SEGUNDA SECCION
PODER EJECUTIVO
SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCIÓN Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de la República Popular China y el Taipéi Chino, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN FINAL DE LA INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE ACEROS PLANOS RECUBIERTOS ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y EL TAIPÉI CHINO, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo 20/15, 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

A. Solicitud

1. El 15 de septiembre de 2015 Ternium México, S.A. de C.V. y Tenigal, S. de R.L. de C.V. ("Ternium" y "Tenigal", respectivamente, o las "Solicitantes" en conjunto), solicitaron el inicio de la investigación administrativa por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones de aceros planos recubiertos, incluidas las definitivas y temporales, así como las que ingresan al amparo de la Regla Octava de las complementarias ("Regla Octava") para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), originarias de la República Popular China ("China") y del Taipéi Chino ("Taiwán"), independientemente del país de procedencia.

B. Inicio de la investigación

2. El 17 de diciembre de 2015 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución de inicio de la investigación antidumping (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de mayo de 2014 al 30 de abril de 2015 y como periodo de análisis de daño, el comprendido del 1 de mayo de 2012 al 30 de abril de 2015.

C. Producto objeto de investigación

1. Descripción general

3. El producto objeto de investigación son los productos planos de acero, al carbono y/o aleados, resistentes a la corrosión, con recubrimiento metálico y/o no metálico, también denominado orgánico ("aceros planos recubiertos"). Técnica o comercialmente se les conoce como lámina galvanizada, galvalum, galfan, lámina pintada, "flat-rolled steel products coated with corrosion resistant metal or painted", "certain corrosion-resistant steel products", "galvanized sheet" o "galvanneal", entre otros. Además, tienen los siguientes nombres comerciales en el mercado nacional: Zintro, Zintroalum, Zincalume, Cisalum, Zintrocolor y Pintrocolor.

2. Características

4. El producto objeto de investigación se caracteriza por contar con una capa anticorrosiva metálica (con excepción de los productos recubiertos de aluminio sin alear, cromo, estaño y plomo) u orgánica (no metálica).

5. Los recubrimientos metálicos son capas finas que separan el ambiente corrosivo del metal subyacente. Pueden consistir en una capa de zinc o aleaciones de zinc y otros metales, por ejemplo: zinc-aluminio (zintroalum o galvalume), zinc-hierro (galvanneal) o zinc-aluminio-magnesio.

6. Los recubrimientos orgánicos son polímeros y resinas producidas en forma natural o sintética, generalmente formulados para aplicarse como líquidos que se secan o endurecen formando una película que cubre el metal base. Los productos con recubrimiento orgánico incluyen: pintados, barnizados o revestidos de plástico. Dicho recubrimiento puede aplicarse sobre una lámina de acero con o sin revestimiento metálico.

7. De acuerdo con información de los catálogos de las empresas Baosteel Group Corporation (“Baosteel Group”) y China Steel Corporation (CSC), los aceros planos recubiertos fabricados en China y Taiwán tienen espesores entre 0.25 hasta 2.6 milímetros (mm) y un ancho de hasta 1,600 mm; se fabrican con diversos grados de acero (acero comercial, acero para formado, troquelado, troquelado profundo y acero estructural); se comercializan en forma de rollos, hojas y cintas de diseño rectangular, cuadrado, circular y triangular, entre otros; tienen diversos acabados superficiales (cristalización regular, cristalización mínima) y pueden presentar algún tratamiento (aceitado, pasivado).

8. La composición química del acero base del producto objeto de investigación consiste en hierro y un porcentaje de los siguientes elementos: carbono, fósforo, cobre, cromo, níquel, azufre, niobio, titanio, vanadio, nitrógeno, manganeso, aluminio, silicio, molibdeno o boro, entre otros.

3. Tratamiento arancelario

9. El producto objeto de investigación ingresa por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

Descripción arancelaria	
Codificación arancelaria	**Descripción**
Capítulo 72	Fundición, hierro y acero.
Partida 7210	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos.
Subpartida 7210.30	-- Cincados electrolíticamente.
Fracción 7210.30.01	Láminas cincadas por las dos caras.
Fracción 7210.30.99	Los demás.
Subpartida 7210.41	-- Ondulados.
Fracción 7210.41.01	Láminas cincadas por las dos caras.
Fracción 7210.41.99	Los demás.
Subpartida 7210.49	-- Los demás.
Fracción 7210.49.01	Láminas cincadas por las dos caras, excepto lo comprendido en las fracciones 7210.49.02, 7210.49.03 y 7210.49.04.
Fracción 7210.49.02	Con un contenido de carbono superior a 0.4% en peso.
Fracción 7210.49.03	De espesor inferior a 3 mm, cuyo límite de resistencia a la deformación sea igual o superior a 275 MPa, o de espesor igual o superior a 3 mm, cuyo límite de resistencia a la deformación sea igual o superior a 355 MPa.
Fracción 7210.49.04	Con un contenido de zinc en el recubrimiento inferior o igual a 50 gr/cm^2.
Fracción 7210.49.99	Los demás.
Subpartida 7210.61	-- Revestidos de aleaciones de aluminio y zinc.
Fracción 7210.61.01	Revestidos de aleaciones de aluminio y zinc.
Subpartida 7210.70	-- Pintados, barnizados o revestidos de plástico.
Fracción 7210.70.01	Láminas pintadas, cincadas por las dos caras.
Fracción 7210.70.99	Los demás.
Partida 7212	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura inferior a 600 mm, chapados o revestidos.
Subpartida 7212.20	-- Cincados electrolíticamente.
-Fracción 7212.20.01	Flejes.
Fracción 7212.20.02	Cincadas por las dos caras, de ancho superior a 500 mm.
Fracción 7212.20.99	Los demás.
Subpartida 7212.30	-- Cincados de otro modo.
Fracción 7212.30.01	Flejes.
Fracción 7212.30.02	Cincados por las dos caras, de ancho superior a 500 mm.
Fracción 7212.30.99	Los demás.

Subpartida 7212.40	-- Pintados, barnizados o revestidos de plástico.
Fracción 7212.40.03	Cincados por las dos caras, de ancho superior a 500 mm.
Fracción 7212.40.99	Los demás.
Partida 7225	Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura superior o igual a 600 mm.
Subpartida 7225.91	-- Cincados electrolíticamente.
Fracción 7225.91.01	Cincados electrolíticamente.
Subpartida 7225.92	-- Cincados de otro modo.
Fracción 7225.92.01	Cincados de otro modo.
Partida 7226	Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura inferior a 600 mm.
Subpartida 7226.99	-- Los demás.
Fracción 7226.99.01	Cincados electrolíticamente.
Fracción 7226.99.02	Cincados de otro modo.

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI).

10. El producto objeto de investigación ingresa al amparo de la Regla Octava a través del Capítulo 98 (Operaciones Especiales), fundamentalmente a través de las fracciones arancelarias 9802.00.01 (Industria Eléctrica), 9802.00.02 (Industria Electrónica), 9802.00.03 (Industria del Mueble), 9802.00.04 (Industria del Juguete), 9802.00.06 (Industria Minera y Metalúrgica), 9802.00.07 (Industria de Bienes de Capital), 9802.00.10 (Industrias Diversas), 9802.00.13 (Industria Siderúrgica), 9802.00.15 (Industria del Transporte) y 9802.00.19 (Industria Automotriz y de Autopartes) de la TIGIE.

11. La unidad de medida para operaciones comerciales es la tonelada métrica; conforme a la TIGIE es el kilogramo.

12. De acuerdo con el SIAVI, las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE quedaron libres de arancel a partir del 1 de enero de 2012, cualquiera que sea su origen. La fracción arancelaria 7210.41.01 de la TIGIE está sujeta a un arancel de 3% desde el 1 de enero de 2011.

4. Proceso productivo

13. El insumo para fabricar la mayoría de los aceros planos recubiertos es el acero laminado en frío. La lámina en frío se cubre con una capa metálica y/o no-metálica con el propósito de evitar la oxidación y corrosión que la humedad y la contaminación ambiental pueden ocasionar sobre el acero.

14. El recubrimiento metálico consiste en recubrir el acero con una capa de zinc, o aleaciones de zinc y otros metales como zinc-aluminio, zinc-hierro o zinc-aluminio-magnesio. Este tipo de recubrimiento puede llevarse a cabo mediante dos procesos; galvanización por inmersión en caliente o electro-galvanizado (también denominado electro-deposición).

15. El proceso de galvanizado inicia mediante la colocación de bobinas de acero laminado en frío en dos carretes de entrada o desarrolladores. La punta de cada bobina se recorta para eliminar cualquier espesor fuera de calibre o acero dañado. Enseguida pasa por un proceso de limpieza (alcalina y/o con llama directa) para eliminar residuos de su laminación como aceite y/o finos de fierro. Después de la limpieza, la lámina avanza a un horno de recocido continuo para recuperar propiedades estructurales o de ductilidad. Una vez que la lámina sale del horno de recocido se sumerge en un crisol de metal fundido en el cual se le adhiere el recubrimiento metálico; el exceso de metal líquido es barrido con aire o gas. Finalmente, se da el acabado superficial a la lámina mediante “skin pass” y tensonivelado, se trata con una solución química para proteger el recubrimiento, se aplica una fina capa de óxido de aceite y se enrolla.

16. La diferencia entre el proceso de galvanizado por inmersión en caliente y el proceso de electro-galvanizado es que la aplicación del zinc se realiza por electrodeposición; que consiste en sumergir el material en una solución electrolítica de cloruro de zinc y pasar corriente eléctrica a través de rodillos conductores que funcionan a manera de ánodos, lo que provoca que el zinc se deposite sobre la superficie de la lámina al paso por los rodillos.

17. El revestimiento no metálico u orgánico inicia con el proceso de limpieza de la lámina, posteriormente se le aplican tratamientos químicos o un acondicionador para mejorar la resistencia a la corrosión, con lo cual también se mejora el acabado de la mercancía. Finalmente, se recubre el acero con barniz o pintura en líneas continuas.

18. El proceso de producción de los aceros planos recubiertos termina con el corte o conformado, que les provee el formato requerido por el cliente.

5. Normas

19. El producto objeto de investigación se produce principalmente de acuerdo con las especificaciones de las normas de la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales (ASTM, por las siglas en inglés de American Society for Testing Materials), en particular, conforme a las especificaciones de las normas ASTM A653, A755, A792, A875, A1046 y A1079. Las Solicitantes proporcionaron copia de estas normas, así como los catálogos de las empresas Baosteel Group y CSC, de China y Taiwán, respectivamente.

20. De acuerdo con la información señalada en el punto anterior, la Secretaría observó que Baosteel Group y CSC fabricaron aceros planos recubiertos bajo las especificaciones de las normas ASTM A653 y ASTM A792, entre otras normas internacionales, por ejemplo, las Normas Industriales de Japón (JIS, por las siglas en inglés de Japan Industrial Standards) y del Comité Europeo de Normalización (EN, por las siglas en francés de Norme Européenne).

Normas para fabricar aceros planos recubiertos	
Norma	**Descripción**
A653/A653M – 13	Hoja de acero, recubierta de zinc (Galvanizada) o aleación de zinc-hierro (Galvannealed) por inmersión en caliente.
A755/A755M	Especificaciones para la hoja de acero, con recubrimiento metálico por el proceso de inmersión en caliente y pre pintada por el proceso de recubrimiento de rollos para productos de construcción expuestos.
ASTM A792/A792M	Especificación para hoja de acero, recubierta de aleación zinc-aluminio (55%) por el proceso de inmersión en caliente.
ASTM A875/A875M	Especificación para hoja de acero, recubierta de aleación zinc-5% aluminio por el proceso de inmersión en caliente.
ASTM A1046/A1046M	Especificación para hoja de acero, recubierta de aleación zinc-aluminio-magnesio por el proceso de inmersión en caliente.
ASTM A1079	Especificación para hoja de acero, fase compleja (CP), doble fase (DP) y plasticidad por transformación inducida (TRIP), recubierta de zinc (Galvanizada) o aleación zinc-hierro recubierto (Galvannealed) por proceso de inmersión en caliente.

Fuente: Ternium y Tenigal.

6. Usos y funciones

21. Los aceros planos recubiertos se utilizan principalmente en la fabricación de vehículos automotores, línea blanca, equipo industrial y agrícola, así como envases. También se usa ampliamente en la construcción, por ejemplo, para techos, implementos ferreteros, estructuras metálicas, vallas protectoras o perfiles electrosoldados, entre otras aplicaciones. Los catálogos de las empresas productoras Baosteel Group y CSC constatan estos usos y aplicaciones de los aceros planos recubiertos.

D. Convocatoria y notificaciones

22. Mediante la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a las importadoras y exportadoras del producto objeto de investigación y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la presente investigación, para que comparecieran a presentar los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes.

23. La Secretaría notificó el inicio de la investigación antidumping a las Solicitantes, a las importadoras, exportadoras y/o productoras extranjeras de que tuvo conocimiento y a los gobiernos de China y Taiwán. Con la notificación les corrió traslado de la versión pública de la solicitud de inicio, de la respuesta a la prevención y sus respectivos anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que formularan su defensa.

E. Partes interesadas comparecientes

24. Las partes interesadas que comparecieron en tiempo y forma al presente procedimiento son las siguientes:

1. Solicitantes

Ternium México, S.A. de C.V.
Tenigal, S. de R.L. de C.V.
Av. Múnich No. 101
Col. Cuauhtémoc
C.P. 66452, San Nicolás de los Garza, Nuevo León

2. Importadoras

Acero Prime, S. de R.L. de C.V.
Guillermo González Camarena No.1200, piso 4
Col. Centro de Ciudad Santa Fe
C.P. 01210, Ciudad de México

Coilplus Mexicana, S.A. de C.V.
Av. Lambda No. 1450-12-B
Col. Parque Industrial Santa María
C.P. 25903, Ramos Arizpe, Coahuila

Ford Motor Company, S.A. de C.V.
Guillermo González Camarena No. 1500, piso 6
Col. Centro de Ciudad Santa Fe
C.P. 01210, Ciudad de México

JFE Shoji Steel de México, S.A. de C.V.
Paseo del Cucapah No. 10515
Fracc. El Lago
C.P. 22210, Tijuana, Baja California

National Material of México, S. de R.L. de C.V.
Río Duero No. 31
Col. Cuauhtémoc
C.P 06500, Ciudad de México

Papalotes Felizardo Elizondo Guajardo, S.A. de C.V.
Carretera Miguel Alemán Km. 23.5
C.P. 66600, Apodaca, Nuevo León

Pec de México, S.A. de C.V.
Guillermo González Camarena No. 1450, Int. 720
Col. Centro de Ciudad Santa Fe
C.P. 01210, Ciudad de México

Servilámina Summit Mexicana, S.A. de C.V.
Concepción Beistegui No. 103, Int. 5
Col. Del Valle
C.P. 03100, Ciudad de México

Steel Technologies de México, S.A. de C.V.
Av. Federalismo No. 204
Col. Industrial La Silla
C.P. 67199, Guadalupe, Nuevo León

Thyssenkrupp Materials de México, S.A. de C.V.
Av. de las Fuentes No. 145-PB
Col. Jardines del Pedregal
C.P. 01900, Ciudad de México

3. Exportadoras y/o productoras extranjeras

China Steel Corporation
Bosque de Cipreses Sur No. 51
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 11700, Ciudad de México

Baoshan Iron & Steel Co. Ltd.
Baosteel America, Inc.
Beijing Shougang Cold Rolling Co. Ltd.
China Iron and Steel Association
Oriental United Resources (Hong Kong) Co. Limited
Shougang Holding Trade (Hong Kong) Limited
Shougang Jingtang United Iron & Steel Co. Ltd.
Tangshan Iron & Steel Group Co. Ltd.
Martín Mendalde No. 1755-PB
Col. Del Valle
C.P. 03100, Ciudad de México

4. Gobierno

Oficina Económica y Cultural de Taiwán en México
Bosque de la Reforma No. 758
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 11700, Ciudad de México

F. Resolución Preliminar

25. El 29 de julio de 2016 la Secretaría publicó en el DOF la Resolución preliminar de la investigación antidumping (la "Resolución Preliminar"). Se determinó continuar con la investigación e imponer las siguientes cuotas compensatorias provisionales equivalentes a los márgenes de discriminación de precios calculados:

a. para las importaciones originarias de Taiwán: de 0.5630 dólares de los Estados Unidos ("dólares") por kilogramo para las importaciones provenientes de CSC y de las demás empresas exportadoras, y

b. para las importaciones originarias de China: de 0.4385 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Tangshan Iron & Steel Group Co. Ltd. ("Tangshan"); de 0.1926 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Baoshan Iron & Steel Co. Ltd. ("Baoshan"); de 0.3468 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Beijing Shougang Cold Rolling Co. Ltd. ("Beijing Shougang"); de 0.4188 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Shougang Jingtang United Iron & Steel Co. Ltd. ("Shougang Jingtang"), y de 0.4385 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de las demás empresas exportadoras.

26. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a las partes interesadas comparecientes para que presentaran los argumentos y las pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

27. La Secretaría notificó la Resolución Preliminar a las partes interesadas comparecientes y a los gobiernos de China y Taiwán.

G. Reuniones técnicas de información

28. Ternium, las importadoras Acero Prime, S. de R.L. de C.V. ("Acero Prime"), Servilámina Summit Mexicana, S.A. de C.V. ("Servilámina"), Steel Technologies de México, S.A. de C.V. ("Steel Technologies") y Thyssenkrupp Materials de México, S.A. de C.V. ("Thyssenkrupp"), así como las exportadoras y/o productoras extranjeras CSC, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Tangshan, Baosteel America, Inc., Shougang Holding Trade (Hong Kong) Limited y Oriental United Resources (Hong Kong) Co., Limited ("Baosteel", "Shougang Holding Trade", y "Oriental United Resources", respectivamente, o en conjunto con Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang y Tangshan, "las Exportadoras de China") y la China Iron and Steel Association (CISA), solicitaron reuniones técnicas de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para llegar a la determinación de la Resolución Preliminar. Las reuniones se realizaron del 8 al 12 de agosto de 2016. La Secretaría levantó los reportes de cada reunión, mismos que obran en el expediente administrativo, de conformidad con el artículo 85 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).

H. Argumentos y medios de prueba complementarios

1. Prórrogas

29. La Secretaría otorgó una prórroga de 10 días a las Solicitantes, a las importadoras Acero Prime, Servilámina y Steel Technologies, así como a las Exportadoras de China, CSC y CISA, para que presentaran argumentos y pruebas complementarias. El plazo venció el 9 de septiembre de 2016.

2. Solicitantes

30. El 9 de septiembre de 2016 Ternium y Tenigal manifestaron:

A. Ni las empresas importadoras, ni las exportadoras, ni los gobiernos de China y Taiwán, presentaron información que desvirtúe en sentido alguno los argumentos presentados por las Solicitantes, ni las determinaciones de la Secretaría sobre la existencia de la discriminación de precios y del daño o la amenaza de daño causada a la rama de producción nacional del producto objeto de investigación.

B. En la etapa preliminar de la presente investigación, tanto importadores como exportadores, argumentaron la necesidad de excluir de la cobertura de la misma, un número importante de productos, principalmente debido a una supuesta falta de capacidad o imposibilidad de producir por parte de las Solicitantes, argumentaciones que se apoyaron en evidencias parciales y fuera del periodo investigado e incluso fuera de contexto.

C. En el expediente administrativo existe evidencia de las inversiones y acciones de modernización productiva que emprendieron las Solicitantes, y que en la actualidad les permite estar en condiciones de producir en cantidades comerciales, con los recursos productivos y técnicos, y en los plazos acostumbrados en la industria, aquellos productos que señalan las contrapartes que no producen y que no pueden proveer.

D. Los exportadores e importadores, con el afán de confundir a la Secretaría, equiparan la ausencia de certificaciones con la falta de posibilidad de producir y abastecer, pasan por alto el hecho de que un producto no certificado por un fabricante automotriz determinado, resulta equivalente, en cuanto a posibilidades de producción, a otro que ya se fabrica y suministra al amparo de una certificación otorgada por otro fabricante, o que pudiese fabricarse y surtirse, si el proceso de certificación sólo atendiera aspectos de capacidad de producción y abasto.

E. Tal como se determinó en la Resolución Preliminar, los aceros planos recubiertos importados de China y de Taiwán y los de fabricación nacional son similares. Esta determinación se realizó en cumplimiento del marco legal aplicable, toda vez que en el expediente existen pruebas que confirman la similitud entre los productos objeto de investigación y los productos de fabricación nacional, incluyendo los productos electrogalvanizados (EG, por sus siglas en inglés de Electro Galvanized) y los galvanizados por inmersión en caliente (HDG, por sus siglas en inglés de Hot Dipped Galvanized).

F. Las Solicitantes coinciden con la Secretaría respecto a la improcedencia de excluir los aceros planos EG o aquellos destinados a la industria automotriz, por lo siguiente:

a. el proceso productivo no modifica las características esenciales del producto, en particular, la capa anticorrosiva metálica. Los aceros planos HDG resultan intercambiables con los EG, ya que tienen características, propiedades físicas y químicas, así como usos semejantes;

b. la información disponible muestra la intercambiabilidad de los aceros HDG con los aceros EG, incluso, la información de los exportadores muestra que la mayoría de las partes automotrices utilizan ambos tipos de productos y que el galvanizado tiene cada vez mayor aceptación (técnica y comercial), y

c. las innovaciones en el proceso HDG permiten controlar el espesor de la capa de zinc, lo cual se puede apreciar en las instalaciones de Tenigal.

G. El precio del fabricante no necesariamente es un precio ex fábrica, en el caso de las empresas exportadoras Tangshan y Baoshan, para establecer un precio de exportación, se utilizaron los precios de los productores, sin aplicar algún ajuste, en razón de lo siguiente:

a. la información en el expediente administrativo no permite establecer que las ventas de Tangshan y Baoshan a sus comercializadoras, hayan sido siempre ventas a nivel ex fábrica;

b. la información de Baoshan y Tangshan presenta contradicciones importantes que restan confiabilidad a sus bases de datos e involucran problemas serios de contabilidad o facturación;

c. el precio de transferencia entre las empresas chinas debe desestimarse, por lo que la Secretaría deberá calcular el precio de exportación ajustando el precio al consumidor final en territorio mexicano, con el objeto de llevarlo hacia atrás, hasta llegar al precio ex fábrica, y

d. los precios de exportación a pérdida (Tangshan), desacreditan el uso de los precios del productor en China, por lo que, la Secretaría al usar el precio del fabricante, aun en los casos en los que hubo reventas a pérdida, se está subestimando el monto del margen de la discriminación de precios.

H. Los ajustes a los precios de exportación deben proceder de referencias válidas y consistentes. En los casos de las empresas Beijing Shougang y Shougang Jingtang, la Secretaría aplicó algunos ajustes que pueden ser insuficientes, pues la Secretaría omitió realizar el ajuste por crédito, no obstante que, al consultar las fechas de pago y compararlas con la fecha de embarque de la mercancía, se observó que hay diferencias relacionadas con fecha de pago, venta y embarque.

I. En virtud de que ningún fabricante o exportador manifestó argumentos o pruebas en contrario, se deberá continuar considerando a China como una economía centralmente planificada para efecto del cálculo del valor normal. Asimismo, se debe confirmar la selección de Brasil como país sustituto de China.

