño, una vez más, esto no es posible ya en esta etapa de la investigación. Esto debió haber sido solicitado desde el inicio de la investigación y lo único que está sucediendo es que se cambiaría la litis del procedimiento y se dejaría en completo estado de indefensión a mi representada

...no estamos en el escenario de una amenaza de daño sino de daño.

306. La Secretaría aclara que tanto la petición de Tubacero como el inicio del procedimiento han considerado que existen indicios sobre el daño o la amenaza de daño a la rama de producción nacional. Se han considerado los factores pertinentes previstos tanto en el artículo 3.4 como 3.7 del Acuerdo Antidumping (ver por ejemplo, puntos 2, 100 y 156 de la resolución de inicio, o bien 2, y 235 a 243 de la preliminar). No existe fundamento para limitar legal o económicamente a la Solicitante de aportar los elementos probatorios de una u otra figura, ni que obligue a la Secretaría a pronunciarse exclusivamente por una de ellas. La determinación de la existencia de daño, en los términos del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, se hará sobre la base de los argumentos y pruebas que se reunieron en el expediente administrativo a lo largo del procedimiento.

307. Por otra parte, en la investigación que nos ocupa se ha determinado que durante el periodo analizado se registró un daño material o importante sobre la rama de producción nacional. En tal virtud, no resultaría apropiado evaluar la hipótesis de amenaza de daño. Sin embargo, ello no es óbice para que la autoridad deje de evaluar indicadores sobre el potencial exportador o la capacidad libremente disponible del país investigado, principalmente, a la luz de que las importaciones tienden a ser intermitentes. En los siguientes puntos se abordan estos temas.

308. En los puntos 235, 237 y 241 de la resolución preliminar se describe: i) información que la Solicitante aportó sobre la industria del Reino Unido de la tubería investigada y sus argumentos para sustentar que podrían continuar ingresando las importaciones investigadas, y ii) información que proporcionó Corus sobre su producción, capacidad instalada, exportaciones e inventarios de tubería, que incluye la investigada. Esta información se resume a continuación.

- A. Tubacero aportó cifras sobre la capacidad instalada para fabricar tubería de acero por el método de arco sumergido en el Reino Unido y volúmenes de exportación. Estimó que la capacidad instalada de 2007 representa más de 2 veces la capacidad de la industria mexicana para fabricar la tubería investigada.
- B. Estimó que, con ello, podrían continuar ingresando las importaciones en condiciones de 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.
- C. Corus manifestó ser la única empresa en Reino Unido que fabrica tubería investigada. Proporcionó datos de producción, capacidad instalada, exportaciones e inventarios sobre la tubería de su molino de 42 pulgadas UOE, que incluye tubería al carbono con costura longitudinal recta, tubería petrolera denominada OCTG y tubería estructural (no le es posible aportar información específica de la tubería investigada). Manifestó que no tiene planes para participar en proyectos para proveer tubería en el mercado mexicano en el futuro próximo.

309. De la información aportada por la Solicitante, la Secretaría apreció que en el periodo enero a agosto de 2007, la industria del país investigado exportó a más de 25 países. El volumen de las exportaciones es equivalente a más de 90 por ciento del volumen de la producción total en México y 70 por ciento del tamaño del mercado mexicano del 2006, pero llegó a representar más de 400 por ciento y 200 por ciento de los niveles de 2007.

310. Información de Corus indica que de 2004 a 2007 la producción y la capacidad instalada de esta empresa aumentaron 65 por ciento y 13 por ciento, respectivamente. La utilización de la capacidad instalada pasó del 45 por ciento al 65 por ciento y la capacidad disponible (diferencia entre capacidad instalada y producción) disminuyó 30 por ciento en este lapso. No obstante, en términos absolutos, la capacidad libremente disponible equivale a más de 250 por ciento de la producción nacional y alrededor de 150 por ciento el tamaño del mercado mexicano. La capacidad libremente disponible en términos absolutos que registró Corus en el primer semestre de 2008 es equivalente a más de 800 por ciento tanto de la producción nacional como del tamaño del mercado mexicano.

311. Las exportaciones de Corus crecieron 73 por ciento entre 2004 y 2007. Estas representan en promedio 71 por ciento de la producción, lo que confirma el perfil exportador de la empresa. Destaca que el volumen de sus exportaciones en 2007 es equivalente 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. Más aún, sus exportaciones al primer semestre de 2008 equivalen a más de 700 por ciento de la producción nacional y del tamaño del mercado. Los inventarios promedio de esta empresa crecieron 7 por ciento entre 2004 y 2007, con un volumen incluso superior al de producción nacional de 2007. En el primer semestre de 2008, los inventarios promedio de esta empresa representaron cerca de 4 veces la producción nacional y el mercado mexicano.

312. La Secretaría concluyó 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. Dichas cifras sugieren que una desviación marginal de estas ventas podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano. Esta conclusión no fue objeto de discusión alguna en la etapa final de la investigación.