J. Respecto a la información presentada por la empresa CSC, las Solicitantes manifiestan que:

a. CSC incumplió la carga probatoria en materia de valor normal, precio de exportación y costos, ya que no reportó las ventas de todos los productos similares al investigado, omitió el 94.34% de lo vendido en su mercado interno y no presentó suficiente información para acreditar la normalidad de sus operaciones en el mercado interno taiwanés, al no proporcionar información completa y correcta sobre sus costos;

b. en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría, CSC optó por no presentar la información respecto a todas las ventas de la mercancía similar y simplemente suplir el accionar de la Secretaría, realizando ella misma la comparación de códigos de producto y reportando únicamente aquellas ventas que estimaba oportunas;

c. dicha omisión afecta el desarrollo de la investigación, principalmente en cuanto al establecimiento del valor normal, ya que esta información no se presentó en la etapa inicial de la investigación, etapa que permite a la Secretaría y a las demás partes interesadas valorar y argumentar oportunamente sobre dicha información;

d. precluyó el derecho de CSC de subsanar o remediar sus omisiones y negativas, de admitir dicha información se estaría aceptando información nueva y, por lo tanto, las Solicitantes quedarían en estado de indefensión, y

e. procede mantener el margen de discriminación de precios determinado para Taiwán en el punto 188 de la Resolución Preliminar, calculado mediante el empleo de la mejor información disponible, ya que CSC, al entorpecer significativamente la investigación, legitimó la determinación de la Secretaría de resolver con base en la mejor información disponible, en este caso, la aportada por las Solicitantes, conforme a los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

K. La información que obra en el expediente administrativo permite concluir sobre bases fácticas y objetivas que, contrario a lo señalado por algunas de las contrapartes, los productos objeto de investigación compiten entre sí y también compiten con los productos de fabricación nacional, para efectos del análisis acumulativo de las importaciones.

L. Si bien la producción y ventas internas de la producción nacional incrementaron su participación en el mercado, ello fue a costa del deterioro del precio de venta nacional, a manera de contrarrestar el efecto nocivo de las importaciones desmedidas del producto investigado a precios lesivos, y lograr con ello no perder volúmenes de ventas.

M. La autoridad investigadora de los Estados Unidos determinó aplicar derechos antidumping definitivos a las importaciones de aceros revestidos de Taiwán y derechos antidumping y anti subsidios a las importaciones originarias de China. La autoridad no solamente detectó la existencia de márgenes de discriminación de precios en las importaciones taiwanesas, sino que ha determinado elevar el monto del margen encontrado de 3.77% a 10.34%. Es por ello que resulta fundada la probabilidad de que exista un desvío de comercio de las importaciones chinas y taiwanesas de aceros planos recubiertos, hacia un mercado abierto como el mexicano.

N. El 16 de agosto de 2016, la autoridad investigadora taiwanesa determinó preliminarmente que las importaciones chinas de aceros planos resistentes a la corrosión están ingresando a Taiwán con márgenes significativos de discriminación de precios y están causando un daño material a su producción nacional.

31. Ternium y Tenigal presentaron:

A. Datos técnicos del producto importado relativos a "familia", identidad del importador y demás información técnica, así como una comparación entre dichos elementos y los productos de las Solicitantes.

B. Compulsa de contratos de Baoshan y Tangshan contra la información de sus ventas a México durante el periodo investigado.

C. Diferencias entre las fechas de venta, de embarque y de pago de Beijing Shougang y Shougang Jingtang.

D. Extractos de la solicitud de la investigación antidumping presentada por Taiwán sobre las importaciones de aceros planos recubiertos de China y Corea del Sur.

E. Comunicación electrónica entre Ternium y un representante del área técnica de un cliente automotriz, del 8 de marzo de 2016.

F. Remedios comerciales en el mundo, vigentes y en proceso de investigación, sobre aceros planos recubiertos originarios de China y de Taiwán.

G. Las siguientes resoluciones o determinaciones:

a. adopción de derechos antidumping definitivos a las importaciones de aceros resistentes a la corrosión de Taiwán y derechos antidumping y anti subsidios a las importaciones de dicho producto originarias de China, emitida por el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional, publicada el 25 de julio de 2016 en el Registro Federal de los Estados Unidos;

b. preliminar de la investigación antidumping a las importaciones de aceros planos recubiertos o revestidos con zinc o aleaciones de zinc originarias de China y Corea, por parte del Ministerio de Finanzas de Taiwán, del 16 de agosto de 2016;

c. final de la investigación antidumping a las importaciones de bobinas de acero prepintadas, pintadas o recubiertas de pintura de color originarias de China y Vietnam, por parte del Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Malasia, del 19 de enero de 2016;

d. final de la investigación antidumping a las importaciones de rollos galvanizados pre-pintados originarias de China, por parte del Ministerio de Economía de Turquía, del 24 de junio de 2016;

e. final de la investigación anti elusión a las importaciones de aceros galvanizados con adición de boro originarias de China y Taiwán, por parte del Departamento de Industria, Innovación y Ciencia de Australia, del 17 de marzo de 2016;

f. de inicio de la investigación antidumping a las importaciones de rollos y hojas de acero galvanizado originarias de China, por parte de la Comisión Nacional de Aranceles de Pakistán, del 11 de agosto de 2015;

g. de inicio de la investigación antidumping a las importaciones de aceros planos recubiertos de pintura, prepintados de aleación o no aleación, originarias de China y la Unión Europea, por parte del Ministerio de Comercio e Industria de la India, del 29 de junio de 2016, y

h. de inicio de la investigación antidumping a las importaciones de productos de aceros galvanizados originarias de China y Corea del Sur, por parte del Ministerio de Comercio e Industria de la Vietnam, del 4 de marzo de 2016.

H. Artículo titulado "Informe especial: Taiwán fija las multas antidumping a la BGC y chapas gruesas", elaborado por la consultora Platts.

I. Las siguientes notificaciones a la OMC:

a. de salvaguardia definitiva a las chapas enrolladas o en secciones, laminadas en frío y planchas chapadas o revestidas, elaborado por el Comité de Salvaguardias, presentado por Marruecos, el 20 de mayo de 2015;

b. de nueva salvaguardia a las hojas y tiras de acero galvanizado prepintado, elaborado por el Comité de Salvaguardias, presentado por Vietnam, el 19 de julio de 2016, y

c. de nueva salvaguardia a los productos laminados planos de hierro o acero sin alear, elaborado por el Comité de Salvaguardias, presentado por el Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo, el 10 de junio de 2016.

J. Costos de servicio de maquila de las Solicitantes.

3. Importadoras

a. Acero Prime

32. El 9 de septiembre de 2016 Acero Prime manifestó:

A. La Secretaría concluyó que tanto el producto nacional como el importado tienen características físicas y químicas semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos análogos. Asimismo, concluyó que las Solicitantes cumplen con certificaciones de empresas del sector automotriz. Al respecto, el hecho de que las Solicitantes cumplan con ciertas normas internacionales y que cuenten con certificaciones de algunas empresas del sector automotriz, no significa que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional, puedan ser utilizados indistintamente en todas las autopartes, ni mucho menos que cada una de las empresas automotrices puedan aceptar dichas certificaciones.

B. El Informe del Grupo Especial de Trabajo sobre ajustes fiscales en frontera que estableció el enfoque fundamental para la interpretación en general de la expresión "productos similares" en las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (GATT, por sus siglas en inglés de General Agreement on Tariffs and Trade), señala que dicha expresión debe examinarse caso por caso y sugiere los siguientes criterios:

a. uso final de un producto en un mercado determinado;

b. gustos y hábitos del consumidor, que cambian de país a país, y

c. las propiedades, naturaleza y calidad de los productos.

C. Las certificaciones no son otorgadas por cuestiones comerciales como lo argumentan las Solicitantes, ya que se realizan pruebas de calidad y resistencia para que la certificación sea otorgada, lo cual implica un tiempo de certificación que no es automático.

D. Los aceros planos recubiertos importados por Acero Prime, para competir en la industria automotriz, cuentan con las certificaciones que cada una de las empresas otorga a sus proveedores y que son específicas para cada uno de los componentes del automóvil. Por lo anterior, para poder ser similares y competir, deben tener las mismas características físicas y composición química, mismo uso y función, entre otras cuestiones, no siendo el precio un factor determinante.

E. De confirmarse una cuota compensatoria definitiva, la industria automotriz nacional se verá seriamente afectada en su proveeduría debido a que tendrá que pagar dicha cuota que, en términos porcentuales, asciende a un 68% para el acero importado de Taiwán, lo cual resta competitividad de manera importante.

F. Ternium y Tenigal podrían iniciar un proceso de certificación para tratar de cumplir con los requerimientos de las empresas automotrices a las que suministra Acero Prime, sin embargo, para el momento en que se emita la Resolución final, no será posible que tengan dicha certificación, aunado a que los procesos productivos de aceros planos recubiertos de las Solicitantes, carecen de la tecnología necesaria para producir el tipo de acero que los usuarios finales requieren y no tienen la capacidad de satisfacer la demanda de todas y cada una de las armadoras establecidas en México.

G. La capacidad de proveeduría no es un elemento secundario a tomar en cuenta por parte de la industria automotriz, ya que, aquella empresa proveedora que esté certificada, debe también obligarse a contar con una capacidad de inventario suficiente para poder proveerle por un periodo determinado. Esto es fundamental para las armadoras, ya que, por cuestiones de seguridad, calidad y costo, no pueden remplazar un producto por otro en una producción en serie, es decir, no pueden construir la mitad de una producción vehicular con un acero y la otra mitad con uno diverso.

H. A pesar de que la Secretaría afirmó que ha revisado todos los factores que la legislación señala para determinar amenaza de daño, de acuerdo al Panel "México-Investigación Antidumping sobre el Jarabe de Maíz con Alta concentración de Fructosa (JMAF) originaria de los Estados Unidos", dicho examen no constituye una base suficiente para la determinación definitiva y debe realizarse un análisis del impacto en las importaciones, por lo que concluyó que en una determinación de la existencia de una amenaza de daño importante, es necesario que se analice la consiguiente repercusión de las importaciones.

I. En el Informe del Grupo Especial, "Comunidades Europeas-Derechos antidumping sobre los accesorios de tubería de fundición maleable procedentes de Brasil", se examinó la naturaleza y el alcance del requisito para la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones, el cual debe hacerse a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional similar, por lo que la Secretaría debe tomar en cuenta que la capacidad exportadora y volúmenes reales exportados de Taiwán, representan un porcentaje considerablemente insignificante, además, de mostrar un claro decrecimiento y, por lo tanto, no realizar la acumulación respecto al rubro de capacidad exportadora de Taiwán.

J. La proyección de un incremento esperado en las importaciones investigadas en un 49% está sobreestimada, en especial, debido a que las importaciones de Taiwán observaron una tendencia decreciente. Acero Prime considera que una base adecuada para estimar las importaciones, es el promedio de las importaciones en el periodo analizado, el cual es de 21.7% de incremento anual o en su caso, deberá explicarse más claramente, cómo se llegó a estimar el posible aumento de las importaciones en 49%.

K. La producción nacional aumentó su participación en el Consumo Nacional Aparente (CNA) en 2 puntos porcentuales en el periodo investigado, las Solicitantes mencionan que dicha situación se debió a que tuvieron que reducir sus precios para poder competir. Al respecto, como quedó establecido en los puntos 288 y 289 de la Resolución Preliminar, la tendencia de los precios, tanto nacionales como de importación, se debe principalmente, a la caída en los precios internacionales del acero durante el periodo investigado, situación que no debe ser atribuida al ingreso de las importaciones investigadas. Por lo tanto, no se puede alegar un posible daño o amenaza de daño a la producción nacional, cuando las ventas al mercado interno aumentaron su participación en el consumo interno en 4 puntos porcentuales durante el periodo investigado, contra el aumento de sólo 2 puntos porcentuales de las importaciones investigadas.

L. No puede argumentarse una contención de precios como resultado de las importaciones investigadas, ya que:

a. solamente se observó una supuesta subvaloración del precio de las importaciones investigadas en comparación con el precio de las Solicitantes;

b. no se explica cuál es el parámetro considerado por la Secretaría para llamar “significativa” a la subvaloración supuestamente presentada en las importaciones investigadas;

c. la Secretaría encontró inconsistencias respecto a la contención de precios alegada por las Solicitantes y señaló que la caída de precios nacionales es un reflejo del comportamiento de los precios internacionales y no de las importaciones investigadas, y

d. la disminución de los precios nacionales se debe evaluar a la luz del comportamiento de los precios internacionales del acero, dicho comportamiento es natural como resultado del entorno internacional y no está relacionado con la existencia de una práctica desleal para el caso de Taiwán.

M. De acuerdo con lo señalado en los puntos 326 a 328 de la Resolución Preliminar, la producción para venta creció 13%, tanto en el periodo analizado como en el investigado; las ventas al mercado interno crecieron 43% en el periodo analizado y 31% en el periodo investigado, y la Producción Nacional Orientada al Mercado Interno (PNOMI) creció 31% en el periodo analizado y 25% en el investigado. Por lo anterior, no se explica cómo es que se determina la existencia de amenaza de daño, si dos de los principales indicadores para determinarla, como lo son las ventas internas y la PNOMI, mostraron un significativo incremento y, en consecuencia, no se observa afectación alguna como resultado de las importaciones investigadas.

N. No se observa que el inicio de operaciones de Tenigal se encuentre afectado por el acceso de importaciones en el mercado mexicano, por lo que resulta injustificado el daño o amenaza de daño alegados por la rama de producción nacional. Incluso, su ingreso generó un incremento en la capacidad instalada, empleo y salarios. Asimismo, este desempeño incrementó la productividad en 8% durante el periodo analizado.

O. Después del análisis de razones financieras, las Solicitantes mostraron solvencia financiera adecuada a pesar de las pérdidas de operación registradas, las cuales se explican por los problemas de costos de producción. Por lo anterior, es importante señalar que la producción nacional no logró demostrar el nexo causal entre las importaciones y el impacto en los indicadores de operación de las empresas Solicitantes. Al respecto, Acero Prime insiste en que ninguna de estas consecuencias fue ocasionada por sus importaciones, sino por la ineficiente operación y administración de la propia producción nacional.

P. Resulta improcedente la existencia de amenaza de daño en virtud de que, de los 16 factores para determinar la existencia de daño que se mencionan en el artículo 3.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"), sólo se observa que en 4 de ellos hay un probable deterioro como son: los factores que afectan a los precios internos, los beneficios, flujo de caja y quizá el crecimiento. Aun así, dichos factores son cuestionables, en especial por el efecto que tienen los precios internacionales sobre los precios internos y los precios de importación.

Q. Suponiendo sin conceder, que tanto la industria de China como la de Taiwán, tienen un considerable potencial exportador, no puede relacionarse con el posible desvío de las importaciones a México, sólo por el hecho de que en los Estados Unidos se investigan a dichos países en procedimientos antidumping, asimismo, no puede inferirse que el destino de las importaciones será México, debido a que los sectores que atienden las importaciones en los Estados Unidos no son los mismos que en México, y no tienen especificaciones similares ni normas de calidad que los sectores destinados en México. Adicionalmente, el tamaño del mercado estadounidense y mexicano tampoco son comparables, pues aun cuando exista el potencial exportador, no todo puede ser absorbido por la demanda interna.

R. El análisis que realiza la Secretaría sobre la capacidad exportadora de Taiwán, lo realiza de manera acumulada con China como si se tratara de elementos que son susceptibles de ser acumulados, cuando no existe disposición legal alguna que así lo ordene. El análisis de la capacidad libremente disponible de los exportadores debe ser abordado de manera individual y no acumulativa, puesto que, al hacerlo de esa manera, magnifica el posible efecto que China tiene como potencial exportador al ser el principal productor y exportador mundial de acero. En este sentido, Taiwán tiene una capacidad productiva mucho más limitada que China y no debe considerarse como un país con un gran potencial exportador como el de China.

b. Coilplus Mexicana, S.A. de C.V.

33. El 26 de agosto de 2016 Coilplus Mexicana, S.A. de C.V. ("Coilplus") manifestó:

A. Coilplus está vinculada con la empresa Nicometal Mexicana, S.A. de C.V., sin embargo, en ningún momento declaró que dicha empresa efectuó importaciones de la mercancía investigada.

B. Contrario a lo manifestado por las Solicitantes en su réplica, Coilplus presentó las dos normas automotrices con su debida traducción al español.

c. Ford Motor Company, S.A. de C.V.

34. El 25 de agosto de 2016 Ford Motor Company, S.A. de C.V. ("Ford") manifestó:

A. Debe excluirse el acero automotriz de la investigación, en virtud de que una cuota compensatoria sobre dicho acero, llevaría a Ford a un incremento en sus costos de producción debido a las adecuaciones necesarias en su proceso productivo, con un proveedor que no puede surtir la mercancía con las características que necesita.

B. Las Solicitantes no producen el acero que requiere Ford para la producción de vehículos automotrices en el país, es así que los criterios para ser proveedor de Ford, van mucho más allá que acreditar la capacidad de producción de cierta parte o insumo, ya que cada proveedor debe demostrar y mantener su capacidad de cumplimiento con todos los requerimientos durante la duración del programa de producción del vehículo.

C. Contrario a lo que sostienen las Solicitantes, conforme al punto 135 de la Resolución Preliminar, las certificaciones no dependen de factores comerciales vinculados estrechamente a los precios, sino de otros elementos. En este sentido, cambiar de proveedores en un punto intermedio del proceso de producción del vehículo, no solamente es caro, sino que consume una cantidad importante de trabajo y tiempo, por lo que ese tipo de cambios amenazan con interrumpir el proceso productivo.

D. De confirmarse la cuota compensatoria preliminar, se estaría dejando a Ford en condiciones de negocio sumamente complejas al cerrarle el acceso a proveedores confiables, de tal manera que Ford, ha acudido constantemente a la producción nacional para surtir sus necesidades de acero, siempre y cuando produzcan lo necesario con las características adecuadas. En conclusión, la cuota compensatoria repercutirá negativamente en el proceso productivo dejando a Ford sin opciones viables de compra en el mercado nacional.

E. La Secretaría, determinó preliminarmente que no es procedente excluir de la cobertura del producto investigado a los aceros planos recubiertos fabricados por electrogalvanizado, ni a aquellos destinados al sector automotriz, debido a que existen productos similares de fabricación nacional. Al respecto, Ford insiste que se debe hacer un análisis adecuado, a la luz de las pruebas que obran en el expediente sobre la exclusión de aceros automotrices, los cuales no son idénticos ni similares a los que produce la rama de producción nacional y, por lo tanto, deben ser excluidos de la investigación.

F. En el informe del Grupo de Trabajo sobre los "Ajustes fiscales en frontera" se analiza el concepto de similitud, análisis que ha sido seguido y desarrollado ulteriormente por varios grupos especiales y por el Órgano de Apelación de la OMC. Este enfoque consiste en aplicar cuatro criterios generales para analizar la similitud: i) las propiedades, naturaleza y calidad de los productos; ii) los usos finales de los productos; iii) los gustos y hábitos del consumidor (percepciones y comportamiento del consumidor) con respecto a los productos, y iv) la clasificación arancelaria de los productos.

G. Estos criterios proporcionan un marco para analizar la similitud de productos determinados, caso por caso. Estos criterios son meros instrumentos para facilitar la tarea de clasificar y examinar los elementos de prueba pertinentes. Sin embargo, no hace desaparecer el deber o la necesidad de examinar en cada caso todos los elementos de prueba pertinentes.

H. La innovación tecnológica y de calidad de los productos se atiende de mejor manera por una industria de vanguardia y competitiva, no una protegida contra la libre competencia internacional.

I. No es sostenible alegar que las importaciones de Ford causaron daño a la rama de producción nacional, ya que las Solicitantes no cumplían con las especificaciones de calidad necesarias para adquirir el producto por parte de Ford.

J. La supuesta pérdida de mercado de las Solicitantes, se debió en todo caso, a causas imputables a las mismas más que a una vulnerabilidad ante las importaciones investigadas.

35. Ford presentó:

A. Listado de precios de aceros galvanizados elaborados por Ternium.

B. Lista de compras nacionales como internacionales realizadas por Ford, en la que se indica el tipo de acero que Ternium no puede surtir.

d. Servilámina

36. El 26 y 30 de agosto de 2016 Servilámina manifestó:

A. Uno de los principales colaboradores comerciales de Servilámina a nivel internacional e inclusive global, es la empresa Mazda Motor Manufacturing de México, S.A. de C.V. (“Mazda”), la cual en todo momento se ha visto interesada en la presente investigación e inclusive ha trabajado para que se pueda demostrar la inexistencia del daño a la producción y economía nacional.

B. Se debe excluir el acero automotriz de la presente investigación debido a que las características fisicoquímicas del mismo lo hacen distinto y diferenciado del acero analizado en general.

C. Los productores nacionales no cumplen con las aprobaciones o no son proveedores certificados, por lo tanto, Servilámina no podría comprarles sus productos, ya que Mazda requiere de proveedores certificados y autorizados, y esto retrasaría la propia producción y armado en la industria automotriz, hasta en tanto los proveedores mexicanos cuenten con la certificación con la que cuentan los proveedores extranjeros.

D. Seguir importando material con una cuota compensatoria provisional afectaría al consumidor final, puesto que no habría posibilidad de comprarlo en territorio nacional sin dicha cuota compensatoria. La afectación se ve reflejada en el material usado en las 41 partes por 3 de los modelos de autos de Mazda.

E. El cumplimiento y obtención de las certificaciones del sector automotriz otorgan un estatus comercial especial al producto objeto de investigación, es decir, los aceros planos recubiertos que no cuentan con las certificaciones respectivas, no son comercialmente intercambiables con aquellos que sí las tienen.

F. La producción nacional no puede cubrir la demanda de aquellos aceros que requieren el cumplimiento de las certificaciones por el sector automotriz, ya que aun y cuando los elementos y componentes químicos sean similares a los aceros certificados, no hay certeza por parte de la industria automotriz de que los molinos de producción cumplen con los requisitos técnicos, de calidad y de seguridad necesarios. A la fecha, las Solicitantes no han podido obtener las demás certificaciones requeridas en el mercado nacional.

37. Servilámina presentó una carta que le dirige el CEO de Mazda, del 24 de agosto de 2016.

e. Steel Technologies

38. El 2, 9 y 12 de septiembre de 2016 Steel Technologies manifestó:

A. A lo largo del presente procedimiento, Steel Technologies presentó una diversidad de pruebas tendientes a demostrar que los aceros galvanizados mediante el proceso electrolítico, difieren respecto a los aceros galvanizados en caliente (tanto en características, composición e incluso uso). Sin embargo, no obstante, la existencia de dichas pruebas, las mismas no fueron valoradas ni consideradas para efectos de emitir la Resolución Preliminar; ni para efectos de establecer la cuota compensatoria respectiva, careciendo así dicha resolución de una debida fundamentación y motivación.

B. Dentro del expediente existen meramente documentales privadas, emitidas por los propios Solicitantes o con información de terceros, las cuales carecen de valor probatorio. Por lo tanto, son objetadas por Steel Technologies en relación a la información que contienen, puesto que dentro de ellas no existe referencia alguna de los usos, funciones y composición de los aceros EG importados destinados al sector automotriz.

C. No existen elementos probatorios que demuestren que los aceros EG importados para uso y función en las partes internas de los vehículos, puedan ser intercambiados por los aceros HDG.

D. Steel Technologies ofreció pruebas técnicas, consistentes en normas respaldadas por instituciones internacionales reconocidas por la industria y en la investigación. En cambio, las Solicitantes fueron omisas en aportar información respecto a la existencia de normas técnicas internacionales aplicables al acero EG.

E. La información de las Solicitantes no demuestra que exista una similitud, ni en cuanto a usos, funciones o composición química, entre los aceros HDG y los EG. Por tanto, la Secretaría no podrá encontrar documental alguna, emitida o validada por un técnico especialista, que demuestre mediante pruebas de laboratorio, periciales químicas, adhesión a normas técnicas internacionales u cualquier otro proceso de comprobación, que los aceros EG para uso de armado de vehículos (partes internas del vehículo) son similares a los aceros HDG y que estos últimos pueden intercambiarse con los primeros.

F. Steel Technologies niega lisa y llanamente haber realizado una confesión expresa, en el sentido de reconocer que las mercancías que importa son similares a las nacionales. Por el contrario, lo que se manifestó en su momento, fue que, si bien es cierto pueden ser similares, no son intercambiables, en virtud de que se encuentran dirigidas a diferentes mercados.

G. A diferencia de la mercancía originaria de China, la de Taiwán (país que se caracteriza por abastecer al sector automotriz) cuenta con certificados de los fabricantes de equipo original (OEM, por sus siglas en inglés de Original Equipment Manufacturers), mientras que los chinos, al ser de inferior calidad, pueden ser intercambiables en diferentes sectores, tales como el automotriz, aparatos electrónicos, entre otros.

H. La Secretaría debe reconsiderar la imposición de cuotas compensatorias a los aceros planos EG, pues las Solicitantes admitieron que dichos aceros se producen cada vez menos y que, por ende, no les afecta su importación.

I. La Secretaría considera similares los productos HDG a los EG, por simple el hecho de que se fabrican con los mismos insumos, su proceso de fabricación es similar y que atienden los mismos mercados y consumidores. Sin embargo, el hecho de que utilicen algunos insumos comunes, que se utilicen procesos supuestamente parecidos y que se destinen a un mismo mercado, no muestran que un producto sea intercambiable con otro. Lo único que se pudiera demostrar, es que los productos son comprados por personas que utilizan acero, más no las razones y el uso que éstos le dan al mismo.

J. Los aceros EG no presentan las mismas características que los demás aceros investigados, toda vez que éstos son diferentes desde el proceso de producción. El proceso de producción electrolítico es completamente distinto al de inmersión en caliente y requiere de precisiones técnicas para su aplicación, además, de que mediante el mismo únicamente se crea una ligera capa superficial sobre el acero, no llegando a fusionarse metalúrgicamente con el acero, tal como sucede con el galvanizado en caliente.

K. Steel Technologies no importa mercancía considerada como similar (conforme al artículo 37 del RLCE) a la que producen las Solicitantes, toda vez que tiene distintos usos, por lo que no se consideran ni idénticas ni similares, en consecuencia, no procede aplicarles las cuotas compensatorias.

L. Las Solicitantes no cuentan con el interés jurídico para iniciar un procedimiento antidumping, conforme al artículo 50 de la Ley de Comercio Exterior (LCE), toda vez que no producen mercancía similar ni idéntica a la importada por Steel Technologies, por lo cual no tienen afectación en el caso que nos ocupa y, por ende, la Secretaría no debe imponer cuotas compensatorias y excluir a los aceros EG, puesto que dichos aceros no se producen en el país.

M. Las Solicitantes adquieren lámina rolada de Japón, sin someterla posteriormente a un procesamiento mayor, en perjuicio del mercado nacional, lo que deriva en una contradicción respecto a sus argumentos relativos a que debe protegerse el mercado nacional. En efecto, si las Solicitantes se preocuparan en realidad por el mercado nacional, adquirirían dichas láminas de proveedores dentro del país.

N. No procede la imposición de cuotas compensatorias a la lámina galvanizada por inmersión para uso automotriz, toda vez que las Solicitantes expresamente señalan que no cuentan con las certificaciones necesarias para surtir a dicha industria, lo que deriva en que Steel Technologies tenga que buscar otras opciones para surtir los insumos y cumplir con los estándares establecidos por la industria automotriz.

O. Es ilegal la cuota compensatoria provisional, toda vez que deriva en una práctica monopólica relativa, violentando lo establecido por la Ley Federal de Competencia Económica.

39. Steel Technologies presentó las características de la chapa de acero electrocincada, obtenidas de la página de Internet www.terniumsiderar.com.

f. Thyssenkrupp

40. El 26 de agosto de 2016 Thyssenkrupp manifestó:

A. La falta de un recubrimiento uniforme, así como de espesores controlados, aunado a la imposibilidad de realizar el proceso pre-fosfato, compromete la intercambiabilidad y la calidad de ambos productos, especialmente para la industria automotriz, pues dentro de ella existen diversas piezas que requieren ser fabricadas con aceros planos EG, por lo que para mantener la calidad de la pieza no tendrían que intercambiarse.

B. Los aceros planos EG y los HDG no pueden ser intercambiables en la industria automotriz sin socavar la calidad de la pieza, por lo que ciertos fabricantes de automóviles requieren obligatoriamente, para ciertas autopartes, únicamente aceros planos galvanizados fabricados por electrogalvanizado, siendo imposible el intercambio de dicho acero por uno fabricado mediante el proceso de inmersión en caliente, sin afectar la calidad.

C. En la industria automotriz existen diversas piezas (autopartes) que requieren necesariamente ser fabricadas con aceros planos galvanizados fabricados por electrogalvanizado, por lo que las certificaciones obtenidas por las Solicitantes, aunque, suponiendo sin conceder, pudieran ser pertinentes en algunos casos, para dichas autopartes no serían aplicables.

D. Aun con las innovaciones conocidas del proceso de inmersión en caliente, el espesor de la capa de zinc no es totalmente controlable, por lo que no se puede garantizar la uniformidad del recubrimiento.

E. La Secretaría, en contravención a lo establecido por el Anexo II del Acuerdo Antidumping, no consideró o desestimó diversa información relativa a las diferencias entre los aceros EG y los aceros HDG, la cual, de haber sido considerada o valorada adecuadamente, permitiría a la Secretaría excluir de la cobertura del producto investigado a los aceros planos recubiertos fabricados por electrogalvanizado destinados al sector automotriz.

41. Thyssenkrupp presentó:

A. Documento titulado “Acero con recubrimiento de zinc”, con información de los procesos de electrogalvanizado y de galvanizado por inmersión en caliente, así como las características y ventajas de los recubrimientos electrogalvanizados, elaborado por Thyssenkrupp, el 10 de agosto de 2016.

B. Dos muestras físicas de acero recubierto por ambos procesos (electrogalvanizados y galvanizados por inmersión en caliente).

C. Hojas de autorización de una empresa armadora de automóviles, con las especificaciones técnicas que requiere de los aceros planos recubiertos para la fabricación de autopartes.

4. Exportadoras y/o productoras extranjeras

a. CISA y las Exportadoras de China

42. El 2 y 9 de septiembre de 2016 CISA y las Exportadoras de China manifestaron:

A. La Secretaría obstaculizó el derecho de defensa de CISA y las Exportadoras de China, al negarles en dos ocasiones el acceso a la información confidencial de la investigación, sin llevar a cabo una evaluación de la “justificación suficiente”, incumpliendo así con lo dispuesto en el artículo 6.5 del Acuerdo Antidumping.

B. En el transcurso de la presente investigación, las Solicitantes han tenido cinco oportunidades procesales para presentar argumentos y pruebas, mientras que CISA y las Exportadoras de China únicamente dos, por lo anterior, y al no haber contado con las mismas oportunidades para presentar argumentos y pruebas, se trasgreden los artículos 6.1 y 6.2 del Acuerdo Antidumping.

C. En el escrito de réplicas de las Solicitantes (del 16 de marzo de 2016), se incluyeron pruebas. Lo cual resulta contrario al artículo 164 del RLCE, pues si bien dicho artículo establece que se dará oportunidad a las Solicitantes para que, dentro de los 8 días siguientes a la presentación de los formularios oficiales de sus contrapartes, presenten sus contra argumentaciones o réplicas, también lo es que no otorga la posibilidad de presentar pruebas o información adicional a los ya presentados en la solicitud de inicio y prevención. Por tanto, al no ser ofrecidas en el momento procesal oportuno, no debieron haber sido consideradas para la Resolución Preliminar.

D. La Secretaría no realizó requerimientos de información a los usuarios industriales del producto objeto de investigación, en particular, a las empresas de la industria automotriz OEM, con el fin de obtener la información que no se encuentra a su disposición. En virtud de que dichos requerimientos son necesarios para una adecuada defensa, se considera que, sin éstos, CISA y las Exportadoras de China no han gozado de una oportunidad plena para defender sus intereses en contravención del Artículo 6.2 del Acuerdo Antidumping.

E. CISA y las Exportadoras de China no fueron notificadas sobre la visita de reconocimiento, a la que hacen referencia los puntos 80 y 81 de la Resolución Preliminar, ni les fue informada la posibilidad de asistir a dicha diligencia, contrario a lo dispuesto por el artículo 162 del Código Federal de Procedimientos Civiles (CFPC). Asimismo, señalaron que en la visita de reconocimiento no se recolectó información de carácter confidencial.

F. Las Solicitantes no producen lámina galvanizada que pueda considerarse como originaria de México, pues Ternium importa la totalidad de su materia prima para aplicaciones automotrices, básicamente lámina rolada en caliente, de su socio Nippon Sumitomo Steel Corporation (originaria de Japón). La propia empresa reconoció en su respuesta al formulario oficial que la materia prima para fabricar lámina galvanizada es lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío (lámina cruda). Luego entonces, Ternium se limita al proceso de laminación en frío y galvanización. Por tanto, no se puede considerar este proceso como suficiente para considerar que existe una transformación sustancial que confiera origen.

G. Lo anterior, también ocurre con la empresa Posco México, S.A. de C.V. (“Posco”), donde el origen de la materia prima es coreana, y sucederá próximamente con la coinversión Nucor Corporation-JFE Steel, donde los insumos vendrán de los Estados Unidos y del Japón.

H. Mientras la industria automotriz mexicana crece y requiere lámina galvanizada en cantidades comerciales y de calidad estable, las Solicitantes dedican sus esfuerzos a frenar a sus competidores locales y externos para proteger su producción, que ni siquiera logra tener una transformación sustancial como para considerarla originaria de México.

I. Los aceros planos recubiertos introducidos al régimen aduanero de “depósito fiscal” se encuentran fuera de la cobertura de la presente investigación y no les son aplicables las cuotas compensatorias provisionales. Lo anterior, en razón de lo siguiente:

- **a.** Ternium y Tenigal solicitaron el inicio de una investigación sobre las importaciones de aceros planos recubiertos, incluidas las definitivas y temporales, así como las que ingresan al amparo de la Regla Octava, por lo que, de la solicitud no se desprende que se haya pedido se incorporen al estudio de la investigación aquellos aceros planos recubiertos que se introducen al régimen aduanero de depósito fiscal;
- **b.** el punto 413 de la Resolución Preliminar señala que las cuotas compensatorias provisionales se impusieron únicamente a los aceros planos recubiertos de China y Taiwán, que se introduzcan al régimen de importación definitiva y el régimen temporal de importación, así como aquellas mercancías que ingresan al amparo de la Regla Octava, y
- **c.** es evidente que la cuota compensatoria provisional no es aplicable a aquellas mercancías investigadas que ingresen al territorio mexicano bajo el régimen de depósito fiscal, o depósito fiscal automotriz, toda vez que las mercancías que ingresan a dicho régimen aduanero no constituyen un régimen aduanero definitivo o temporal de importación.

J. No existe una lógica racional o económica de, por un lado, excluir las mercancías que ingresen al depósito fiscal y, por otro, incluir aquellas que ingresen bajo el régimen temporal de importación.

K. Si las aplicaciones industriales del acero recubierto tienen marcadas diferencias entre un sector (automotriz) y el resto (línea blanca, equipo industrial, tubería, envases, construcción, comercial), la Secretaría debe actuar con especial prudencia para efectos de determinar si la lámina galvanizada para aplicaciones automotrices es absolutamente intercambiable con cualquier lámina galvanizada investigada o de fabricación nacional. Es incorrecto afirmar que la lámina galvanizada (EG o HDG) importada de aplicación automotriz resulta intercambiable y se destina a los mismos sectores consumidores de línea blanca, construcción, envases, etc. a los que se dirigen las Solicitantes.

L. No importa el hecho de que una OEM (Ford), ocho importadoras y exportadoras comparecientes, hayan señalado que las Solicitantes no están capacitadas para proveer todas las necesidades de la industria automotriz, por lo que procede la exclusión de los aceros EG. No obstante lo anterior, la Secretaría se conforma con el hecho que las Solicitantes tengan certificaciones automotrices y que, tanto el producto objeto de investigación como el de fabricación nacional, se utilizan como insumos para fabricar vehículos automotores y para otros usos, sin detenerse a escuchar la opinión del resto de las OEM y de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. (AMIA).

M. La Secretaría no realizó un análisis de intercambiabilidad comercial por precio, entre la lámina galvanizada destinada a usos automotrices y para otros usos. Asimismo, no examinó si aquellos importadores-proveedores del sector automotriz que adquirieron material importado como de producción nacional, lo destinaron para satisfacer las mismas partes automotrices.

N. La Secretaría deberá revisar su determinación preliminar y excluir de la investigación aquellos aceros recubiertos donde las Solicitantes no tienen certificación automotriz o no hayan logrado un suministro comercial y estable para las partes para las que estén certificadas.

O. La presente investigación tiene una cobertura excesiva, comprendiendo un universo enorme de productos importados, donde no solamente la Secretaría no logra confirmar si existe producción nacional de mercancía similar en todas las categorías de producto, sino que descansa en una sola referencia de precio en el país sustituto. Por tanto, se debe concluir la investigación sin imponer cuotas compensatorias para todos aquellos aceros planos recubiertos que están fuera de las dimensiones y grado reportados en la publicación de la consultora Platts en Brasil (única referencia de valor normal) y que representan más del 40% del volumen exportado a México por CISA y las Exportadoras de China.

P. Desde la etapa preliminar se opusieron a que Brasil sea considerado como país sustituto, incluso Baoshan propuso a Taiwán como país sustituto, con base en la información de ventas internas que presentara CSC, que es mucho más completa que la de las Solicitantes. Sin embargo, la Secretaría reiteró que, con base en la información presentada por las Solicitantes, Brasil es el país sustituto de China para efectos del valor normal. Por tanto, en lo concerniente a las referencias de precios en Brasil para calcular el valor normal, la carga de la prueba recae en las Solicitantes, en cambio, a CISA y las Exportadoras de China les compete hacer notar las insuficiencias y deficiencias de dicha información y la Secretaría la obligación de cerciorarse que se cumpla a cabalidad con la legislación, respecto de la suficiencia y comparabilidad de la información de valor normal.

Q. En el punto 409 de la Resolución Preliminar, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes que sustentan de manera preliminar que, durante el periodo investigado, las importaciones investigadas se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron una amenaza de daño a la rama de producción nacional. Sin embargo, se considera que no existen elementos que sustenten que la amenaza de daño a la que arriba la Secretaría haya existido en el periodo investigado.

R. La Secretaría argumenta que el crecimiento de las importaciones totales se explica en gran medida por el desempeño de las importaciones investigadas, sin embargo, el crecimiento de las importaciones investigadas no le quitó mercado a la rama de producción nacional, sino que le quitó mercado a las importaciones de otros orígenes. Por lo que no hay elementos para suponer que en el futuro inmediato las importaciones investigadas aumenten considerablemente, pues éstas no han desplazado a las ventas de la rama de producción nacional, por el contrario, en el periodo analizado la participación de la rama de producción nacional en el mercado nacional fue la que más creció, situación que fue ignorada por la Secretaría.

S. Las Solicitantes basan fuertemente su alegato de amenaza de daño en el crecimiento esperado de las importaciones investigadas, estimaron que estas aumentarían 49% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016. Por tanto, CISA y las Exportadoras Chinas se pueden comprometer a exportar lámina galvanizada a México en volúmenes muy inferiores a los proyectados, y con esto se destruiría la supuesta amenaza de daño.

T. La caída en los precios de las importaciones investigadas y no investigadas, que se señala en el punto 288 de la Resolución Preliminar, no es atribuible a supuestas prácticas de discriminación de precios, sino que obedece a la tendencia observada en los precios de productos de acero en el mercado internacional.

U. La Secretaría sostiene que CISA y las Exportadoras de China realizaron una incorrecta interpretación del artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping, sin embargo, se destaca la falta de objetividad de los análisis de la Secretaría por lo siguiente:

a. no puede atribuirse la afectación de los precios nacionales a las importaciones investigadas sólo porque tienen mayores márgenes de subvaloración. No es posible explicar una amenaza de daño con una subvaloración de 17% cuando el precio nacional solamente disminuyó 2%;

b. se señaló que, en el periodo investigado, el precio de importación de las importaciones de otros orígenes, también registraron subvaloración, a lo cual la Secretaría respondió que dicha subvaloración no fue significativa (1%) como para afectar los precios nacionales. Sin embargo, si una subvaloración de 1% no afecta los precios nacionales, cómo puede entonces explicarse que una disminución del 2% en el precio nacional pueda ser considerada como significativa y la causa de la amenaza de daño, y

c. no resulta clara la contención de precios que alegan las Solicitantes porque, por un lado, hubo un supuesto e insignificante incremento marginal del costo unitario de fabricación (0.4%) y, por el otro lado, una disminución del 2% del precio nacional en ese periodo.

V. De conformidad con el artículo 3.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría debe tener especial cuidado en su examinación y decisión de imponer cuotas compensatorias definitivas por amenaza de daño. La obligación de examinar y decidir imponer medidas antidumping con "especial cuidado" implica que la autoridad debe, de manera imparcial, identificar meticulosamente los hechos pertinentes, investigándolos con mayor fervor o profundidad y evaluándolos, pues solamente así se logra una determinación objetiva de amenaza de daño.

W. De acuerdo con los artículos 3.7 y 3.8 del Acuerdo Antidumping, en relación con el artículo 3.1 del mismo acuerdo, la Secretaría tiene la obligación de investigar y allegarse de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del primer periodo proyectado (mayo de 2015-abril de 2016), así como evaluarlos de manera imparcial, antes de emitir la resolución final, esto en razón de que su determinación de amenaza de daño debe estar basada en hechos ya producidos, susceptibles de recolectarse y de ser evaluados.

X. Tenigal (la coinversión entre Ternium y Nippon Steel) ha anunciado la expansión de su capacidad de producción a través de la construcción de una segunda planta de acero galvanizado, alcanzando así las 830,000 toneladas. El anunciar esta inversión, demuestra que no existe la amenaza de daño alegada, porque el escenario que presenta afectación se encuentra artificialmente maquinado y lejano a la realidad.

Y. Si pese a las importaciones investigadas, se siguen anunciando inversiones de lámina galvanizada para la industria automotriz, seguramente es porque el mercado y la industria automotriz requieren de más producto. Ello sólo confirma el desabasto de producto nacional ante el crecimiento de la industria automotriz.

Z. La obligación legal de la Secretaría no es si tales otros factores constituyen un daño material o amenaza de daño en el sentido del Acuerdo Antidumping, sino si tales otros factores tienen algún efecto perjudicial sobre la rama de producción nacional. La obligación legal de la Secretaría debajo del artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping, es que se identifiquen tales otros factores y la cuantía de los efectos perjudiciales, distinguiéndolos apropiadamente de los efectos dañinos de las importaciones investigadas.

AA. La Secretaría reconoce que se registró una tendencia descendiente de los precios internacionales que pudieran explicar una pequeña parte de la caída de los precios de la rama de producción nacional. Por lo anterior, se debe cuantificar en qué proporción influyó este factor en la caída de los precios de la rama de producción nacional, para efectos de la determinación final. Lo mismo sucede con el autoconsumo, pues si bien la Secretaría dice que no fue determinante para explicar el comportamiento de la rama, en algo pudo influir.

BB. Es de llamar la atención que las Solicitantes sostengan que los insumos relevantes son el planchón, aleación de zinc y pintura, cuando ellos mismos reconocen que los insumos relevantes es la lámina caliente y la lámina fría. Por ello, la Secretaría debe indagar con Ternium y Tenigal respecto a sus importaciones de lámina rolada en caliente originarias de Japón, que es su insumo relevante.

CC. La Secretaría señala que las Solicitantes optaron por la disminución de precios para evitar la pérdida de ventas, lo que se hace evidente cuando el incremento en los costos de operación fue superior a los ingresos por venta en el periodo investigado. En opinión de CISA y las Exportadoras de China, disimuladamente la Secretaría elude comparar el costo total de producción con los ingresos por venta, para poder determinar si efectivamente existió o no contención de precios.

43. CISA, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang y Tangshan presentaron:

A. Formato para la descripción del producto PCN ("Product Control Number"), utilizado en la investigación antidumping de la Unión Europea sobre el acero chino.

B. Los siguientes artículos:

a. "Mexico's Ternium to double capacity at Tenigal HDG line", elaborado por el Steel Business Briefing (SBB), en el que se indica que Ternium-Tenigal duplicará la capacidad de su línea de galvanizado por inmersión en caliente, del 28 de abril de 2016, y

b. "Nucor and JFE Steel Form Joint Venture to Supply Automotive Market in Mexico", elaborado por PR Newswire, en el que se indica que la coinversión JFE-Nucor no adquirirá lámina rolada en frío cruda o recocida en México, sino que satisfará sus necesidades de materias primas a través de importaciones provenientes de Japón y los Estados Unidos producidos por los socios de la coinversión, del 9 de junio de 2016.

C. Estudio denominado "The Growing Role of México in the North American Automotive Industry. Trends, Drivers and Forecasts", elaborado por el CAR (Center for Automotive Research), relativo a las perspectivas de crecimiento de la producción automotriz mexicana y su relación con su capacidad de producción, para el periodo 2007 a 2021, de julio de 2016.

44. Baoshan y Baosteel presentaron dos cartas de empresas importadoras en las que indican las toneladas métricas de aceros planos recubiertos que compraron a Baosteel y se especifican las cantidades de acero EG y acero HDG que esperan adquirir para el periodo 2017 a 2021.

b. CSC

45. El 18 de agosto, 2 y 9 de septiembre de 2016 CSC manifestó:

A. En la Resolución Preliminar se determinó que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Taiwán se realizaron con un margen de discriminación de precios de 0.5630 dólares por kilogramo. Para CSC esta determinación es arbitraria y carece de legalidad, toda vez que la Secretaría desestimó la información de valor normal que proporcionó sin justificación alguna.

B. CSC ha cooperado con la Secretaría en el curso de la presente investigación, proporcionando la información necesaria para acreditar el precio de exportación del producto objeto de investigación, conforme a lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 36 de la LCE. Asimismo, dando respuesta puntual al requerimiento formulado, por lo que la autoridad investigadora puede validar la información del precio de exportación que obra en el expediente administrativo, mediante una visita de verificación a los registros de CSC.