313. Corus señaló que no exportó después de que lo hizo con motivo de la licitación LNG Spur Pipeline. Sin embargo, agregó que tampoco tiene certeza de participar en procesos en el futuro próximo, puesto que no tiene conocimiento de que pudieran ocurrir (lo que confirma el carácter impredecible de cualquier participación). En palabras de la propia exportadora:

...la respuesta es, Corus no ha realizado exportaciones y sí ha habido licitaciones. La misma producción nacional ha presentado pruebas de la existencia de licitaciones. Simple y sencillamente, Corus no ha exportado el producto investigado durante los últimos tres años.

...me refiero a los proyectos de licitación que pudieran existir en el futuro predecible, no en los últimos tres años. Corus no tiene conocimiento de la existencia de nuevas licitaciones, no tiene el conocimiento de la existencia de éstas.

Seguramente la industria nacional conocerá si existen, por lo pronto la respuesta de que no existe la posibilidad de importación o de exportaciones en el futuro cercano de esta tubería, se debe a la falta de conocimiento de Corus de licitaciones en el futuro cercano y, a los elementos o a las condiciones exógenas que están presionando a la industria nacional en este caso, para participar en licitaciones: la crisis económica mundial y de México, que es un factor completamente exógeno a las exportaciones realizadas hace tres años.

314. La comercialización del producto a través de compras intermitentes dificulta proyectar los niveles de consumo futuro de la tubería investigada y prever de manera inequívoca que se efectúen importaciones en el futuro inmediato. La cuestión fáctica es que la empresa investigada cuenta con capacidad libremente disponible y potencial exportador que pudiese destinar al mercado mexicano en cuanto exista una licitación que lo motive. En palabras de Corus durante la audiencia pública:

En el momento en que existan o Corus tenga conocimiento de licitaciones, pues sería cuestión de que la misma empresa considerara o no considerara la participación...

... le puedo mencionar que en la actualidad, tal y como lo menciona la producción nacional, en la actualidad pues no existe una posibilidad de importaciones o de exportaciones realizadas por Corus en virtud de que no existen proyectos. [Subrayado nuestro].

...prueba de ello es que hace más de tres años Corus no ha exportado el producto investigado a México...

D. Otros factores de Daño

315. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 69 del Reglamento de la LCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, 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.

316. 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 (excepto con respecto a las procedentes de Japón), las cuales redujeron su participación en el mercado mexicano. Las importaciones en condiciones de dumping fueron prácticamente nulas hasta 2005, pero alcanzaron una participación en el mercado nacional de 17.5 por ciento en 2006 y de 42.6 por ciento en 2007. Por su parte, la industria nacional perdió 36 puntos porcentuales de participación del mercado entre 2004 y 2007, atribuibles a las importaciones investigadas, pues las importaciones de otros orígenes participaron con 3 por ciento del mercado nacional tanto en 2006 como en 2007.

317. También se confirmó que las exportaciones de Tubacero fueron nulas entre 2004 y 2006 y que, de hecho, algunas se efectuaron en 2007 y en el periodo enero-junio de 2008, 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 qué factores como la tecnología, la productividad o aspectos competitivos de la industria nacional pudieran explicar el desempeño adverso de la producción nacional.

318. Por su parte, el consumo interno aumentó 82 por ciento en 2005 y se redujo en 2006 y 2007 (-24 y -5 por ciento, respectivamente), tendencia que continuó en el primer semestre de 2008 (-89 por ciento). Entre 2004 y 2007 el mercado aumentó alrededor de 15,000 toneladas, que fue atendido por las importaciones en condiciones de dumping, las cuales aumentaron en 38,470 toneladas en este lapso. Ello 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 poco más de 3,000 toneladas, en tanto que el aumento marginal de 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 confirman que, en cualquier escenario, habría sido el ingreso de las importaciones objeto de dumping las causantes del daño alegado.

319. La Secretaría también supuso un escenario donde el mercado no hubiese registrado una contracción entre 2006 y 2007 (con objeto de deslindar su impacto sobre las ventas y otras variables de la rama de producción nacional, en atención a los argumentos de la Comisión Europea y Corus. Consideró: (i) un consumo igual al promedio 2004-2005 (antes del ingreso de importaciones en condiciones de dumping), y (ii) que las ventas de la rama de producción hubiesen abastecido este incremento "adicional" del mercado y, en consecuencia, sus niveles de producción, empleo, etc. Ello significa que después del aumento de 82 por ciento en 2005, el consumo interno baja 23 por ciento en 2006 y se mantiene en 2007. Acumula un aumento de 42 por ciento entre 2004-2007. El resumen de estos resultados es el siguiente:

- A.** Las ventas de la rama de producción habrían sido: 60 por ciento en 2005, -8 por ciento en 2006 y -33 por ciento en 2007. Acumularía una reducción promedio de 1 por ciento entre 2004 y 2007. En consecuencia, de la caída real de 13 por ciento en las ventas internas nacionales entre 2004 y 2007 (ver punto 270 de esta resolución), un punto porcentual se atribuye a la caída del consumo interno y 12 puntos a las importaciones en condiciones de dumping (otros países bajaron 57 por ciento sus importaciones). Los resultados del primer semestre de 2008 son atribuibles a la contracción del mercado, pues no se registraron importaciones investigadas.