C. La Secretaría concluye en el punto 174 de la Resolución Preliminar que CSC entorpeció la investigación, al no presentar la información necesaria y suficiente para calcular el valor normal en el momento procesal oportuno, es decir, en su respuesta al formulario oficial, y que, además, se negó a presentarla, aun después de ser requerida por la Secretaría, razón por la cual determinó desestimar dicha información y calcular el valor normal empleando la mejor información disponible. Dicha conclusión está basada en una falsa apreciación de los hechos, toda vez que, CSC en ningún momento se negó a presentar las aclaraciones e información complementaria respecto al valor normal que ella misma propuso en su respuesta al formulario oficial.

D. CSC no incurrió en alguno de los tres supuestos (negar, no facilitar y entorpecer) establecidos en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping y su Anexo II, para que la Secretaría resolviese con base en la mejor información disponible.

E. La Secretaría omitió comunicarle a CSC las razones por las que la información de valor normal no se aceptarían y, por lo tanto, no le dio la oportunidad de presentar nuevas explicaciones dentro de un plazo prudencial, además de que existe un trato inequitativo, puesto que en los puntos 89 a 92 de la Resolución Preliminar, sí se les dio a otras empresas la oportunidad, si bien no la de proporcionar mayores explicaciones, porque las razones sustantivas son diferentes, sí se les informó, previo a la emisión de la Resolución Preliminar, que su información sería desestimada. No importan las razones sustantivas por las cuales se desestime la información de una parte interesada, el mecanismo procesal debe ser el mismo.

F. La Secretaría señala en el punto 173 de la Resolución Preliminar que CSC no ha cooperado en la medida de sus posibilidades, tal determinación resulta arbitraria por lo siguiente:

a. CSC aclaró en su respuesta al requerimiento que la diferencia entre ambos anexos (Anexo 3.A y Diagrama 1), se debía a que en el primero sólo se reportaron las ventas al mercado interno de los códigos de producto idénticos o similares a los exportados a México, tal y como lo requiere la pregunta 3.10 del formulario oficial;

b. en ninguna de las preguntas realizadas en el requerimiento de información, se le requirió una base de datos con la totalidad de las ventas en el mercado de Taiwán para el periodo investigado, y

c. la Secretaría señala que la información que reportó CSC en la base de datos de la respuesta a requerimiento, únicamente representa 5.66% respecto al volumen total vendido de la mercancía investigada en Taiwán en el periodo investigado. Asimismo, señala que observó que existieron ventas internas de productos con características más similares que los propuestos por CSC, sin embargo, no se reportaron las ventas de esos códigos. Para CSC, la identificación de la similitud entre códigos exportados a México y los vendidos en el mercado interno fue un ejercicio complejo, por lo que se desconoce la metodología empleada por la Secretaría para llegar a tales conclusiones.

G. El periodo probatorio conforme a los artículos 163 y 164 del RLCE, vence con el cierre de la audiencia pública, por lo tanto, la Secretaría está obligada a valorar la información que CSC presente, ya que la publicación de la Resolución Preliminar de la presente investigación, fue el primer momento en que CSC tuvo conocimiento de que la información que hasta ese momento había presentado, no iba a ser tomada en cuenta. Así lo ha confirmado la práctica de la misma Secretaría.

H. No puede existir similitud entre la lámina galvanizada para uso industrial y la destinada a la industria automotriz, toda vez que lo destinado a los demás usos industriales no es compatible al tipo de acero utilizado en la industria automotriz, por lo que la Secretaría debe considerar no imponer cuotas compensatorias a las importaciones del producto objeto de investigación destinado a la industria automotriz.

I. Ternium importa el planchón o lámina rolada en caliente de Japón (que adquiere de su socio Nippon Steel), por lo que CSC considera que el proceso que realiza Ternium en México para producir la mercancía similar (laminación en frío y galvanización) no es una transformación sustancial que confiera origen. Lo anterior, con base en una interpretación a contrario sensu del "Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias", el cual tiene como objetivo el establecer normas claras y precisas para la determinación y certificación del país de origen de las mercancías que se importen a territorio mexicano.

J. En el punto 281 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que existen elementos que sustentan la probabilidad de que en el futuro inmediato las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de China y de Taiwán aumenten considerablemente, a un nivel que, dada la participación que registraron en el mercado nacional y los precios a que concurrieron, continúen desplazando a las ventas de la rama de producción nacional e incrementen su participación en el mercado. Sin embargo, como se ha demostrado, las importaciones investigadas, y en particular las de Taiwán, no han desplazado a las ventas de la rama de producción nacional, e incluso, en el periodo analizado la participación de la producción nacional en el mercado nacional fue la que más creció. CSC considera que la Secretaría es omisa respecto a señalar cuánto crecería el CNA en el periodo proyectado, así como la participación de la rama de producción nacional y las importaciones no investigadas en el CNA.

K. La Secretaría debe considerar que, en la investigación antidumping que realiza los Estados Unidos, CSC no participó porque no ha exportado a ese país, por lo que la cuota antidumping determinada a los productos de Taiwán no ocasionará una desviación del comercio de CSC a México. En Taiwán se han impuesto cuotas antidumping preliminares a China y Corea del Sur, lo cual permitirá a CSC aumentar sus ventas al mercado interno, más que las de exportación.

L. La valoración de los modelos econométricos que efectuó la Secretaría durante las etapas de inicio y preliminar de la presente investigación, se caracterizó por no precisar las deficiencias que observó en dichos modelos. La Secretaría no precisa en qué consisten, no valoró su impacto en las proyecciones hechas por las Solicitantes, es decir, no llevó a cabo un análisis económico y estadístico sobre dichos modelos econométricos y los resultados de la valoración institucional sobre los modelos, no fueron hechos públicos en las Resoluciones de Inicio y Preliminar como corresponde en las investigaciones antidumping.

M. La Secretaría omitió valorar los argumentos de CSC y de las demás empresas que subrayaron las deficiencias económicas y estadísticas de los modelos econométricos de las Solicitantes, sobre los que, de manera evidente, tampoco se pronunció en la Resolución Preliminar, porque en el mejor de los casos, pasó por alto hacer explícitos los criterios y resultados de su análisis para todas las partes interesadas en la presente investigación.

N. Las Solicitantes manifestaron su desacuerdo con sus contrapartes respecto a la interpretación de los resultados estadísticos y aspectos económicos, sin embargo, la Secretaría reiteró que se observaron deficiencias en los criterios estadísticos que deberían cumplir los modelos econométricos que utilizaron las Solicitantes. A pesar de lo anterior, en los argumentos de las Solicitantes y en la determinación de la Secretaría, no están los elementos estadísticos y económicos que:

a. acrediten la oportunidad y suficiencia técnica de los modelos que la Secretaría utilizó como prueba para el inicio de la presente investigación;

b. demuestren que las contrapartes y, en particular CSC, hayan realizado una interpretación de los resultados estadísticos y aspectos económicos de manera errónea, y

c. una justificación por qué si los modelos de la solicitud de inicio sí cumplen con los estándares mínimos de un libro de texto de un curso de econometría, debieron ser reemplazados por una metodología que, como se indica en el punto 279 de la Resolución Preliminar, se basa en la tasa media de crecimiento que tuvieron las importaciones.

O. La tasa media de crecimiento proviene de niveles muy bajos de las importaciones investigadas, en particular, en el caso de Taiwán. Por lo que al pasar de volúmenes de importación especialmente bajos y altas tasas de importación en términos porcentuales, las mismas tasas fueron aplicadas para proyectar el crecimiento de las importaciones para efectos de la presunta amenaza de daño, situación que perjudica los intereses de CSC en términos de la falta de claridad en la investigación, así como por la ausencia de bases económicas en las herramientas utilizadas para hacer la estimación del posible crecimiento de las importaciones objeto de investigación.

P. La caída en los precios de las importaciones investigadas y no investigadas, que se señala en el punto 288 de la Resolución Preliminar, no es atribuible a supuestas prácticas desleales de comercio internacional, sino que obedece a la tendencia observada en los precios de productos de acero en el mercado internacional. La propia Secretaría señala en el punto 289 de la Resolución Preliminar, que estos resultados sustentan que la caída del precio nacional pudo reflejar de manera parcial el comportamiento de los precios en el mercado internacional, sin embargo, se registraron niveles crecientes de subvaloración.

Q. En el punto 291 de la Resolución Preliminar, se señala que, aunque la caída del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional fue 6% en el periodo analizado (3% en el periodo mayo 2013 a abril 2014 y 2% durante el periodo investigado), la Secretaría observó márgenes de subvaloración significativos, así como una contención de precios. CSC considera que, dada la mayor participación de las importaciones de otros orígenes (en las importaciones totales y en el mercado nacional), respecto de las investigadas, de existir una afectación en los precios de la rama de producción nacional, ésta es resultado de las importaciones no investigadas.

R. No puede atribuirse la afectación de los precios nacionales a las importaciones investigadas, sólo por tener mayores márgenes de subvaloración. De ser así, la disminución del precio nacional en el periodo investigado hubiera sido mayor, por lo que no se puede explicar una amenaza de daño si con una subvaloración de 17%, el precio nacional disminuye sólo 2%.

S. El punto 303 de la Resolución Preliminar resulta incongruente con lo señalado en el punto 305, en cuanto a que los costos de fabricación unitarios de las Solicitantes, tuvieron un incremento marginal de sólo 0.4% en el periodo investigado. Es decir, la Secretaría concluye que los costos de los insumos se incrementaron 123% en el periodo analizado y 19% en el periodo investigado y, sin embargo, el costo de fabricación unitario, es casi el mismo, por lo que, lo único que confirma es la falta de evidencias que sustenten la supuesta amenaza de daño que enfrentó la rama de producción nacional en el periodo investigado. El incremento marginal del costo unitario de fabricación y la disminución del 2% del precio nacional en ese periodo, no dejan claro la contención de precios que alegan las Solicitantes.

T. Debido a que la investigación se sigue por amenaza de daño, la Secretaría debe allegarse de los indicadores del primer periodo proyectado, antes de emitir la resolución final, sobre todo cuando aparentemente el único indicador que se vio afectado por las importaciones investigadas, fue el precio nacional que disminuyó en el periodo investigado.

U. CSC señala que las importaciones investigadas, y en particular las originarias de Taiwán, nada tienen que ver con la supuesta amenaza de daño que enfrentó la rama de producción nacional en el periodo investigado. Lo anterior, debido a que: i) las ventas al mercado interno (sin considerar autoconsumo) de las Solicitantes se incrementaron 43% en el periodo analizado y 31% en el periodo investigado; ii) las importaciones de otros orígenes y las de China, fueron las que impidieron la utilización plena de la capacidad instalada, toda vez que las importaciones de Taiwán disminuyeron 9% en el periodo investigado, y iii) la Secretaría elude comparar el costo total de producción con los ingresos por venta, para poder determinar si efectivamente hubo o no una contención de precios.

V. En cuanto al autoconsumo, CSC presentó argumentos acompañados de material técnico que acredita las razones por las que no se debe considerar el autoconsumo como parte de la producción o las ventas, así como la total improcedencia de asignarles un precio. Agregó que, lo anterior no sólo es contrario a los principios básicos del análisis económico, sino que tiene como propósito aumentar el deterioro de las variables financieras por medio del incremento de los costos operativos, contener los precios de las ventas al mercado interno y disminuir el margen operativo de las Solicitantes, así como en las proyecciones con fines de acreditar la presunta amenaza de daño.

W. El análisis inicial se refirió al daño entendido en sus dos modalidades, daño material y amenaza de daño; ello porque la Secretaría realizó el análisis real y potencial de las importaciones, los precios y la rama de producción nacional. Sin embargo, la Resolución Preliminar es muy confusa debido a que no se entiende por qué en el punto 189 de la misma, el objetivo del análisis se centró en la amenaza de daño, para después realizar el análisis real y potencial de las importaciones, los precios y la rama de producción nacional con fundamento en los artículos 41 y 42 de la LCE, es decir, daño y amenaza de daño.

X. CSC difiere del análisis que realiza la Secretaría respecto a la capacidad productiva de los países investigados en función del mercado mexicano, ya que ni el Acuerdo Antidumping, ni la LCE lo prevén como un elemento. Partiendo del hecho de que puede allegarse de más elementos de análisis, esta comparabilidad en los mercados es completamente irrelevante si no proporciona un elemento fundamental que le dé razón, es decir, la inminencia de nuevas exportaciones a México. De lo contrario, estaría sancionando las exportaciones en razón de tener Taiwán y China un potencial productor y exportador mayor al mercado mexicano.

Y. Varias de las certificaciones en el sector automotriz con que cuenta la producción nacional, se obtuvieron de manera posterior al periodo investigado, por lo que la Secretaría deberá excluir esas certificaciones de su análisis.

Z. La producción nacional presentó en idioma japonés, las certificaciones con que cuenta para una empresa, y que no hay en el expediente traducción de las mismas.

46. CSC presentó:

A. Precio de exportación a México de CSC, incluyendo dos columnas con el código de calidad y la especificación de cada uno de los productos que se reportan, durante el periodo investigado.

B. La prueba que presentó Servilámina referida en el punto 37 de la presente Resolución.

5. Gobierno

a. Oficina Económica y Cultural de Taiwán en México

47. El 26 de agosto de 2016 la Oficina Económica y Cultural de Taiwán en México manifestó:

A. El 97% de las exportaciones de CSC a México es para la industria automotriz. La información que CSC presentó, corresponde a la venta de las mercancías que se destinan a la industria automotriz en Taiwán, y no toda la información corresponde a todas las mercancías bajo las 24 fracciones arancelarias investigadas, debido a que se consideró que de esta manera se cumple con la pauta "like product" de la OMC.

B. El 18 de agosto de 2016 CSC entregó a la Secretaría toda la información relativa a sus ventas en el mercado de Taiwán, por lo que la Secretaría debe considerar esta información junto con la que ya se contaba en el expediente administrativo, para dictar la Resolución final.

I. Requerimientos de información

1. Prórrogas

48. La Secretaría otorgó una prórroga de 10 días a las Solicitantes, a las importadoras Steel Technologies, Ford y Thyssenkrupp, así como a las exportadoras y/o productoras extranjeras CISA, Baoshan, Baosteel, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Shougang Holding Trade, Oriental United Resources, Tangshan y CSC, para que presentaran su respuesta a los requerimientos de información. El plazo venció el 25 de octubre de 2016.

49. La Secretaría otorgó una prórroga de 15 días a Galvasid, S.A. de C.V. ("Galvasid"), para que presentara su respuesta al requerimiento de información. El plazo venció el 1 de noviembre de 2016.

2. Partes interesadas

a. Solicitantes

50. El 25 de octubre de 2016 Ternium y Tenigal respondieron al requerimiento de información que les formuló la Secretaría el 27 de septiembre de 2016, a efecto de que, entre otras cosas, explicaran de qué manera afectan los diferentes grados de acero y dimensiones (ancho y espesor) la comparabilidad entre el precio de exportación y el valor normal para el cálculo del margen de discriminación de precios; aportaran precios internos en Brasil y Taiwán de la mercancía similar a la investigada, de acuerdo a las características principales del producto (grados de acero formado, troquelado, troquelado profundo, acero estructural, aceros "High End Steel" y electrogalvanizado); aportaran información y metodología que permita llevar los precios internos a un nivel ex fábrica; indicaran si produjeron o pueden producir aceros planos recubiertos con anchos mayores a 1,220 mm y espesor de recubrimiento inferior a 40 gr/m^2; explicaran si ciertas diferencias tales como recubrimiento uniforme, espesor de recubrimiento menor y proceso de pre-fosfatado, comprometen la intercambiabilidad entre los productos EG y los HDG; precisaran si ciertas partes automotrices también pueden fabricarse con aceros HDG, y para que Ternium presentara el sustento o el fundamento en que basó su metodología contable de asignación de costos.

b. Importadoras

51. El 11 de octubre de 2016 Servilámina respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 27 de septiembre de 2016, a efecto de que proporcionara el sustento de sus argumentaciones sobre el mejor desempeño de la lámina electrogalvanizada (conformado, soldadura y pintura), y corrigiera diversos aspectos de forma.

52. El 25 de octubre de 2016 Ford respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 27 de septiembre de 2016, a efecto de que explicara y sustentara por qué el ancho de los rollos de acero limita los usos finales de este producto; señalara cuáles fueron las especificaciones de ciertas partes automotrices que Ternium fue incapaz de cumplir y aportara evidencia de ello, y corrigiera diversos aspectos de forma.

53. El 25 de octubre de 2016 Steel Technologies y Thyssenkrupp respondieron al requerimiento de información que les formuló la Secretaría el 27 de septiembre de 2016, a efecto de que explicaran las razones técnicas por las que no podría utilizarse un acero fabricado por HDG en ciertas autopartes que se fabrican con aceros EG y aportaran el sustento de ello; explicaran en qué consiste el proceso de pre-fosfatado, sus usos y aplicaciones, y corrigieran diversos aspectos de forma.

c. Exportadoras y/o productoras extranjeras

54. El 25 de octubre de 2016 CSC respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 27 de septiembre de 2016, a efecto de que aportara, entre otras cosas, la información necesaria que permita clasificar el producto exportado, por sus principales características físicas (tipo de acero, grado de acero, recubrimiento, uso final, etc.); proporcionara diversas facturas comerciales y sus documentos relacionados; explicara discrepancias en sus bases de datos relativas a descuentos no reportados; identificara el sustento de su argumento sobre que no se debe considerar el autoconsumo como parte de la producción o ventas, y corrigiera diversos aspectos de forma.

55. El 25 de octubre de 2016 CISA, Baoshan, Baosteel, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Shougang Holding Trade, Oriental United Resources y Tangshan, respondieron al requerimiento de información que les formuló la Secretaría el 27 de septiembre de 2016, a efecto de que aportaran, entre otras cosas, la información necesaria que permita clasificar el producto exportado, por sus principales características físicas (tipo de acero, grado de acero, recubrimiento, uso final, etc.); aportaran el soporte documental que sustente diversos ajustes al precio de exportación que realizaron; aclararan diversas inconsistencias en las bases de datos en las que reportaron sus exportaciones; proporcionaran precios internos en Brasil de la mercancía similar a la investigada, tomando en cuenta las principales características físicas del producto, y cuantificaran la proporción en que influyeron cada uno de los otros factores que, a su decir, incidieron negativamente en el comportamiento la rama de producción nacional.

3. No partes

56. El 11 de octubre de 2016 Volkswagen de México, S.A. de C.V. ("Volkswagen"), respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 27 de septiembre de 2016, para que indicara si se puede fabricar una de las partes utilizadas en su producción con acero galvanizado por inmersión en caliente, y en caso de no ser posible, explicara las razones de ello.

57. El 11 de octubre de 2016 la AMIA, respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 27 de septiembre de 2016, para que señalara las similitudes y/o diferencias entre el acero electrogalvanizado y el acero galvanizado por inmersión en caliente, asimismo, indicara las partes automotrices que pueden fabricarse con uno y otro acero.

58. El 1 de noviembre de 2016 Galvasid, respondió al requerimiento de información que le formuló la Secretaría el 27 de septiembre de 2016, para que presentara información sobre sus costos de producción, proyecciones de sus indicadores económicos y financieros, estados de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar a la investigada, así como la metodología y las hojas de trabajo utilizadas; indicara si cuenta con certificaciones para la producción de aceros planos recubiertos destinados a la industria automotriz y, en su caso, proporcionara la información relacionada.

J. Información que la Secretaría consideró en la etapa final de la investigación

59. Como se señaló en la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró para esta etapa de la investigación la información a que se refieren los puntos 86 a 88 de la Resolución Preliminar, por lo que fue analizada y valorada para la emisión de la presente Resolución.

K. Pruebas supervenientes

60. El 9 y 11 de noviembre de 2016 y el 4 y 18 de enero de 2017 la CISA presentó, con carácter de pruebas supervenientes, la siguiente información:

a. la nota titulada “Mexican steel demand strong, stable: Ternium CEO”, publicada por Steel Businness Briefing el 4 de noviembre de 2016;

b. las declaraciones del Presidente Ejecutivo de la AMIA, realizadas el 9 de noviembre de 2016, durante la fase de audiencias públicas para el “Análisis y Discusión del Acuerdo de Asociación Transpacífico” en el Senado de la República;

c. la resolución de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados aceros resistentes a la corrosión originarios de China, publicada en la Gaceta Oficial de la Unión Europea del 9 de diciembre de 2016;

d. comunicación electrónica entre el Director General de Comercio de la Comisión Europea y la European Automobile Manufacturer´s Association (ACEA), mediante la cual se informa del registro de ACEA como parte interesada en la investigación, del 22 de diciembre de 2016, y

e. el acto público denominado “La empresa japonesa número mil en México”, el cual se celebró el 13 de enero de 2017, en donde estuvieron presentes el Secretario de Economía, el Embajador de Japón en México, el Presidente de JFE-Steel Américas, entre otros; en el cual se confirma la co-inversión de Nucor-JFE Steel.

61. El 25 de noviembre de 2016 y el 6 y 19 de enero de 2017 la Secretaría otorgó un plazo a las Solicitantes para que manifestaran lo que a su derecho conviniera respecto a las pruebas supervenientes referidas en el punto anterior. El 2 de diciembre de 2016 y 13 y 26 de enero de 2017, presentaron las manifestaciones correspondientes.

62. El 16 de marzo de 2016 CSC presentó, con carácter de pruebas supervenientes, los estados financieros consolidados de Ternium al 31 de diciembre de 2016 y 2015 y al 31 de diciembre de 2015 y 2014, así como la nota titulada “Ternium Announces Fourth Quarter and Full Year 2016 Results”, del 21 de febrero de 2017. Sin embargo, no se aceptaron dichas pruebas, de acuerdo a lo señalado en el punto 79 de la presente Resolución.

L. Otras comparecencias

63. El 23 de agosto de 2016 compareció AOI Industries México, S. de R.L. de C.V. para presentar, entre otra información, argumentos complementarios en relación a la información presentada por las Solicitantes. Sin embargo, no se aceptaron estos argumentos complementarios, de acuerdo a lo señalado en los puntos 76 y 90 de la Resolución Preliminar.

64. El 18 de agosto de 2016 CSC compareció para presentar, lo que, a su decir, corresponde a la totalidad de la información de sus ventas de la mercancía investigada al mercado interno, así como de los costos de producción de la totalidad de los códigos de producto de dicha mercancía (Anexos 2 y 3). Sin embargo, no se aceptó dicha información, de acuerdo a lo señalado en el punto 77 de la presente Resolución.

M. Hechos esenciales

65. El 18 de noviembre de 2016 la Secretaría notificó a las partes interesadas comparecientes y a los gobiernos de China y Taiwán los hechos esenciales de esta investigación, los cuales sirvieron de base para emitir la presente Resolución, de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping.

66. El 13 de diciembre de 2016 las Solicitantes, CISA y las Exportadoras de China, presentaron manifestaciones respecto a los hechos esenciales.

N. Audiencia pública

67. El 6 de diciembre de 2016 se celebró la audiencia pública de este procedimiento. Participaron las Solicitantes, las importadoras Acero Prime, Ford, National Material of México, S. de R.L. de C.V. ("National Material"), Pec de México, S.A. de C.V., Servilámina, Steel Technologies y Thyssenkrupp, las exportadoras y/o productoras extranjeras CISA, Baoshan, Baosteel, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Shougang Holding Trade, Oriental United Resources, Tangshan y CSC, así como la Oficina Económica y Cultural de Taiwán en México, quienes tuvieron oportunidad de exponer sus argumentos y replicar los de sus contrapartes, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual, constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46 fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA).

68. El 9 de diciembre de 2016 las Solicitantes y Acero Prime presentaron las respuestas a las preguntas que quedaron pendientes de responder en la audiencia pública.

O. Alegatos

69. El 12 y 13 de diciembre de 2016 las Solicitantes, las importadoras Acero Prime, Ford, Servilámina, Steel Technologies y Thyssenkrupp, así como las exportadoras y/o productoras extranjeras CISA, Baoshan, Baosteel, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Shougang Holding Trade, Oriental United Resources, Tangshan y CSC, presentaron sus alegatos, los cuales se consideraron para emitir la presente Resolución.

P. Compromisos de precios

70. El 2 de septiembre, 29 de noviembre y 2 diciembre de 2016, CISA, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Tangshan y CSC, respectivamente, presentaron propuestas de compromisos de precios. Se corrió traslado a las partes comparecientes y a la Oficina Económica y Cultural de Taiwán en México, para que manifestaran las opiniones que estimaran pertinentes, sobre las propuestas de compromisos de precios de dichas empresas. El 21 de septiembre, 14 de diciembre de 2016 y el 3 de enero de 2017, las Solicitantes y las demás partes interesadas comparecientes presentaron sus argumentos y comentarios relativos a los compromisos de mérito.

71. Mediante oficios JU.416.16.282, JU.416.16.283, UPCI.416.17.0012 y UPCI.416.17.0013 del 15 de noviembre de 2016 y 10 enero de 2017, respectivamente, la Secretaría notificó a CISA, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Tangshan y CSC, que no era posible aceptar las propuestas de los compromisos de precios que presentaron, por las razones y fundamentos señalados en los mismos oficios, los cuales se tienen por reproducidos como si a la letra se insertara en esta Resolución. Al respecto, se les otorgó un plazo para que manifestaran lo que a su derecho conviniera, de conformidad con el artículo 8.3 del Acuerdo Antidumping.

Q. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

72. Con fundamento en los artículos 58 de la LCE y 15 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía (RISE), se sometió el proyecto de la presente Resolución a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, que lo consideró en su sesión del 30 de marzo de 2017. El proyecto fue opinado favorablemente por mayoría.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

73. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 apartado B fracción III y 15 fracción I del RISE; 9.1 y 12.2 del Acuerdo Antidumping; 5 fracción VII, 59 fracción I de la LCE, y 80 y 83 fracción I del RLCE.

B. Legislación aplicable

74. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación (CFF), la LFPCA y el CFPC, estos últimos tres de aplicación supletoria.

C. Protección de la información confidencial

75. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas le presentaron, ni la información confidencial de que ella misma se allegó, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE y 152 y 158 del RLCE.

D. Derecho de defensa y debido proceso

76. Las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones y defensas, así como las pruebas para sustentarlos, de conformidad con el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE. La Secretaría las valoró con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

E. Información no aceptada

77. Mediante oficio JU.416.16.347 del 2 de diciembre de 2016 se notificó a CSC la determinación de no aceptar la totalidad de las ventas al mercado interno del producto objeto de investigación, así como los costos de producción y gastos generales para todos los códigos del producto objeto de investigación que presentó en su escrito del 18 de agosto de 2016, toda vez que fueron presentados de manera extemporánea y no pueden considerarse como información complementaria en términos del segundo párrafo del artículo 164 del RLCE, oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución. Al respecto, se le otorgó un plazo para que manifestara lo que a su derecho conviniera, de conformidad con el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping.

78. En respuesta, CSC reiteró las manifestaciones hechas en su escrito del 18 de agosto de 2016, en el sentido de que no entorpeció la investigación y en ningún momento se negó a presentar las aclaraciones e información relativa al valor normal, además de que dicha información deber ser valorada por la Secretaría dentro del plazo probatorio complementario, pues en caso contrario se daría un trato discriminatorio, inequitativo, además de que no se actualizaron las hipótesis previstas en el artículo 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping para su desestimación. Por lo anterior, y en vista de que CSC no aportó nuevas explicaciones satisfactorias que hicieran a la Secretaría cambiar el sentido de su determinación, se confirma la determinación de no aceptar dicha información y, en consecuencia, se procederá con base en la mejor información disponible a partir de los hechos de que se tenga conocimiento, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE.

79. Mediante oficio UPCI.416.17.0495 del 30 de marzo de 2017 se notificó a CSC la determinación de no admitir la información que presentó, señalada en el punto 62 de la presente Resolución, toda vez que se trata de pruebas que no tienen relación inmediata con los hechos controvertidos, oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución. Al respecto, se le otorgó un plazo para que manifestara lo que a su derecho conviniera, de conformidad con el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping.

F. Respuesta a ciertos argumentos

1. Aspectos generales del procedimiento

80. Mediante escrito del 2 de septiembre de 2016, Steel Technologies objetó diversas pruebas que obran en el expediente administrativo, consistentes en documentales privadas emitidas por las Solicitantes o con información de terceros, lo anterior, debido a que carecen de valor probatorio, ya que en las mismas no existe referencia alguna de los usos, funciones y composición de los aceros EG importados destinados al sector automotriz.

81. Al respecto, la Secretaría considera extemporánea y, por lo tanto, improcedente, la objeción de pruebas por parte de Steel Technologies, pues de conformidad con el artículo 142 del CFPC, de aplicación supletoria, el plazo para que alguna de las partes pueda objetar las pruebas documentales presentadas durante la investigación, es dentro de los tres días siguientes a la apertura del término de prueba. En el presente caso, las pruebas a las que hace referencia Steel Technologies, fueron presentadas por las Solicitantes mediante la solicitud de inicio o la respuesta a la prevención, por lo que el plazo para objetarlas venció el 7 de enero de 2016, y en todo caso, dicha objeción debió hacerse valer al momento en que Steel Technologies dio respuesta al formulario oficial, dentro del primer periodo de ofrecimiento de pruebas y no hasta esta etapa del procedimiento.

82. Las Solicitantes manifestaron que Ford y Servilámina no cumplieron con la obligación procesal de entregar copias de la versión pública de sus comparecencias, en los términos previstos en el artículo 56 de la LCE y 140 del RLCE. Al respecto, la Secretaría requirió a las partes interesadas, incluyendo a Ford y Servilámina, a efecto de que, en cumplimiento a lo establecido en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, enviaran al domicilio de las demás partes interesadas, copia de la versión pública de la información presentada ante la Secretaría y exhibieran la constancia respectiva.

83. CISA y las Exportadoras de China manifestaron que en el escrito de réplicas que presentaron las Solicitantes (16 de marzo de 2016) se incluyeron pruebas. Lo anterior, es contrario a lo dispuesto por el artículo 164 del RLCE, debido a que dicho artículo no otorga la posibilidad de presentar pruebas o información adicional a los ya presentados en la solicitud de inicio y prevención. Por tanto, dichas pruebas no fueron ofrecidas en el momento procesal oportuno, por lo que no debieron ser consideradas para la emisión de la Resolución Preliminar.

84. Al respecto, la Secretaría aclara que las pruebas que exhibieron eran necesarias para sustentar o acreditar algún contra argumento o afirmación que las Solicitantes hubieran hecho valer en su escrito de réplicas, cumpliendo con el principio general de el que afirma está obligado a probar. Asimismo, la Secretaría se cercioró de que las pruebas exhibidas por las Solicitantes, correspondieran a la etapa de réplicas, y no así, a información complementaria.

85. De igual forma, CISA y las Exportadoras de China argumentaron que no fueron notificadas sobre la visita de reconocimiento (referida en los puntos 80 y 81 de la Resolución Preliminar) y que tampoco les fue informada la posibilidad de asistir a dicha diligencia, contrario a lo dispuesto por el artículo 162 del CFPC. Agregaron que en dicha visita no se recolectó información de naturaleza confidencial.

86. Al respecto, la Secretaría aclara que la visita, a que se refiere en los puntos 80 y 81 de la Resolución Preliminar, tuvo por objeto observar el proceso productivo de las Solicitantes, el cual es de carácter confidencial de conformidad con el artículo 149 fracción I del RLCE. No obstante lo anterior, en el acta levantada para tal efecto, y la cual obra en el expediente administrativo del caso, existe un resumen del resultado de la visita.

87. Por otra parte, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que la Secretaría obstaculizó su derecho de defensa y debido proceso, al negarles el acceso a la información confidencial, al no permitirles tener información suficiente sobre las importaciones totales e investigadas y no señalar la descripción de las características del producto utilizado para el cálculo del valor normal. Argumentaron lo señalado en el inciso A del punto 42 de la presente Resolución.

88. Al respecto, la Secretaría aclara que en ningún momento se violó el derecho de defensa y debido proceso de CISA y las Exportadoras de China, toda vez que las determinaciones de la Secretaría se realizaron con apego a la legislación de la materia y en estricta observancia de las reglas de confidencialidad y el principio de equidad procesal de las partes interesadas. Lo anterior, en virtud de lo siguiente:

a. mediante oficio UPCI.416.16.1822 del 20 de julio de 2016, se le comunicó a la CISA la determinación de negarle el acceso a la información confidencial que obra en el expediente administrativo, debido a que no cumplió con el requisito establecido en la fracción IV del artículo 160 del RLCE, pues no exhibió alguna forma de garantía de conformidad con el CFF (para el caso en que se incurra en alguno de los ilícitos descritos en la fracción VI del artículo 93 de la LCE). Lo anterior, en virtud de que dicho requisito es indispensable para que la Secretaría pueda otorgar la autorización, el cual es obligatorio para todas las partes interesadas, sin distinción alguna. En este sentido, el haber autorizado el acceso a la información confidencial sin el cumplimiento de este requisito, hubiera significado una clara violación al RLCE y, con ello, un mayor privilegio para la CISA y las Exportadoras de China, en detrimento del principio de equidad procesal de las demás partes interesadas, máxime que, en la presente investigación, se otorgó dicho acceso a diversas partes que cumplieron con los requisitos establecidos en el RLCE;

b. mediante oficio UPCI.416.16.2069 del 24 de agosto de 2016, se comunicó a la CISA que, considerando las reglas de confidencialidad que prevé la legislación en la materia no es posible proporcionarle la información relativa a las importaciones investigadas y no investigadas, toda vez que de hacerse pública dicha información y considerando la información contenida en la Resolución Preliminar (puntos 263, 268 y 293), sería posible obtener los precios de venta de la producción nacional, información que es de carácter confidencial de conformidad con los artículos 149 fracciones V y IX del RLCE y 6.5 del Acuerdo Antidumping. Lo anterior, debido a que, la Secretaría no puede revelar la información que las partes interesadas le presente con el carácter de confidencial, y

c. mediante oficio UPCI.416.16.2070 del 24 de agosto de 2016, se le dio puntual respuesta a la solicitud de las Exportadoras de China, relativa a la descripción de las características del producto utilizado para el cálculo del valor normal, asimismo, se les reiteró que durante la reunión técnica sobre la Resolución Preliminar se les explicó la metodología que se utilizó para determinar los márgenes de discriminación de precios, y que dicha información se encuentran en el Anexo 2-A.2 (“Sustento de precios en Brasil”), el cual fue presentado por Ternium y Tenigal en su solicitud de inicio, específicamente en las páginas 2, 3 y 11. Por lo que dicha información obra en el expediente administrativo del caso y puede ser consultada, en su versión pública, por las partes interesadas comparecientes, de conformidad con los artículos 80 de la LCE y 147 del RLCE.

89. CSC manifestó que en el expediente administrativo existe información presentada por las Solicitantes (certificaciones con que cuenta para una empresa automotriz) en idioma extranjero y que no cuenta con traducción al español.

90. Al respecto, la Secretaría verificó la información que presentaron las partes interesadas comparecientes y, en el caso que fue procedente, se requirió proporcionar las traducciones correspondientes, de conformidad con el artículo 271 del CFPC, de aplicación supletoria. Por tal razón, la información que se encuentra en el expediente administrativo cumple con los requisitos de forma que exige la legislación aplicable.

2. Importaciones temporales y al amparo de la Regla Octava

91. En la etapa preliminar Steel Technologies, CISA y las Exportadoras de China solicitaron excluir de la investigación a las importaciones temporales, incluidas las realizadas por medio de la Regla Octava. Señalaron que dichas importaciones no se introducen al mercado mexicano, sino que retornan al extranjero después de un proceso de transformación (se incorporan a vehículos sujetos a exportación), salvo que realicen el cambio de régimen a definitivo. Adicionalmente, CISA y las Exportadoras de China cuestionaron la decisión de la Secretaría de incluir las importaciones temporales y no las de depósito fiscal u otros regímenes, pues consideraron que no es congruente considerar un régimen de diferimiento aduanero y otro no.

92. La Secretaría determinó improcedente la solicitud de dichas empresas por las razones expuestas en los puntos 99 y 100 de la Resolución Preliminar.

93. Al respecto, CISA y las Exportadoras de China solicitaron a la Secretaría aclarar si las importaciones que ingresan mediante el régimen aduanero de depósito fiscal, en particular, el automotriz, están sujetas o no a cuotas compensatorias, ya que ni en la solicitud de inicio ni en la Resolución Preliminar se señala que se considere este régimen de importación. Además, el régimen aduanero de depósito fiscal es un régimen jurídicamente distinto a los regímenes de importación definitivo y temporal.

94. CISA y las Exportadoras de China agregaron que al haber excluido las mercancías que ingresan bajo el régimen aduanero de depósito fiscal de la cuota compensatoria provisional, se destruye la lógica de la Secretaría expuesta en el punto 99 de la Resolución Preliminar, porque si las mercancías que ingresan por el régimen de depósito fiscal automotriz no entran al mercado nacional, lo mismo sucede con las mercancías que ingresan por el régimen temporal de importación. Asimismo, no tiene justificación el señalamiento de la Secretaría en el punto 110 (sic) de la Resolución Preliminar, en el sentido que el análisis de las importaciones totales incluyó a las de cualquier otro régimen de importación.

95. Las Solicitantes reiteraron que la investigación incluye las operaciones de importación definitiva y temporal, así como las realizadas bajo el esquema de la Regla Octava. Señalaron que tal como se estableció en la Resolución Preliminar las importaciones temporales desplazaron del mercado a la producción nacional al igual que las importaciones definitivas.

96. La Secretaría concuerda con CISA y las Exportadoras de China en que el régimen aduanero de depósito fiscal es un régimen jurídicamente distinto a los regímenes de importación definitivo y temporal. Sin embargo, difiere de la apreciación de las empresas exportadoras en cuanto a que las mercancías que ingresan por el régimen de depósito fiscal automotriz no entran al mercado nacional, ya que confunden la razón de ser del depósito fiscal, pues este únicamente admite posponer la elección del régimen de importación específico (definitivo o temporal) y permite a los particulares mantener almacenadas sus mercancías todo el tiempo que así lo consideren, en tanto subsista el contrato de almacenaje y se pague por el servicio. Cabe señalar que el artículo 119 de la Ley Aduanera dispone que “el régimen de depósito fiscal se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias”.

97. Por otra parte, la Secretaría aclara que de conformidad con el Artículo Sexto Transitorio del Decreto del 31 de diciembre de 2000 que reformó diversas disposiciones de la Ley Aduanera y la fracción I del artículo 104, las cuotas compensatorias provisionales establecidas mediante la Resolución Preliminar no aplican a las importaciones realizadas a través del régimen de depósito fiscal, toda vez que no se señaló de manera expresa en dicha Resolución.

3. Información para el cálculo del valor normal de CSC

98. En la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó, con fundamento en los artículos 54 y 64 último párrafo de la LCE y 6.8 y párrafo I del Anexo II del Acuerdo Antidumping, que la empresa productora-exportadora CSC no cooperó y entorpeció la presente investigación al no presentar la información necesaria y suficiente para que la Secretaría pudiera calcular un valor normal en el momento procesal oportuno.

99. Por tal razón, la Secretaría calculó un valor normal con base en la mejor información disponible que obra en el expediente administrativo correspondiente a la información y metodología proporcionada por las Solicitantes, relativa a los precios que publicó la empresa consultora en el mercado interno en Taiwán, que se describe en los puntos 72 a 75 de la Resolución de Inicio.

100. Al respecto, CSC argumentó que:

a. no incurrió en alguno de los tres supuestos (negar, no facilitar y entorpecer) establecidos en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping y su Anexo II, para que la Secretaría resolviese con base en la mejor información disponible y se desestime la información de valor normal que presentó. Señaló que no existe constancia que acredite la negativa a presentar la información requerida, dentro del plazo concedido. Agregó que el hecho de que las aclaraciones realizadas en respuesta al requerimiento de información no hayan permitido a la Secretaría dilucidar las razones por las cuales la información presentada para el valor normal, aparentemente discrepara y no fuera completa, no significa que haya tenido la intencionalidad de entorpecer la investigación;

b. la información de valor normal que proporcionó en el primer periodo probatorio es pertinente y debió ser considerada. Apuntó que en respuesta al requerimiento de información aclaró que la diferencia entre el volumen de ventas para el cálculo de valor normal y el volumen de ventas del producto objeto de investigación, se debe a que en el primero únicamente reportó las ventas al mercado interno de los códigos de producto idénticos o similares a los exportados a México, los cuales los seleccionó a partir de un ejercicio complejo, realizado por el personal experto en la identificación de las especificaciones del producto, en este sentido, apuntó que el hecho de que este volumen haya representado 5.66% del volumen vendido es irrelevante, y

c. en el caso de medidas antidumping definitivas aplicadas a las importaciones de baldosas de cerámica para el suelo procedentes de Italia, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC se pronunció en contra de la autoridad investigadora argentina, por desestimar la información de valor normal de una parte interesada, por no proporcionar suficiente documentación justificativa. Añadió que, en ninguna de las preguntas realizadas en el requerimiento de información, se le requirió una base de datos con la totalidad de las ventas en el mercado de Taiwán para el periodo investigado.

101. CSC expresó que en su afán por cooperar, en esta etapa de la investigación, proporcionó la totalidad de las ventas y los costos de producción de todos los códigos de productos de la mercancía investigada. Señaló que, conforme a los artículos 163 y 164 del RLCE, el segundo periodo probatorio vence con el cierre de la audiencia pública, por lo que la Secretaría debe considerar la información de conformidad con el párrafo 6 del Anexo II del Acuerdo Antidumping. Indicó que esto es consistente con la práctica de la Secretaría, la cual ha valorado información posterior a la publicación de las resoluciones preliminares.

102. Por su parte, las Solicitantes manifestaron que:

a. CSC incumplió su carga probatoria injustificadamente al no reportar la totalidad de las ventas de la mercancía investigada, en la que omitió el 94.34% del volumen vendido en el mercado interno, lo cual no resulta adecuado ni suficiente para acreditar la normalidad de sus operaciones, aun cuando la Secretaría otorgó la oportunidad de subsanar las deficiencias a través de un requerimiento de información;

b. se entorpeció de manera significativa la investigación, toda vez que se impidió que la Secretaría pudiera emitir una determinación preliminar de margen de discriminación de precios con base en la información primaria como es la que puede obtenerse de los registros del productor-exportador investigado, y

c. la Secretaría actuó correctamente al utilizar la información que obra en el expediente para calcular el margen de discriminación de precios. Citaron el antecedente del Órgano de Apelación en el caso "Estados Unidos-Medidas compensatorias sobre determinados productos planos de acero al carbono laminado en caliente procedentes de la India", en el que se menciona que los hechos de que se tenga conocimiento son aquellos que estén en posesión de la autoridad investigadora y consten en su expediente escrito.

103. Al respecto, la Secretaría aclara que, contrario a lo manifestado por CSC, los supuestos establecidos en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping se actualizaron de la siguiente manera:

a. CSC negó el acceso a la información ya que, no obstante que es la poseedora de la misma, decidió no proporcionarla a la Secretaría en el momento procesal oportuno, es decir, en el primer periodo de ofrecimiento de pruebas, a través del formulario oficial, y también decidió no presentarla cuando la autoridad investigadora se la solicitó expresamente mediante un requerimiento de información posterior a su respuesta al formulario oficial, además que para su desahogo, se le otorgaron prórrogas en ambas oportunidades. Por lo anterior, el hecho o acto de tenerla a su disposición y no proporcionarla, es equiparable a negar el acceso a la misma. Lo anterior, se hace aún más evidente con el hecho de que inmediatamente después de la publicación de la Resolución Preliminar (14 días posteriores), y sin mediar prórroga alguna, CSC proporcionó, lo que, a su decir, corresponde a la totalidad de las ventas internas en Taiwán para el cálculo del valor normal y los costos de producción;

b. CSC no facilitó la información en un plazo prudencial, ya que no presentó la información necesaria para el cálculo del valor normal y los costos de producción en alguna de las dos oportunidades que la Secretaría le otorgó. Es decir, el primer periodo de ofrecimiento de pruebas es el momento procesal oportuno para que las partes interesadas presenten la información que a su derecho convenga, y con ello, la Secretaría cuente con la información necesaria para emitir una determinación preliminar, sin embargo, CSC no aportó la información requerida. No obstante, que la Secretaría le otorgó una segunda oportunidad con objeto de subsanar esta información, y la exportadora decidió no presentarla. Cabe señalar que, en el presente caso, CSC contó con más 60 días hábiles para presentar dicha información (43 días para responder al formulario oficial más 20 días para responder al requerimiento de información), plazo que se considera más que suficiente y razonable para dicho efecto. Asimismo, y no obstante que CSC presentó su respuesta al formulario oficial, así como su respuesta al requerimiento de información dentro del plazo establecido para ello, la información necesaria para el cálculo del valor normal, no fue proporcionada de manera completa, por lo que el haber presentado sus respuestas dentro del plazo otorgado para tal efecto, no implica que haya facilitado dicha información en un plazo prudencial, y

c. CSC entorpeció la investigación, en virtud de que no presentó la información necesaria y suficiente para calcular el valor normal y los costos de producción en el momento procesal oportuno, es decir, en su respuesta al formulario oficial, y negó presentarla a requerimiento expreso de la Secretaría. Lo anterior, debido a que la omisión de esta empresa dificultó el normal desarrollo de la investigación y obstaculizó la obligación de la Secretaría de obtener un valor normal de la fuente más próxima a la información impidiendo así, la emisión de una determinación más apegada a la información real. Por lo anterior, y en uso de la facultad que otorga el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó calcular el valor normal conforme a los artículos 54 y 64 último párrafo de la LCE y 6.8 y párrafo I del Anexo II del Acuerdo Antidumping. Empleando como la mejor información disponible la que obra en el expediente administrativo y que corresponde a la información y metodología proporcionada por las Solicitantes.

104. En la presente investigación, la empresa exportadora no presentó la información necesaria y suficiente para calcular el valor normal en el momento procesal oportuno, de acuerdo con lo señalado en los puntos 170 a 175 de la Resolución Preliminar. Lo anterior, en virtud de que los valores de las ventas internas que reportó en los Anexos 3.A y 3.B del formulario oficial, no coincidían con los valores reportados en las ventas totales del Diagrama 1 (ventas totales del corporativo), contrario a lo requerido mediante la pregunta 3.10 del formulario oficial. Cabe señalar que, el ejercicio realizado por CSC a efecto de reportar únicamente a las ventas de la mercancía que a su criterio correspondía al producto objeto de investigación, es una facultad que corresponde a la Secretaría y no a las partes interesadas.