- B. La producción nacional habría caído 6 por ciento, en lugar de la baja de 17 por ciento registrada entre 2004 y 2007 (11 puntos porcentuales se atribuyen a las importaciones en condiciones de dumping).
- C. La utilización de la capacidad instalada (capacidad constante a lo largo del periodo) habría caído 2 puntos porcentuales en lugar de 5 puntos que se redujo (3 puntos atribuibles a las importaciones).
- D. La participación de mercado habría registrado una pérdida de 32 puntos porcentuales entre 2004 y 2007, en lugar de 33 puntos: la pérdida de mercado de la producción nacional de 32 puntos porcentuales entre 2004 y 2007 se atribuye a las importaciones objeto de dumping (otros países bajaron su participación 7 puntos en este lapso).
- E. Los ingresos habrían sido: 92 por ciento en 2005, -9 por ciento en 2006 y -39 por ciento en 2007. Habrían acumulado un incremento de 7 por ciento entre 2004 y 2007, en lugar de la baja registrada de 5 por ciento. A pesar de este incremento de los ingresos, las utilidades de operación habrían disminuido 54 por ciento, en lugar de 59 por ciento (54 por ciento atribuibles a las importaciones en condiciones de dumping).
- F. La productividad habría caído 12 por ciento, en lugar de 22 por ciento (10 puntos atribuibles a las importaciones en condiciones de dumping).

320. Con fundamento en lo establecido en los artículos 62 de la LCE, 90 del RLCE y 9.1 del Acuerdo Antidumping, 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 encontrado en esta etapa final de la investigación (5.91 por ciento).

Conclusiones

321. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en los puntos 119 al 320 de la presente resolución, la Secretaría determinó que durante el periodo analizado las importaciones originarias de 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 figuran los siguientes (sin que sean limitativos):

- A. Las importaciones originarias de Reino Unido se efectuaron con un margen de dumping de 5.91 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 85 por ciento y 93 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 17.5 por ciento en 2006 y 42.6 por ciento en 2007. Respecto a la producción representaron más del 20 por ciento en 2006 y 70 por ciento en 2007. Si bien en el primer semestre de 2008 no se registraron importaciones, en el mismo lapso de 2007 alcanzaron una participación de mercado de 48 por ciento (cuando en los primeros semestres de 2004, 2005 y 2006 habían sido nulas).
- C. Se registró una significativa subvaloración en el precio de las importaciones objeto de dumping en relación con el precio similar nacional (en un nivel mayor al 20 por ciento). Los volúmenes y los bajos precios de las importaciones en condiciones de dumping presionaron a la baja a los precios nacionales entre 2006 (-2 por ciento) y 2007 (-9 por ciento), tendencia negativa que no se revirtió en el primer semestre de 2008 (-9 por ciento).
- D. Durante el periodo analizado, los 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 los siguientes factores, justo en los años en que se registró el aumento de importaciones con dumping: producción nacional, -11 por ciento atribuible a las importaciones investigadas; ventas internas, -12 por ciento; participación de mercado, -32 puntos; utilización de la capacidad, 3 puntos; utilidades, -54 por ciento; y productividad, -10 puntos. Las tendencias desfavorables no se revirtieron durante el primer semestre de 2008, pero ello fue atribuible a la contracción del mercado (no se registraron importaciones).
- E. La repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la producción nacional no se basó en una evaluación aislada de uno o algunos, sino en la evaluación conjunta de todos los factores económicos pertinentes que dan una impresión global del estado de la rama de producción.

- F.** Las pruebas disponibles indican que la asignación del proyecto LNG Spur Pipeline está asociada a prácticas de dumping. 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.
- G.** 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), lo que podría agravar la situación de la rama de producción. La pérdida de una licitación que involucre volúmenes significativos pueden ser cruciales para las expectativas de la producción nacional.

322. Por lo anterior, con fundamento en el artículo 59 fracción I de la LCE es procedente emitir la siguiente

RESOLUCION

323. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios y se modifica la cuota compensatoria provisional impuesta mediante la resolución a que se refiere el punto 37 de esta Resolución, para quedar una definitiva de 5.91 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 del Reino Unido, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 7305.11.01 de la TIGIE. La cuota compensatoria aplicará independientemente de que posteriormente se clasifique en otra.

324. 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.

325. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria a que se refiere el punto 323 de esta resolución en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

326. Con fundamento en el artículo 65 de la LCE, devuélvase con los intereses correspondientes, la diferencia que resulte entre las cantidades que se hubieran enterado por concepto del pago de la cuota compensatoria provisional y la cantidad que resulte por concepto del pago de la cuota compensatoria definitiva o, en su caso, a hacer efectivas las pólizas entregadas para garantizar el pago de la cuota compensatoria provisional, hasta la cantidad que deba pagarse por concepto de la cuota compensatoria definitiva a que se refiere el punto 323 de la presente Resolución.

327. 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 323 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 del 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, 17 de julio y 16 de octubre de 2008.

328. 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.

329. Notifíquese la presente resolución a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

330. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

México, D.F., a 23 de diciembre de 2009.- El Secretario de Economía, **Gerardo Ruiz Mateos**.- Rúbrica.