105. Asimismo, la información presentada por CSC el 18 de agosto de 2016 no puede considerarse como complementaria, en términos del segundo párrafo del artículo 164 del RLCE, toda vez que, dicha información corresponde a la que la Secretaría le había requerido anteriormente. En este sentido, esta autoridad no puede valorar la información y pruebas que CSC presentó más de 70 días hábiles después del vencimiento del plazo que se le otorgó, ya que admitirla iría en contra de los principios del debido proceso legal y de igualdad procesal establecidos en los artículos 14 y 16 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, debido a que pondría en desventaja a sus contrapartes, que no habrían podido presentar contraargumentaciones o réplicas a ésta, de conformidad con el primer párrafo del artículo 164 del RLCE, es decir, no podrían presentar una defensa adecuada a esos elementos. Esta determinación es compatible con el análisis al que llegó el Informe del Órgano de Apelación de la OMC en el caso "Estados Unidos-Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón" del 24 de julio de 2001, en el sentido de que las autoridades están facultadas para fijar los plazos en una investigación.

> "(…) Así pues, el párrafo 1.1 del artículo 6 reconoce que es plenamente compatible con el Acuerdo Antidumping que las autoridades investigadoras impongan plazos para la presentación de respuestas a los cuestionarios. Es preciso que las autoridades puedan controlar el desarrollo de su investigación para llevar a cabo los múltiples trámites que una investigación requiere para llegar a una determinación definitiva. De hecho, de no existir plazos, las autoridades cederían en la práctica el control de las investigaciones a las partes interesadas, y podrían encontrarse en la imposibilidad de completar sus investigaciones en los plazos prescritos en el Acuerdo Antidumping (…)"

106. Cabe señalar que el formulario oficial requiere la totalidad de las ventas del producto objeto de investigación, en específico: i) en el Diagrama 1 (pregunta 2.20) la totalidad de las ventas del producto objeto de investigación exportado a México, a otros mercados y las ventas realizadas en el mercado interno; ii) en el Anexo 1 (pregunta 2.21) el valor y volumen de todos los códigos de producto investigado conforme al sistema

de contabilidad de cada empresa, para los mercados anteriormente referidos; iii) en el Anexo 5 (pregunta 2.22) el desglose de la totalidad de las ventas de la mercancía investigada para los mercados referidos anteriormente, y iv) en el Anexo 3.A (pregunta 3.10) la totalidad de las ventas del producto objeto de investigación.

107. La información de dichos Anexos, debe coincidir con lo reportado en el Diagrama 1 y el Anexo 1. Asimismo, las ventas reportadas en el Diagrama 1, son conciliadas con los estados financieros que la empresa aporte, para tener la certeza sobre la información utilizada para calcular el precio de exportación y el valor normal. Por lo anterior, la información del Diagrama 1 debe coincidir con lo reportado en el Anexo 3.A, pues este último sólo desagrega las ventas de la mercancía investigada vendida en el mercado interno.

108. De acuerdo a lo anterior, y en virtud de que los valores de las ventas internas que reportó CSC en los Anexos 3.A y 3.B del formulario oficial no coincidían con los valores reportados en las ventas totales del Diagrama 1 (ventas totales del corporativo), contrario a lo requerido mediante la pregunta 3.10 del formulario oficial, la Secretaría le otorgó la oportunidad de presentarla nuevamente, por lo que mediante oficio UPCI.416.16.0883 del 8 de abril de 2016 se requirió a dicha empresa (pregunta 23 de dicho oficio), de manera expresa, a efecto de que reportara la totalidad de las ventas de la mercancía idéntica o similar del producto objeto de investigación realizadas en el mercado interno de Taiwán en los Anexos 3.A y 3.B, así como la conciliación con el Diagrama 1, en concordancia con lo requerido en la pregunta 3.10 del formulario oficial y los costos de producción para todos los códigos de producto. Sin embargo, CSC nuevamente se negó a presentar la información requerida.

109. Posteriormente, el 18 de agosto de 2016 CSC presentó, lo que, a su decir, corresponde a la totalidad de la información de sus ventas de la mercancía investigada al mercado interno, así como de los costos de producción de la totalidad de los códigos de producto de dicha mercancía, es decir, la información que debió presentar desde la respuesta al formulario oficial y que, no obstante que no la presentó, la Secretaría se la requirió, y no la proporcionó. Información que no fue tomada en cuenta por las razones expuestas en el punto 77 de la presente Resolución.

4. Estudio de precios en el mercado interno de Taiwán

110. CSC argumentó que la información contenida en el estudio de precios en Taiwán que proporcionaron las Solicitantes no puede ser considerada una prueba positiva y pertinente en términos del artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping, el cual señala que no podrán considerarse para cumplir los requisitos fijados una simple afirmación no apoyada por pruebas pertinentes.

111. En este sentido argumentó que la Secretaría en las dos resoluciones publicadas no explica por qué dicho estudio cumple con los requisitos de exactitud y pertinencia para utilizar los precios en el mercado interno. Esta omisión, obedece a que dicha prueba no cumple con dichos requisitos y, por tanto, debe concluirse la presente investigación.

112. Steel Technologies argumentó que la Secretaría debe finalizar el procedimiento en razón de que la base para calcular el valor normal proviene de una prueba que carece de valor probatorio al no tener un sustento documental alguno que le dé veracidad u objetividad, por lo que contraviene el artículo 5 del Acuerdo Antidumping.

113. Las Solicitantes señalaron que la fuente del estudio de precios para determinar el valor normal es una prueba objetiva y confiable. Destacaron que durante la investigación comprobaron que la obtención de precios de los productores en Taiwán es difícil, por lo que tuvieron que acceder a un estudio de precios de un consultor especializado en el mercado de Taiwán y que ésta es la información que tuvieron razonablemente a su alcance. Subrayaron que corresponde a las empresas exportadoras proporcionar su información al nivel de detalle necesario para demostrar que no incurrieron en prácticas desleales durante el periodo investigado.

114. Al respecto, la Secretaría considera improcedentes los argumentos de las empresas CSC y Steel Technologies. Pues, tal y como se menciona en la Resolución de Inicio, las referencias provienen de un estudio de precios de una consultora independiente, corresponden a la mercancía investigada en el mercado de Taiwán y están llevados a un término de venta ex fábrica, por lo que la información fue pertinente para determinar la existencia de indicios suficientes sobre la práctica de discriminación de precios. Siendo ésta la información que razonablemente tuvieron a su alcance las Solicitantes. La Secretaría aclara que contó con facturas de venta de las Solicitantes a algunos importadores de aceros planos de Taiwán para acreditar que los precios del citado estudio fueran comparables con la mercancía investigada. Asimismo, con la información que existe en el expediente administrativo, observó que las referencias de precios en cuestión corresponden aproximadamente al 70% del volumen de aceros planos investigados que se exportaron a México en el periodo investigado. Asimismo, cabe mencionar que durante el procedimiento las partes tuvieron la oportunidad de aportar información adicional para que la Secretaría se allegara de mayores elementos para su análisis y no lo hicieron.

5. Precio de exportación de las empresas de China

115. En relación con el precio de exportación, Ternium argumentó que los precios de transferencia entre empresas chinas relacionadas deben desestimarse, específicamente en el caso de Baoshan, que vende la mercancía investigada a través de la empresa Baosteel. Apuntó que el artículo 35 de la LCE establece que cuando no se pueda obtener el precio de exportación o éste no sea fiable, por existir un arreglo entre el exportador y el importador o un tercero deberá reconstruirse el precio de exportación a partir de la venta a un cliente no relacionado en territorio nacional.

116. Agregó que, antes de utilizar la información de las Exportadoras de China, la Secretaría debe cerciorase que existen condiciones de economía de mercado en la rama de producción, conforme al Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial del Comercio ("Protocolo de Adhesión de China a la OMC"). Asimismo, mencionó que los precios que se establecen entre partes relacionadas deben ser reconstruidos en términos del artículo 35 de la LCE.

117. La Secretaría considera que la valoración de Ternium sobre este punto es infundada, pues la legislación aplicable no establece una metodología específica para el cálculo del precio de exportación en el caso de las economías de no mercado, ni tampoco exige que se examine si los precios provienen de condiciones de mercado. Toda vez que, para determinar la comparabilidad de precios, el Protocolo de Adhesión de China a la OMC faculta, a las autoridades del país importador en los procedimientos antidumping relacionados con importaciones de productos originarios de China, a considerar ciertas condiciones para efectos del cálculo de valor normal.

118. En relación con el argumento de reconstruir el precio de exportación por devenir de operaciones entre empresas relacionadas, la Secretaría considera que la petición es improcedente. En primer lugar, no existe una vinculación con un importador. Además, no se demostró que los precios no fueran fiables y que fuera necesaria la reconstrucción del precio de exportación. Como se menciona en los puntos 193 y 194 de la presente Resolución, la Secretaría utilizó para el cálculo del precio de exportación los precios del productor al comercializador siguiendo la lógica económica de que las ventas del comercializador deben generar una utilidad. En este sentido, la Secretaría no encontró elementos para calificar este precio como no fiable, por lo que no fue necesario reconstruirlo en términos de lo que establecen los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping y 35 de la LCE.

6. Propuesta de Taiwán como país sustituto de China

119. Durante la investigación Baoshan y Baosteel señalaron que Brasil no es un país sustituto adecuado al no cumplir con lo establecido en la legislación aplicable, por lo que propusieron a Taiwán como un país sustituto de China. En la Resolución Preliminar la Secretaría confirmó la propuesta de Brasil como país sustituto, en virtud de que ni Baoshan ni las empresas participantes proporcionaron información y pruebas que desacreditaran dicha determinación, tal y como se detalla en los puntos 107 a 114 de la Resolución Preliminar.

120. En la etapa final de la investigación, CISA y las Exportadoras de China señalaron que rechazan a Brasil como país sustituto y reiteraron la propuesta de Baoshan de utilizar a Taiwán como país sustituto con base en la información de ventas internas de CSC, apuntaron que es más completa que la de las Solicitantes. Argumentaron que las empresas acereras en Brasil han sido multadas por conductas anticompetitivas.

121. Señalaron, en respuesta al requerimiento de información, que en el mercado de la lámina galvanizada en Brasil está altamente concentrado en razón de que sólo existen tres productores de esta mercancía, aseguraron que el mercado está distorsionado por esta misma concentración. Mencionaron que en 1996 los productores de aceros planos de Brasil fueron multados por el Departamento de Competencia del Ministerio de Justicia de Brasil. También señalaron que en el año 2000 la Administración de Comercio Exterior de Estados Unidos identificó un problema estructural por los altos precios en el mercado y un proteccionismo arancelario.

122. En este sentido, manifestaron que esta situación no ha cambiado y prevalece en el mercado brasileño en la que los precios domésticos son muy altos y los productores locales están protegidos de la competencia extranjera por los altos aranceles. Destacaron que el gobierno de Brasil ha implementado medidas para proteger su industria acerera mediante el aumento de tarifas de importación en 2012 y reducción de costos de energía en 2013, así como estímulos para las empresas en 2014. Para sustentar lo anterior proporcionaron una serie de notas informativas del portal de Internet SBB.

123. En relación con la manifestación de CISA y las Exportadoras de China de adherirse a la información de CSC, la Secretaría ha establecido a lo largo de diversas investigaciones como primera instancia, que las partes deben desvirtuar la selección inicial del país sustituto, aportando elementos suficientes que acrediten que dicho país no es un sustituto razonable y, posteriormente, acreditar que la nueva propuesta de país sustituto es un país con economía de mercado que cumple con los criterios establecidos en la legislación para

efectos de considerarlo como opción para calcular el valor normal. Cuestión que no se dio en la presente investigación, pues la única información que aportaron para desacreditar a Brasil no correspondió al periodo investigado, en consecuencia, no se demostró que tales situaciones estuvieran vigentes durante dicho periodo. Tampoco demostraron en qué magnitud pudieran verse afectado los precios internos derivados de la supuesta situación del sector en Brasil. Por lo cual, la Secretaría no encontró elementos que pudieran modificar la determinación de que Brasil es el sustituto razonable de China para efectos del cálculo del valor normal del producto objeto de investigación, en los términos de lo dispuesto por los artículos 33 de la LCE, 48 segundo párrafo del RLCE y el numeral 15 literal a) del Protocolo de Adhesión de China a la OMC.

124. De acuerdo con la información que consta en el expediente administrativo existen, por lo menos, cuatro empresas productoras de la mercancía investigada compiten en el mercado interno de Brasil, lo que demuestra que la situación planteada por CISA y las Exportadoras de China no corresponde al periodo investigado. Además, la entrada de un nuevo competidor permite inferir que no se trata de un mercado cerrado.

125. Asimismo, la Secretaría se allegó de las estadísticas de importación de la United Nations Commodity Trade Statistics Database (la "UN Comtrade") de aceros planos recubiertos en Brasil. Observó que en los años correspondientes al periodo investigado se registraron importaciones originarias de más de 20 países en los que destacan China, Corea del Sur, India y los Estados Unidos, entre otros. También revisó el portal de Internet del Tariff Data de la OMC, y con información relativa al periodo investigado, encontró que el arancel más alto fue de 14% y el más bajo de 8% para las fracciones investigadas, a diferencia del 25% que prevalecía en 2012. Ello permite presumir que el mercado brasileño es un mercado abierto a la competencia internacional, en donde el nivel de aranceles permite la entrada de oferentes internacionales que compiten con las empresas brasileñas y, por lo tanto, no se demuestra la concentración alegada por CISA y las Exportadoras de China.

126. Adicionalmente, la solicitud de adherirse a la información de CSC es improcedente en razón de que como se mencionó en los puntos 77 y 78 de la presente Resolución, no se consideró la información de valor normal de CSC en este procedimiento.

7. Comparabilidad de precios

127. CISA y las Exportadoras de China señalaron que, al reiterar a Brasil como país sustituto en la Resolución Preliminar, la carga de la prueba, en relación con las referencias de valor normal recae en las Solicitantes. Apuntaron que a las empresas exportadoras de China únicamente les compete hacer notar las insuficiencias y deficiencias de dicha información y a la Secretaría la obligación de cerciorarse que se cumpla lo estipulado en los artículos 2.4, 5.3, 5.7 y 5.8 del Acuerdo Antidumping.

128. Manifestaron que el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping obliga a las autoridades a verificar que la solicitud contenga pruebas suficientes de la discriminación de precios, daño y de causalidad, antes de dar inicio a la investigación. Citaron el informe del Grupo Especial del caso “Guatemala-Medida antidumping definitiva aplicada al cemento portland gris procedente de México”.

129. En este sentido argumentaron que las referencias de valor normal que proporcionaron las Solicitantes corresponden únicamente a acero galvanizado por inmersión caliente, grado comercial, con un rango de dimensiones que van de 1,000 a 1,300 mm de anchura y T 0.4 a 2.0 mm de espesor. Añadieron que no existe en el expediente administrativo información para otros espesores y grados fuera de los rangos de las referencias que proporcionaron las Solicitantes. Por ello, la Secretaría debe excluir todos aquellos aceros planos recubiertos que queden fuera de las dimensiones y grado reportados en las referencias de valor normal. Incluso se debe determinar que la información es insuficiente para determinar un margen de discriminación de precios, y se deberá dar por terminada la investigación con respecto a todas esas categorías de lámina galvanizada.

130. La Secretaría requirió a CISA y a las Exportadoras de China información y la metodología para realizar un ajuste por diferencias físicas, con la finalidad de realizar una comparación equitativa para cada empresa que realizó exportaciones a México durante el periodo investigado.

131. En respuesta, CISA y las Exportadoras de China expresaron que el requerimiento de información demuestra que existe insuficiencia de pruebas y les traslada indebidamente la carga de la prueba. Reiteraron que desde el inicio de la investigación no hay pruebas suficientes para acreditar el valor normal, al recaer únicamente en la publicación de la consultora Platts. Por otro otra parte, expresaron que, de allegarse de nuevos elementos para el análisis de comparabilidad en el mercado de Brasil, la Secretaría no subsanaría la actuación ilegal de iniciar y continuar una investigación sin pruebas suficientes de la discriminación de precios, en notoria contravención de los artículos 5.3 y 5.8 del Acuerdo Antidumping.

132. Manifestaron que, si las Solicitantes no aportaron los elementos suficientes para acreditar la discriminación de precios para toda la mercancía investigada, las contrapartes no están obligadas a subsanar las deficiencias. Subrayaron que esto es más relevante cuando se trata de investigaciones que involucran economías centralmente planificadas, con respecto a esto citaron el precedente del Órgano de Apelación de la OMC en la disputa "Comunidades Europeas-Elementos de fijación de China" (Recurso de China al Artículo 21.5 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias).

133. Las Solicitantes reiteraron que desde el inicio de la investigación proporcionaron elementos suficientes para documentar los precios en el mercado interno de aceros planos recubiertos en Brasil con la información razonablemente disponible. Expresaron que en la etapa preliminar habría correspondido a las empresas exportadoras presentar información para demostrar que no incurren en prácticas desleales. Indicaron que las referencias de valor normal que aportaron para la investigación corresponden a grado comercial y que atribuirle los ajustes por diferencias físicas tiene el efecto de aumentar el valor normal, por lo que solicitaron a la Secretaría aplicar ajustes a tales diferencias físicas que argumentan los exportadores.

134. Para ello, en respuesta a un requerimiento de información, las Solicitantes proporcionaron tres metodologías para calcular un ajuste por diferencias físicas para el valor normal, tanto de China como de Taiwán. La primera metodología corresponde al cálculo de una diferencia en precios de importación a partir de la información de la base de datos de los "Permisos Previos de Importación" que publica la Secretaría para el periodo octubre 2015 a agosto de 2016. También proporcionaron listas de precios extras que señalan las diferencias en el precio aplicables a diferentes grados de aceros, así como a las dimensiones. Dichas listas correspondieron a la empresa estadounidense ArcelorMittal, a la empresa brasileña Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. ("Usiminas") y a la taiwanesa Sheng Yu Steel Co. Ltd. ("Sysco").

135. La Secretaría considera que la información presentada por las Solicitantes, no es pertinente para el cálculo del ajuste por diferencias físicas, en virtud de que las metodologías propuestas corresponden a las diferencias en precios derivadas de las diferencias entre grados y dimensiones, así como de los precios de importación y no a partir de las diferencias en costos variables de producción, tal y como lo señala el artículo 56 de RLCE. Asimismo, para ciertos grados de acero sobre las listas de precios extras no corresponde a los mercados de los países investigados.

136. En relación con el argumento planteado por CISA y las Exportadoras de China, en el sentido de que en el inicio de la investigación no se calculó el margen de discriminación de precios conforme a los artículos 39 del RLCE, 5 y 2.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría considera infundado este argumento. Como se describió en la Resolución de Inicio, se tuvo en consideración las características físicas correspondientes en grados del producto importado de origen chino en el periodo investigado a través de información que proporcionó la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, A.C. (CANACERO) (una muestra estadística de pedimentos). La Secretaría reitera que las Solicitantes aportaron la información que tuvieron razonablemente a su alcance. A partir de ella, permitió establecer un margen de discriminación de precios para el producto objeto de investigación proveniente de China, de conformidad con el artículo 39 RLCE, tal y como se señala en los puntos 66 a 71 de la Resolución de Inicio. Así, la Secretaría determinó que existieron pruebas suficientes para iniciar la investigación como lo establece el artículo 5 del Acuerdo Antidumping.

137. La Secretaría concuerda con las exportadoras en que se debe realizar una comparación equitativa, sin embargo, esto no exime a las partes interesadas de proporcionar los elementos necesarios para ello. Más aún, si como lo señala el informe del Grupo Especial en el caso "Guatemala-Medida antidumping definitiva aplicada al cemento portland gris procedente de México", en el que apunta que "Una investigación antidumping es un proceso en el que se llega gradualmente a la certidumbre de la existencia de todos los elementos necesarios para adoptar una medida, conforme avanza la investigación". De ahí la relevancia de la participación y cooperación de las partes interesadas en dicho proceso.

138. Esto es concurrente con el precedente del Órgano de Apelación de la OMC que mencionaron CISA y las Exportadoras de China, en el punto 132 de la presente Resolución, en específico los párrafos 487 y 488 del Informe del Órgano de Apelación del caso "Comunidades Europeas-Elementos de fijación de China":

> Como ha explicado el Órgano de Apelación: [D]e conformidad con el párrafo 4 del artículo 2, la obligación de garantizar una "comparación equitativa" corresponde a las autoridades encargadas de la investigación y no a los exportadores. Son esas autoridades las que, como parte de su investigación, se encargan de comparar el valor normal y el precio de exportación y de determinar si existe dumping en las importaciones.".
>
> "Sin embargo, esto no significa que las partes interesadas no desempeñen ningún papel en el proceso de garantizar una comparación equitativa. Lejos de ello, varios grupos especiales encargados de diferencias anteriores han constatado que recae sobre los exportadores la carga de justificar, "de la manera más constructiva posible", sus peticiones de ajuste, reflejando los factores que haya que tener "debidamente en cuenta" en el sentido del párrafo 4 del artículo 2 (…).

139. En el presente caso, CISA y las Exportadoras de China no aportaron información ni pruebas referentes al valor normal. Tampoco demostraron cuáles diferencias físicas y en qué magnitud afectaban la comparabilidad de precios. Únicamente enumeraron los diferentes grados de acero, así como las proporciones exportadas de cada grado. Al respecto, la Secretaría aclara que las características físicas y comerciales del valor normal en Brasil fueron del conocimiento de todas las partes interesadas desde el inicio de la investigación que nos ocupa ya que fue información clasificada como pública en el expediente administrativo. Es decir, CISA y las Exportadoras de China no cumplieron con lo establecido en el artículo 56 del RLCE que señala que cuando los precios varíen en función de los precios se harán homólogos por medio de ajustar la diferencia entre los costos variables de producción. En ese sentido, el artículo 36 de LCE señala que cuando una parte interesada solicite se tome en consideración un determinado ajuste, le incumbirá aportar la prueba correspondiente.

140. Ante esta situación, la Secretaría consideró que las empresas exportadoras comparecientes dejaron de proporcionar información pertinente para el cálculo del margen de discriminación de precios, por lo que consideró formular su determinación para la comparación entre el precio de exportación y el valor normal para las Exportadoras de China sobre la base de los hechos que tuvo conocimiento, conforme lo establece los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de LCE. Esta información corresponde a la proporcionada por la Solicitante que se describe en los puntos 226 a 233 de la presente Resolución.

141. Respecto a este punto, la Secretaría aclara que no hubo argumentos, pruebas ni información adicional por parte de las empresas comparecientes para el caso de la comparabilidad del precio de exportación y valor normal por parte de Taiwán.

142. Por lo anterior, la Secretaría consideró en la comparabilidad de precios los grados de acero que reportaron las empresas exportadoras, siempre que la información que tuvo conocimiento, lo permitió. En caso contrario se calculó un precio promedio ponderado.

G. Delimitación del producto objeto de investigación

143. En la etapa preliminar (puntos 123 a 140 de la Resolución Preliminar) Acero Prime, Ford, National Material, Steel Technologies, Thyssenkrupp, CSC y CISA solicitaron excluir de la cobertura del producto objeto de investigación a los aceros planos recubiertos fabricados mediante el proceso de electrogalvanizado, así como los destinados a la industria automotriz. De acuerdo con lo señalado en el punto 139 de la Resolución Preliminar, la Secretaría no encontró elementos que sustentaran dicha exclusión.

144. En la etapa final de la investigación, las importadoras y exportadoras manifestaron su desacuerdo con la determinación preliminar de la Secretaría. Reiteraron que la lámina EG (que no producen las Solicitantes) no es intercambiable con la HDG, ya que las diferencias en el proceso de producción, normas y certificaciones, hacen que no tengan las mismas características; en particular, la masa y uniformidad del recubrimiento. Por lo tanto, solicitaron nuevamente excluir estos productos ya que no son intercambiables, para aplicaciones automotrices, con los aceros planos de fabricación nacional.

145. Servilámina manifestó que el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional no son comercialmente intercambiables, ya que el método para recubrir la lámina (EG o HDG) confiere características específicas al producto final, que hace que no tengan los mismos usos y funciones en la industria automotriz. Explicó que en el proceso de inmersión en caliente el recubrimiento de zinc es “adherido” al acero por difusión mientras que en el de electrodeposición es “adherido” por enlace inter-atómico. En consecuencia, con el proceso de electrogalvanizado hay un mejor control del espesor de recubrimiento por lo que éste es menor, lo que tiene un impacto en los procesos de conformado, soldadura y pintura posteriores:

a. en el proceso de conformado se observa una ligera reducción en la ductilidad en la lámina galvanizada por inmersión en caliente debido al efecto de los ciclos de tratamiento térmico;

b. en cuanto a la soldadura, la vida del electrodo en línea de producción es de hasta 2,000 soldaduras para el electrogalvanizado, pero sólo de hasta 1,000 soldaduras para el galvanizado por inmersión en caliente, y

c. la calidad superficial se puede mantener en términos de ausencia de manchas y rugosidad, ya que el electrogalvanizado permite mantener la formalidad de los aceros rolados en frío. En este sentido, la apariencia en el electrogalvanizado es superior que con el acero fabricado por inmersión.

146. Para sustentar sus afirmaciones Servilámina presentó dos documentos del centro GalvInfo así como copia de las normas ASTM A653 y A879.

147. Thyssenkrupp manifestó que la Secretaría desestimó la información que presentó en la etapa preliminar sobre las características de los aceros EG y HDG, misma que le hubiese permitido determinar la procedencia de excluir del producto investigado a los aceros EG. Asimismo, consideró que lo señalado en el punto 138 de la Resolución Preliminar no es correcto, ya que:

a. el proceso productivo sí modifica las características esenciales del producto, especialmente la capa anticorrosiva. Para acreditarlo proporcionó un documento técnico sobre las características derivadas de los procesos de producción de los aceros EG y HDG, un cuadro comparativo sobre ambos procesos y muestras físicas de aceros planos fabricados por electrogalvanizado y por inmersión en caliente;

b. la falta de un recubrimiento uniforme, así como de espesores controlados y la imposibilidad de realizar el proceso de pre-fosfatado (que ayuda al proceso de estampado) en los aceros HDG en comparación con el EG, compromete la intercambiabilidad y calidad de ambos productos, especialmente para la industria automotriz;

c. en la lámina HDG la adherencia del zinc es menor por lo que se desprenden partículas de recubrimiento en el proceso de estampado, mismas que se van acumulando en los radios del troquel, lo que origina paros en línea de producción para su limpieza; de no hacerlo se originan roturas y deformaciones en las piezas terminadas, las cuales se convierten en desecho;

d. aun con las innovaciones conocidas del proceso de inmersión en caliente, el espesor de la capa de zinc no es totalmente controlable, por lo que no se puede garantizar la uniformidad del recubrimiento;

e. los aceros recubiertos por electrogalvanizado y por inmersión en caliente pueden usarse en las mismas aplicaciones, sin embargo, no son intercambiables al 100% y su uso está establecido por las exigencias de la industria automotriz, y

f. aunque la industria nacional cuenta con certificaciones para aceros galvanizados por inmersión en caliente, éstos no se pueden utilizar cuando la pieza requiere fabricarse con acero electrogalvanizado.

148. Thyssenkrupp agregó que algunos productores de automóviles requieren obligatoriamente para ciertas autopartes únicamente aceros planos fabricados por electrogalvanizado, siendo imposible intercambiarlos por aceros HDG sin afectar la calidad de la pieza. Para acreditar lo anterior, proporcionó las especificaciones de material de dos piezas de una empresa automotriz; la primera indica que requiere específicamente el uso de aceros planos fabricados por electrogalvanizado mientras que, en la segunda, que según la importadora es de menor calidad, se permite tanto el uso de aceros planos galvanizados por inmersión en caliente como electrogalvanizados.

149. Thyssenkrupp explicó que resultaría imposible para los fabricantes de automóviles el cambio de EG a HDG, puesto que no sería económicamente viable en razón de los elevados costos para modificar la capacidad instalada actualmente existente, pues los equipos para estampado y soldadura están diseñados para procesar acero EG, y los tiempos de implementación de dicha modificación (estimado en 15 meses) rebasan el ciclo de vida planeado para el producto final.

150. Por su parte, Steel Technologies manifestó su desacuerdo con la determinación de la Secretaría pues consideró que en la etapa previa del procedimiento no se tomó en cuenta la evidencia que aportó sobre la no intercambiabilidad entre la lámina EG y la lámina HDG, tanto por espesor en la capa de zinc, como por las propias normas internacionales que los regulan. Señaló que la determinación preliminar toma elementos probatorios que carecen de veracidad respecto a los usos y funciones de los aceros EG, ya que las Solicitantes no aportaron pruebas técnicas (pruebas de laboratorio, periciales químicas, adhesión a normas técnicas internacionales u cualquier otro proceso de comprobación) que demuestren la intercambiabilidad entre aceros EG y HDG para uso en partes internas de vehículos.

151. Steel Technologies reiteró que las diferencias en el proceso productivo le confieren características particulares al acero EG, entre ellas un recubrimiento uniforme, espesor controlado, recubrir una sola cara de la pieza y un proceso de pre-fosfatado; características requeridas en la industria automotriz. Asimismo, posibilita la existencia de un material “más delgado” adecuado para fabricar diversos componentes automotrices que no es posible producir con acero galvanizado por inmersión por “su mayor grosor”; por ejemplo, componentes para bolsas de aire (carcasas metálicas, inflador, soportes, sujetador del inflador), tableros y soportes interiores.

152. Steel Technologies señaló las siguientes razones técnicas por las cuales no podría utilizarse un acero fabricado por inmersión en caliente para dichas aplicaciones:

a. en el acero galvanizado por inmersión se modifican las características físicas del sustrato debido a la aleación superficial entre el acero y el zinc. En cambio, en el acero electrogalvanizado la adhesión entre el recubrimiento y el acero se consigue mediante un enlace atómico entre el zinc y el acero, por lo tanto, conserva las mismas características físico-mecánicas del acero sin recubrir;

b. las propiedades mecánicas del acero; por ejemplo, los porcentajes de cadencia y elongación (que es una característica física importante) son mayores en lámina EG que en la HDG;

c. de acuerdo con las normas internacionales ASTM, la masa mínima de recubrimiento de los aceros HDG es 30 gr/m^2 mientras que en los EG es 3 gr/m^2;

d. la adhesión de zinc es menor en el acero HDG por lo que existen desprendimientos que ocasionan desperfectos, y

e. se trata de piezas pequeñas, no expuestas, que requieren un troquelado y estampado de precisión; por lo tanto, no pueden manufacturarse con acero recubierto con una capa de zinc más gruesa que la que proporciona el acero electrolítico (inferior de 25 gr/m^2). Asimismo, requieren que el acero conserve las características físicas del acero sin recubrir.

153. Steel Technologies indicó que importó aceros planos electrogalvanizados con una masa de recubrimiento igual o menor a 20 gr/m^2 por lado (especificaciones técnicas que requieren sus clientes), que de acuerdo a la norma ASTM A653 no se puede producir con el proceso de inmersión en caliente. Lo anterior, demuestra la imposibilidad de intercambiar las láminas EG importadas por las láminas HDG nacionales.

154. Para sustentar lo anterior, Steel Technologies aportó fichas técnicas y una carta de un fabricante nacional de partes para la industria automotriz donde se indica que requiere acero recubierto electrolíticamente, de acuerdo con las normas ASTM 879 y JIS G3313, para fabricar partes de bolsas de aire (por ejemplo: carcasas metálicas, inflador, soportes y sujetador del inflador) ya que debido a la aplicación de las piezas y a especificaciones de sus clientes, no se pueden fabricar con acero recubierto por inmersión.

155. CISA y las Exportadoras de China argumentaron que, en términos generales, tanto el EG como el HDG se utilizan en aplicaciones donde se requiere resistencia a la corrosión; por lo tanto, es factible que pueda reemplazarse uno con otro para algunas aplicaciones, pero no en todas. Señalaron que en la etapa preliminar no se consideró que existen piezas galvanizadas por una sola cara que sólo pueden fabricarse con aceros EG. Al respecto, indicaron que Thyssenkrupp presentó evidencia que indica que en la industria automotriz ciertas partes sólo pueden fabricarse con aceros EG, pues de lo contrario se compromete la calidad.

156. Adicionalmente, CISA y las Exportadoras de China consideraron que sería conveniente conocer la opinión de los usuarios industriales respecto a si las características de los aceros recubiertos por electrogalvanizado y por inmersión en caliente pueden comprometer su intercambiabilidad.

157. Finalmente, CISA y las Exportadoras de China indicaron que la cobertura de producto investigado es muy amplia (ya que incluye 34 fracciones arancelarias) por lo que hay casos en que no existe mercancía similar de producción nacional; un ejemplo de ello es el acero con una masa de recubrimiento inferior a 20 gr/m^2. Señalaron que las Solicitantes aportaron el extracto de un documento para demostrar que se puede producir lámina galvanizada por inmersión en caliente con una masa de recubrimiento inferior a 20 gr/m^2, sin embargo, dicho documento también indica que “a nivel industrial difícilmente se puede obtener una capa inferior a 35 gr/m^2”. Al respecto, Steel Technologies argumentó que dicho extracto fue tomado fuera de contexto.

158. En cuanto a los aceros planos recubiertos para uso automotriz, las importadoras y exportadoras comparecientes solicitaron nuevamente excluirlos de la investigación. Reiteraron que las certificaciones hacen que el producto de fabricación nacional y el investigado no sean intercambiables pues éstas acreditan que el producto cumple con los requerimientos técnicos y de calidad requeridos. Agregaron que los aceros planos de fabricación nacional son insuficientes para abastecer este segmento de mercado porque los productores nacionales no cuentan con todas las certificaciones necesarias y sus productos no tienen las mismas propiedades que los productos investigados.

159. Acero Prime manifestó que la capacidad de proveeduría no es un elemento secundario en la industria automotriz, ya que por cuestiones de seguridad, calidad y costo no pueden remplazar un producto por otro en una producción en serie. En este contexto, Acero Prime, Ford, Servilámina y Steel Technologies señalaron que han tenido problemas de suministro con Ternium debido a que no cuenta con ciertas certificaciones, o bien, no fabrican acero con las características requeridas por la industria automotriz (fundamentalmente porque no acreditó ciertas pruebas de soldadura y no pudo proveer ciertos grados y dimensiones de aceros recubiertos); así lo demuestran los correos que obran en el expediente administrativo en donde dicha empresa reconoce que no puede suministrar ciertos productos.

160. CSC, CISA y las Exportadoras de China, consideraron que la información que presentó Ford indica que la lámina galvanizada de producción nacional y la importada no son intercambiables debido a defectos, incumplimiento de necesidades del sector automotriz, limitación en medidas y capacidad de soldadura.

161. Servilámina argumentó que las certificaciones dan un carácter de no intercambiabilidad a los aceros planos recubiertos. En relación con el proceso de certificación, explicó lo siguiente:

a. en el proceso de certificación se evalúa el buen control de producción, servicio y capacidad en la organización y no sólo el precio. Al respecto, indicó que Ternium no aportó pruebas que acreditaran su aseveración respecto de que el proceso de certificación está relacionado con el precio;

b. una vez seleccionado el molino certificado, el abasto de los productos se hará durante toda la vida del proyecto debido a que el cambio de molino implica una importante inversión de tiempo y costos. Sin embargo, existe la posibilidad de cambiar de molino siempre y cuando éste cuente con la certificación específica del proyecto y cumpla una serie de requisitos, y

c. existen ciertas especificaciones que ya no serán certificables, por lo que los productores nacionales no podrán competir con los molinos extranjeros al no contar con dichas certificaciones.

162. Servilámina consideró que el hecho de que las Solicitantes tengan más de 120 certificaciones no significa que puedan cubrir la demanda de las certificaciones restantes del sector automotriz, ya que aun cuando sus productos tengan elementos y componentes químicos similares a los aceros certificados, no existe certeza de que los molinos de la producción nacional cuenten con los requisitos técnicos de calidad y seguridad. Agregó que Ternium no exhibe información relacionada con cotizaciones efectuadas al sector automotriz de las cuales se desprenda que dichas empresas hayan comprado productos no certificados a las Solicitantes.

163. Finalmente, Servilámina manifestó su desacuerdo con la afirmación que realizaron las Solicitantes en la audiencia pública relativa a que pueden producir todos los productos certificados que requiere el sector automotriz. Al respecto, indicó que Ternium: i) cuenta con un limitado número de certificaciones (28), y ii) no ha acreditado cuántas de las 31 certificaciones en proceso de aprobación hasta mayo de 2015 logró obtener.

164. Por otra parte, Ford manifestó que contrario a lo señalado en el punto 135 de la Resolución Preliminar, las certificaciones no dependen de factores comerciales vinculados a los precios, sino que existen otros factores como: i) proximidad del molino a las plantas de producción; ii) servicios de soporte técnico; iii) estabilidad financiera; iv) historial de desempeño en la industria automotriz, y v) certeza que el insumo cumplirá con los requerimientos técnicos y especificaciones establecidos.

165. Acero Prime coincidió en que las certificaciones no tienen que ver con cuestiones comerciales, sino que se otorgan después que pasan pruebas de calidad y resistencia. Al respecto, indicó que cada usuario del sector automotriz tiene sus propias certificaciones, mismas que varían de acuerdo con el tipo y número de autoparte, pues cada parte requiere de características específicas.

166. Por lo tanto, Acero Prime señaló que, aunque las Solicitantes cumplan con ciertas normas internacionales y cuenten con certificaciones de algunas empresas del sector automotriz, no significa que los aceros recubiertos de fabricación nacional puedan ser utilizados indistintamente en todas las autopartes, ni mucho menos que cada una de las automotrices puedan aceptar dichas certificaciones.

167. CISA y las Exportadoras de China indicaron que, contrario a lo que argumentaron las Solicitantes, las certificaciones no dependen del precio sino de requerimientos específicos de cada armadora. Por lo tanto, solicitaron excluir de la investigación los aceros recubiertos donde las Solicitantes no tienen certificación automotriz o no hayan logrado un suministro comercial estable para las partes certificadas, en particular, los aceros de gama alta (“High End Steel”), entre ellos los grados DQ, DDQ, EDDQ, HSS, DP600, DP800, DP1000 y DC07, cuyas características no están cubiertas en la norma ASTM A653 pues ésta corresponde a aceros comerciales.

168. Adicionalmente a los argumentos sobre certificaciones, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que los aceros planos recubiertos pasivados químicamente se utilizan en el sector construcción y electrodoméstico, mientras que los aceros no pasivados se usan en la industria automotriz. Indicaron que la investigación sobre ciertos aceros resistentes a la corrosión, que lleva a cabo la Unión Europea, no cubre los productos no pasivados pues no generaliza, como lo ha hecho la Secretaría, que toda la lámina galvanizada es intercambiable por el simple hecho de tener propiedades físicas similares. Al respecto, consideraron que la determinación de la Unión Europea aporta elementos para excluir los aceros recubiertos destinados a la industria automotriz en esta investigación.

169. Por su parte, CSC consideró que para poder competir en la industria automotriz es necesario contar con certificaciones, mismas que se otorgan para cada producto específico, es decir, para cada uno de los componentes del automóvil. En relación con las certificaciones de la industria nacional señaló lo siguiente:

a. las Solicitantes ofrecieron como prueba de similitud diversas certificaciones que le fueron concedidas (en particular la norma técnica Fiat Chrysler M.S. 50002 y la norma técnica VDA 239-100), no obstante, no indican si las exportadoras también tienen certificación para los mismos componentes;

b. del total de certificaciones para la industria automotriz con que cuenta CSC, menos del 25% coinciden con las que tienen las Solicitantes. De esas certificaciones, el 11% corresponden a la empresa Ford, empresa que ya ha manifestado que dejó de adquirir mercancía producida por la rama de producción nacional por diversas cuestiones;

c. una empresa automotriz únicamente autorizó corridas de prueba, pero no certificaciones definitivas;

d. varias de las certificaciones automotrices con que cuenta la producción nacional se obtuvieron de manera posterior al periodo investigado, por lo que la Secretaría debe excluir esas certificaciones de su análisis, y

e. en la audiencia pública las Solicitantes manifestaron que tenían todas las certificaciones para atender a la industria automotriz, sin embargo, hay armadoras como Ford y Mazda, que han manifestado que las Solicitantes no son capaces de proveer la mercancía requerida de conformidad con los requisitos y volúmenes solicitados. En este sentido, la falta de abasto de un proveedor, además, de generar perjuicios respecto a seguridad, calidad, tiempo y trabajo, también incrementa los costos de las armadoras.

170. Finalmente, CSC consideró que el hecho de que importadores o proveedores de la industria automotriz adquieran el producto objeto de investigación y el de la producción nacional, no quiere decir que compitan entre sí, la de producción nacional va para unos componentes, las originarias de China para otros y las de Taiwán para otros. Asimismo, CSC, Ford, CISA y las Exportadoras de China, también argumentaron que el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional no pueden utilizarse indistintamente en todas las autopartes, pues cada parte requiere características específicas. Al respecto, CISA y las Exportadoras de China señalaron que los importadores del sector automotriz que adquirieron tanto mercancía importada como nacional no la destinan a las mismas partes, por lo tanto, consideran que la Secretaría debió realizar un requerimiento a la industria automotriz con el objeto de conocer su opinión técnica sobre la intercambiabilidad de la mercancía investigada y la nacional.

171. Las Solicitantes reiteraron que no procede la exclusión de un segmento de mercado como el automotriz, ni de los productos galvanizados electrolíticamente ya que los aceros planos recubiertos importados de China y de Taiwán, así como los de fabricación nacional son similares. En relación con los argumentos de las importadoras y exportadoras manifestaron lo siguiente:

a. las innovaciones en el proceso de inmersión en caliente permiten controlar el espesor de la capa de zinc por lo que cumple con los requerimientos de la industria automotriz en cuanto a: i) adherencia de zinc; ii) acabado superficial; iii) recubrimiento (diferentes niveles de masa por área); iv) soldabilidad, y v) tratamientos adicionales (por ejemplo, fosfato);

b. existe tecnología que permite obtener mediante el proceso de inmersión en caliente, capas de recubrimiento más delgadas que las que suponen las contrapartes. El control de capa de zinc en los procesos de galvanizado por inmersión se realiza por medio de “cuchillas de aire”, las cuales utilizan aire, aire y nitrógeno o nitrógeno puro para controlar la capa depositada;

c. los aceros galvanizados con un espesor de recubrimiento inferior a 40 gr/m^2 no son un producto que se demande frecuentemente en el mercado, por lo que no ha recibido ninguna solicitud de aceros planos con esta característica ni con capas de zinc de 20 gr/m^2 o inferiores. Por lo tanto, consideró que las importaciones de este producto se realizan en razón de su precio, y no por necesidades técnicas como aducen algunas comparecientes, por ejemplo, Steel Technologies;

d. aunque no se haya producido acero galvanizado con una capa de recubrimiento inferior a 40 gr/m^2 por lado, debe considerarse que se debe a la falta de pedidos, pues es infundada la aseveración de que mediante el proceso de galvanizado por inmersión en caliente no pueda llegarse a tales masas de recubrimiento;

e. el que no exista en México aceros electrogalvanizados, obedece a que históricamente se ha aceptado como sustituto razonable al producto recubierto por inmersión en caliente. De hecho, en la etapa previa se documentó ampliamente que existe una tendencia a un mayor uso del acero HDG a nivel internacional;

f. las certificaciones tienen una naturaleza comercial por lo que la cantidad de éstas no necesariamente reflejan el nivel de la capacidad productiva de un fabricante de aceros planos recubiertos. Las importadoras y exportadoras equiparan la ausencia de certificaciones con la falta de posibilidad para producir y abastecer, sin embargo, un producto no certificado puede resultar equivalente a otro que ya se fabrica y se suministra con una certificación, o bien, pudiese fabricarse y surtirse si dicho proceso de certificación sólo atendiere a aspectos de capacidad de producción y abasto;

g. la rama de producción nacional cuenta con certificaciones suficientes para atender al mercado automotriz. Reiteraron que actualmente cuentan con más de 175 certificaciones, cuyos grados cubren todas las partes que requiere un automóvil, y

h. las evidencias de importadores y exportadores sobre una supuesta falta de capacidad o imposibilidad de fabricar ciertos productos por parte de las Solicitantes se encuentran fuera de contexto, por ejemplo, las manifestaciones de Ford relativas a hechos que sucedieron fuera del periodo investigado (2011). Asimismo, contrario a lo que argumentó Acero Prime en el punto 26 F de la Resolución Preliminar, la rama de producción nacional tiene la capacidad para fabricar aceros planos recubiertos bajo la norma ASTM A792.

172. Para sustentar sus afirmaciones, las Solicitantes presentaron la siguiente información:

a. una carta de su proveedor de cuchillas de aire que indica la capacidad de esta tecnología para alcanzar capas de 20 gr/m^2 por cara (40 gr/m^2 en total);

b. documento titulado “Pot Roll Rotation, a Challenge for High Line Speeds”, de acuerdo con el cual la masa de zinc depositada depende de la velocidad de la línea de galvanizado por inmersión en caliente. En este sentido, las líneas de galvanizado de las Solicitantes se encuentran dentro del rango de velocidad de 0 a 200 metros por minuto, con lo cual la rama de producción nacional estaría en condiciones de surtir los productos con capas de 20 gr/m^2 y menores en el momento en el que sean solicitados por el cliente;

c. catálogos de productos de Nippon Steel y Merit USA de USS-Posco donde constan aceros planos galvanizados por inmersión en caliente con capas inferiores a 40 gr/m^2;

d. facturas de venta de aceros planos recubiertos que cumplen con la norma ASTM A792;

e. un cuadro con las familias de productos que las Solicitantes producen y surten, o bien, están en capacidad de producir y surtir en cantidades comerciales a las OEM entre ellos, alta resistencia (HS-HSLA, HSIF), avanzados (AHSS), comercial (CS), endurecido por horneado (BH), estampado (Draw), estructural (SS) y formado (FS), y

f. comunicación electrónica con un representante del área técnica de un cliente automotriz en la que indica que, para dar inicio a cualquier proceso de aprobación de nuevos productos o nueva ruta de un producto ya certificado, el área técnica requiere que su área comercial le emita una autorización para avanzar.

173. La Secretaría analizó los argumentos y pruebas que aportaron las partes comparecientes durante la investigación. Asimismo, se allegó de información para determinar la procedencia de excluir alguno de los productos mencionados de la cobertura de la investigación. En la etapa preliminar formuló diversos requerimientos de información a las importadoras comparecientes sobre las certificaciones para la industria automotriz, mientras que en la etapa final solicitó información a los importadores comparecientes, a la AMIA y a la empresa Volkswagen (señalada como consumidora de acero EG) con la finalidad de allegarse de mayores elementos sobre la intercambiabilidad entre los aceros planos fabricados por EG y HDG.

174. De acuerdo con la información señalada en el punto anterior y lo descrito en el punto 138 de la Resolución Preliminar, la Secretaría reitera que no es procedente excluir los aceros planos destinados a la industria automotriz en razón de que:

a. los importadores y exportadores comparecientes no presentaron elementos que acreditaran fehacientemente que los productos certificados tuvieran características o composición no semejante a los de fabricación nacional, puesto que se observa una coincidencia entre los grados de acero certificados de los países investigados y los de fabricación nacional. Asimismo, los documentos proporcionados por las importadoras Ford, Servilámina y Steel Technologies no proporcionan elementos adicionales a los que ya se analizaron en la etapa preliminar de la investigación;

b. la información sobre las certificaciones indica que no sólo el producto objeto de investigación cumple con las características que requiere la industria automotriz, ya que la industria nacional también fabrica los mismos grados de acero, entre ellos; acero comercial, acero troquelado, troquelado profundo y extra profundo, endurecido por horneado, de alta resistencia y baja aleación y de doble fase;

c. la información sobre problemas de suministro que señala Ford no sustenta excluir los aceros para la industria automotriz ya que se refiere a sucesos que se encuentran fuera del periodo analizado;

d. contrario a lo que afirman las importadoras comparecientes, las certificaciones tienen un carácter comercial pues, como argumentaron, una vez que otorgan la certificación a un proveedor éste surtirá el producto durante todo el proyecto, por lo que es difícil que certifiquen a otra empresa. Adicionalmente, la información disponible indica que aunque cada usuario del sector automotriz tiene sus propias certificaciones, esto no implica que sean productos con características diferentes ya que pueden ser equivalentes. Asimismo, un producto no certificado puede resultar equivalente a otro que ya se fabrica y se suministra con una certificación, o bien, pudiese fabricarse y surtirse si se demanda;

e. en relación con los problemas de abasto que señaló Ford, la Secretaría solicitó a la importadora que explicara la relevancia de la anchura del rollo para sus aplicaciones en la industria automotriz. Al respecto, explicó que utilizar rollos de acero con una anchura distinta a la requerida en el proceso productivo encarece de forma importante la operación y evita reducir los costos de producción, ya que los molinos de acero cobran un premium por cortar los rollos de acero. Por ejemplo, un rollo de 1,212 mm puede cortarse para obtener un rollo de 600 mm. El centro de servicios con el que trabaja le cobraría por el corte una menor cantidad a la que le cobraría Ternium, por lo tanto, la relación comercial que tiene con uno de sus proveedores nacionales reduce sustancialmente los costos y permite la entrega a tiempo. Para sustentar su afirmación presentó un cuadro comparativo con los cargos extras por cortes que hacen poco competitiva a la producción nacional;

f. la Secretaría considera que los factores relacionados con el costo del corte de la lámina no indican que la industria nacional no pueda fabricar y vender aceros planos recubiertos con las dimensiones que requiere la industria automotriz, por lo que este aspecto no sustenta la solicitud de excluir los aceros planos para uso automotriz, y

g. la definición de producto de las investigaciones antidumping en el extranjero no son aplicables para investigaciones en México, por lo que la investigación sobre ciertos aceros resistentes a la corrosión, que lleva a cabo la Unión Europea, no implica que la Secretaría lo deba hacer de esa manera. Además, las características del producto objeto de investigación, establecidas en los puntos 4 a 8 de la Resolución Preliminar, y que se confirman en los puntos 3 a 8 de la presente Resolución, establecen que "pueden" presentar algún tratamiento (entre ellos el pasivado), sin embargo, éste no es obligatorio.

175. Por otra parte, en relación con los aceros planos fabricados por EG y HDG, la Secretaría observó lo siguiente:

a. la información que obra en el expediente administrativo no sustenta que exista una diferencia sustancial en las propiedades mecánicas del acero derivadas del proceso de galvanización, ya que éstas se definen de acuerdo al grado de acero del producto;

b. de acuerdo con las normas ASTM A653 y A1079 la masa de recubrimiento mínima en los aceros HDG es 20 gr/m^2, mientras que las normas ASTM A879 y JIS G3313, correspondientes a EG se observa una masa mínima de recubrimiento de 3 gr/m^2;

c. la información que aportó Steel Technologies indica que sus clientes le requieren aceros planos recubiertos con masas de recubrimiento menores a 20 gr/m^2 (entre ellas 16 gr/m^2 y 12 gr/m^2), que se fabrican con especificaciones de las normas correspondientes a EG;

d. la información que aportaron las partes comparecientes indica que el proceso de pre-fosfatado, que consiste en aplicar una cubierta de fosfato al acero galvanizado, puede aplicarse tanto al acero HDG como al EG, por lo que no compromete la intercambiabilidad entre dichos productos;

e. de acuerdo con la carta del proveedor de cuchillas de aire de las Solicitantes, mediante el proceso de inmersión en caliente es posible alcanzar una masa de recubrimiento de 40 gr/m^2 en total, es decir 20 gr/m^2 por lado;

f. el documento "Pot Roll Rotation, a Challenge for High Line Speeds", que presentaron las Solicitantes, no es claro en cuanto a la masa de recubrimiento mínima que se puede alcanzar con el proceso de inmersión en caliente ya que sólo señala que "incrementar la velocidad de la línea de 150 a 170 mpm con una capa de 52 gr/m^2 tiene la misma rentabilidad que reducir el peso del recubrimiento de 52 gr/m^2 a 35 gr/m^2 por cara manteniendo la línea a 150 mpm". Asimismo, en la gráfica de velocidad de la línea de galvanizado, se observa una masa de recubrimiento entre 15 gr/m^2 y 45 gr/m^2;

g. de acuerdo con la publicación de GalvInfo de la American Galvanizers Association, no es práctico fabricar lámina galvanizada por inmersión con recubrimiento delgado (inferior de 25 gr/m^2), y

h. la información aportada por los usuarios del sector automotriz indica que debido a la tecnología con la que cuentan no es posible fabricar ciertas piezas que requieren una masa de recubrimiento inferior a 20 gr/m^2 con acero HDG. Explicaron que tendrían que cambiar la maquinaria para soldadura y estampado lo que implica un costo considerable, tanto en términos monetarios como en tiempo.

176. La Secretaría concluyó que la información descrita en el punto anterior de la presente Resolución, si bien, no desvirtúa la similitud entre los aceros planos recubiertos por inmersión en caliente y los electrogalvanizados ya que tienen características, propiedades físicas y químicas, así como usos semejantes, se observó que para aplicaciones que requieren una masa de recubrimiento delgada, las diferencias en el espesor del recubrimiento sí pudieran comprometer la intercambiabilidad entre los aceros fabricados por EG y por HDG para aquellas aplicaciones automotrices como las descritas en el punto 151 de la presente Resolución. Debido a ello, y dado que las pruebas que aportaron las partes comparecientes no sustentan de forma fehaciente que se puedan alcanzar masas de recubrimiento iguales o inferiores a 20 gr/m^2 con el proceso de inmersión en caliente, la Secretaría determinó que los aceros planos recubiertos fabricados por electrogalvanizado que tengan una masa de recubrimiento igual o inferior a 20 gr/m^2 no forman parte del producto objeto de investigación, por lo que se procedió a excluir las operaciones identificadas de dicho producto del análisis de discriminación de precios y de daño.

H. Análisis de discriminación de precios

1. Precio de exportación

a. Taiwán

177. CSC proporcionó un listado de las ventas de exportación por factura y código, asimismo, reportó los descuentos y bonificaciones. Para sustentar las ventas de exportación a México presentó facturas de venta, documentos de embarque e impresiones de pantalla de su sistema contable.

178. En esta etapa de la investigación CSC incluyó en la base de datos de ventas de exportación a México, columnas que identifican las especificaciones y grado del acero. Con esta información la Secretaría realizó una clasificación por grado de acero, considerando las características que agregó en la base de datos. La Secretaría clasificó las exportaciones por los grados comercial, estructurales, formado, "High End Steel", troquelado y troquelado profundo y calculó un precio de exportación para cada una de ellas, esto con la finalidad de allegarse de un precio de exportación por los tipos de mercancía que exportaron a México.

179. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para cada tipo de grado de acero.

i. Ajustes al precio de exportación

180. CSC propuso ajustar el precio de exportación por los conceptos de crédito, embalaje, comisiones, manejo (corretaje y dirección), flete marítimo, flete terrestre, maniobras en puerto, seguro, tasa de promoción comercial, y un monto por tarifa de servicio a la empresa China Steel Global Trading Co. (CSGT).

(1) Crédito

181. CSC presentó la tasa de endeudamiento promedio anual a corto plazo para el periodo investigado. Aplicó los gastos que resultan del crédito a la diferencia en días entre la fecha de la factura y la fecha de pago. Como soporte documental entregó los comprobantes de pago, así como impresiones de las pantallas de su sistema contable.

(2) Embalaje

182. CSC indicó que para las ventas de exportación utiliza un embalaje diferente a las ventas en el mercado interno. Para calcular este ajuste, CSC estimó la proporción correspondiente al embalaje para exportación y para el mercado interno del total de costos incurridos en este concepto. Posteriormente dividió el gasto de embalaje para el mercado interno y de exportación, respectivamente para obtener un gasto unitario. Proporcionó las hojas de cálculo con los gastos incurridos por la empresa durante el periodo investigado por el concepto de embalajes, así como la cantidad de ventas totales.

(3) Comisiones y tarifa de servicio CSGT

183. CSC señaló que para las ventas en las que participa la compañía relacionada CSGT (agente de ventas de CSC), ésta le paga un monto por comisión negociado por año calendario. Para corroborar este ajuste proporcionó el soporte documental de su sistema contable en el que se observa el gasto pagado por cada venta de exportación, así como la factura.

184. Asimismo, indicó que este agente de ventas también tiene entre sus funciones asistir a CSC a ubicar a clientes en el extranjero y preparar la documentación y contratos para todas las ventas. Por ese servicio CSC paga un honorario de servicio. Por lo que propuso que se ajustase al precio de exportación. Presentó la copia del memorándum con fecha de enero de 2015 en la que se estípula la cuota por estos conceptos para la oficina de CSGT en México.

(4) Manejo

185. CSC reportó los gastos de manejo incurrido por venta. Señaló que el gasto se asignó a cada código de producto exportado incluido en el embarque por volumen. Para este ajuste proporcionó copia de las facturas pagadas, así como impresiones de pantalla de su sistema contable.

(5) Flete marítimo y terrestre

186. Para los casos en los que aplica un ajuste por este concepto, dependiendo el término de venta, CSC calculó el ajuste a partir del valor del flete marítimo pagado. Proporcionó copias de las facturas por flete, así como las listas de carga, listas de peso por producto, conocimientos de embarque, e impresiones de pantalla de su sistema contable. Para el seguro marítimo proporcionó la póliza de seguro de la compañía de una operación de exportación en la que se observa el monto del gasto del seguro de embarque.

187. En cuanto al flete terrestre de la planta al puerto de embarque, la empresa reportó el gasto incurrido asignando a cada código de producto en las ventas de exportación. Presentó copia de las facturas del flete, así como, impresiones de pantalla de su sistema contable, copias de las listas de carga y de los comprobantes de pago.

(6) Tasa por carga e inspección

188. La empresa señaló que estos conceptos se refieren a los gastos incurridos en el puerto por el paso al muelle, estiba y la inspección en puerto del producto exportado. Reportó los gastos de cada venta. Proporcionó copia de las facturas pagadas, así como impresiones de pantalla de su sistema contable.

(7) Tasa de promoción comercial y cuota de servicio portuario

189. CSC señaló que estos conceptos se refieren a tarifas cobradas por la aduana en el puerto de embarque y la tasa aplicable durante el periodo de investigación fue de 0.4% del valor Libre a Bordo (FOB, por sus siglas en inglés de Free On Board) de las mercancías de exportación. Para sustentar la aplicación de este ajuste presentó el fundamento legal obtenido del portal web de la Administración de Aduanas en Taiwán que sustenta el porcentaje que cargan sobre el valor FOB, asimismo, proporcionó copia de las declaraciones de exportación (pedimento exportación) para las ventas que le fueron requeridas por la Secretaría.

ii. Determinación

190. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó la información y la metodología que presentó CSC para estimar el monto de cada uno de los ajustes propuestos para sus ventas de exportación.

b. China

191. En la etapa preliminar la Secretaría calculó un precio de exportación a partir de las ventas de exportación de las empresas productoras exportadoras, en virtud de que tuvo la información pertinente que proporcionaron dichas empresas, en la que se observan las operaciones de venta entre las empresas que participan en la venta y envío de la mercancía investigada de China a México (empresas productoras y empresas comercializadoras).

192. En esta etapa de la investigación, Ternium señaló que la Secretaría sobrestimó el precio de exportación, al considerar algunas operaciones en las que el precio de un comercializador fue menor que el precio del productor, por lo que, los precios de exportación a pérdida descreditan el uso de precios del productor en China.

193. Al respecto, se aclara que en la presente investigación, la Secretaría consideró pertinente calcular el precio de exportación con la información de los productores. Adoptó este criterio, toda vez que se confirma una lógica económica, pues el comercializador debe tener una utilidad en su actividad como intermediario cuando el productor y el comercializador son empresas vinculadas. Cabe señalar que en pocas ocasiones y en volúmenes no significativos esta condición no se cumplió. En esas operaciones, la Secretaría consideró el precio que reportaron las empresas comercializadoras y aplicó los ajustes correspondientes.

194. En esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió a las empresas productoras exportadoras que clasificaran sus ventas de exportación a México de acuerdo a sus principales características como el tipo de acero, grado de acero, dimensiones entre otras características, con el objeto de calcular un precio de exportación por tipo de mercancía. No obstante, de que las empresas proporcionaron la información pertinente para ello, no presentaron información referente al valor normal para su cálculo de margen de discriminación de precios. Por lo anterior, para estas empresas la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 40 del RLCE.

i. Tangshan

195. Tangshan proporcionó los datos de sus operaciones de exportación a México de aceros planos recubiertos que realizó a través de comercializadores y aclaró que no tiene ningún tipo de vinculación con ellos. Presentó los contratos de compraventa con sus comercializadores, así como las facturas VAT, facturas comerciales de exportación a México y su correspondiente información anexa.

196. La Secretaría constató en la base de datos la información de las facturas, como el valor, el volumen, el nombre del cliente, los términos de venta, la fecha y el número de éstas.

197. De la revisión de la base de datos, la Secretaría observó que Tangshan reportó toda la cadena de venta de la mercancía. Con las facturas VAT y comerciales la Secretaría observó que la mercancía se embarca desde el territorio chino y llega directamente al puerto mexicano, por lo que pudo confirmar la trazabilidad de las transacciones, además, de que la empresa proporcionó todos los conocimientos de embarque.

198. Para el cálculo del precio de exportación, la Secretaría empleó los precios que reportó el productor en sus facturas VAT netos de impuestos, en virtud de que, con la información proporcionada, pudo confirmar la trazabilidad de las ventas de exportación.

199. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para todas las operaciones de exportación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 40 del RLCE.

ii. Baoshan

200. Proporcionó el desglose de sus operaciones de exportación a México del producto objeto de investigación. Manifestó que no exportó directamente el producto investigado, sino que produce la mercancía y la vende a su empresa vinculada Baosteel, quien lo revende en el mercado mexicano. Señaló que sus ventas de exportación son libres de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

201. Presentó las facturas de venta que emite Baoshan a Baosteel, con el soporte documental anexo que consiste en facturas y contratos de venta entre ambas empresas, así como todas las facturas de Baosteel a sus clientes, conocimientos de embarque y listas de empaque. Con la documentación, la Secretaría constató que la mercancía fue embarcada directamente a México. En este sentido la Secretaría utilizó los precios de la empresa productora a la comercializadora para calcular el precio de exportación. Cabe señalar que para las operaciones reportadas de Baoshan la Secretaría encontró diferencias en los valores de tres facturas reportadas en la base de datos, las cuales corrigió con la información que obra en los soportes documentales.

202. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para todas las operaciones de exportación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 40 del RLCE.

iii. Beijing Shougang y Shougang Jingtang

203. Estas empresas productoras-exportadoras proporcionaron el listado de sus ventas a México de aceros planos recubiertos durante el periodo investigado.

204. Explicaron que no están relacionadas con ningún importador en territorio nacional, sin embargo, señalaron que todas sus exportaciones fueron acordadas por Shougang International (agente exportador), y realizadas por sus brazos comercializadores (Shougang Holding Trade y Oriental United Resources), todas ellas vinculadas.

205. Proporcionaron copias de las facturas de venta y contratos de compraventa del agente exportador, así como facturas de sus brazos comercializadores, conocimientos de embarque y listas de empaque, entre otros. Manifestaron que los precios que reportaron son libres de descuentos, reembolsos y bonificaciones. De la revisión de los soportes documentales que proporcionaron estas empresas la Secretaría observó que la mercancía investigada se embarca desde el territorio chino y llegan directamente al puerto mexicano.

206. La Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para todas las operaciones de exportación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 40 del RLCE.

iv. Ajustes al precio de exportación

207. En relación con el cálculo de los ajustes del precio de exportación de las empresas exportadoras chinas, Ternium señaló que el precio del fabricante no necesariamente es un precio ex fábrica. Explicó que la información en el expediente no permite establecer que efectivamente las ventas de Baoshan y Tangshan son ex fábrica. Señaló que este el precio de exportación debe ser ajustado por el concepto de costo de oportunidad.

208. Al respecto, la Secretaría aclara que en la etapa preliminar no determinó que los precios del productor son precios ex fábrica simplemente por ser los precios del productor. Tanto en la etapa preliminar como en esta etapa la Secretaría tuvo información puntual de cada gasto atribuible a los gastos de exportación de las empresas productoras y de los gastos atribuibles a las empresas comercializadoras, por lo que, ajustó conceptos al precio de exportación únicamente cuando fueron aplicables a los precios que determina el productor para las empresas comercializadoras.

209. Las empresas Baoshan y Tangshan señalaron que no incurren en gastos de exportación debido a que las empresas comercializadoras se encargan de la distribución de las ventas de exportación y éstas son las que incurren con esos gastos. La Secretaría constató que, en el caso de la empresa Tangshan, con base en las pruebas documentales que obran en el expediente la empresa comercializadora, cubre los gastos de flete terrestre y maniobras en el puerto de embarque. En el caso de la empresa Baoshan, su empresa comercializadora cubre tanto los costos de logística al puerto mexicano como el embalaje.

(1) Crédito

210. En esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió a las Exportadoras de China los comprobantes de pago para calcular un ajuste por el concepto de crédito. Con la información que proporcionaron, la Secretaría calculó un ajuste por este concepto a partir de la diferencia en días entre la emisión de facturas con su fecha de pago y aplicó la tasa de endeudamiento a corto plazo para cada empresa que se observa en los estados financieros para 2015.

211. En el caso de la empresa Tangshan, la Secretaría no aplicó ningún ajuste en virtud de que no encontró diferencia en días entre las facturas y las fechas de pago.

(2) Embalaje

212. La empresa Tangshan no documentó ningún ajuste por este concepto durante la investigación. Justificó que no presentó información al respecto, en razón de que el embalaje corresponde a un costo de producción y no a un gasto atribuible al precio de venta. Sin embargo, no presentó ninguna prueba para sustentar su dicho. Con base en la información que obra en el expediente, y tal y como lo acreditaron tanto las Exportadoras de China como las Solicitantes, la transportación de la mercancía requiere de un embalaje para protección de la mercancía investigada. En consecuencia, la Secretaría aplicó un ajuste por embalaje a partir del precio unitario observado en las facturas que presentaron las empresas Baoshan y Baosteel para el periodo investigado.

(3) Comisiones

213. Las empresas Beijing Shougang y Shougang Jingtang señalaron que incurren en gastos de comisiones para las empresas que se encargan de comercializar las exportaciones de la mercancía investigada, y que se encargan de negociación comercial de exportación, firma de contrato de exportación de renta de barcos, embarques, entre otras actividades. Por lo que las empresas productoras pagan un porcentaje de la venta. Proporcionaron copia del contrato de comisiones, en las que se estipulan los montos acordados, así como las responsabilidades de ambas partes.

(4) Manejo y flete interno

214. Para acreditar este ajuste, las empresas Beijing Shougang y Shougang Jingtang proporcionaron copia de las facturas del flete terrestre con el gasto unitario en yuanes (moneda de curso legal en China) por tonelada. Para calcular el gasto del ajuste aplicaron el gasto unitario al volumen de venta de exportación, para convertir el monto de la moneda de yuanes a dólares, la Secretaría aplicó el tipo de cambio del día que reporta la base de datos obtenido del Banco Popular de China.

v. Determinación

215. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de crédito, embalaje, comisiones, manejo y flete interno de acuerdo con la información y la metodología que proporcionaron las Exportadoras de China.

2. Valor normal

a. Taiwán

216. CSC argumentó que, de continuar la investigación sin tomar en cuenta su información para el cálculo de valor normal, la Secretaría está obligada a ajustar dichos precios con la información de los ajustes presentados por CSC, los cuales están respaldados con soportes documentales y corresponden a ventas efectivamente realizadas. Agregó que esta información constituye la mejor información disponible.

217. En esta etapa de la investigación, las Solicitantes reiteraron que la información que proporcionaron en el inicio de la investigación es pertinente para el cálculo de valor normal, en razón de que obtuvieron precios de un consultor especializado en el mercado de Taiwán para el producto objeto de investigación sobre tres tipos de acero y comprobaron la representatividad de los precios en relación con los productos exportados, además, presentaron la información pertinente para llevar los precios a un término ex fábrica.

218. La Secretaría considera la propuesta de CSC improcedente, toda vez que, como se señaló anteriormente, la información de valor normal proporcionada en la etapa preliminar no corresponde a la información de ventas completas en el mercado interno del país. La Secretaría considera que aceptar

información incompleta de las empresas exportadoras propiciaría a que durante las investigaciones presentaran información incompleta y argumentaran que es la mejor información disponible, únicamente por tratarse de información del mercado investigado. Asimismo, tal y como se señala en los puntos 77 y 98 a 109 de la presente Resolución, la Secretaría no tomó en cuenta la información que aportó CSC en esta etapa de la investigación, relativa a las ventas al mercado interno del producto objeto de investigación, así como los costos de producción y gastos generales para todos los códigos del producto objeto de investigación.

219. Por lo anterior, la Secretaría determinó calcular el valor normal conforme a los artículos 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE y 6.8 y párrafo I del Anexo II del Acuerdo Antidumping, con base en la mejor información disponible que es la que obra en el expediente administrativo y corresponde a la información y metodología proporcionada por las Solicitantes, relativa a los precios que publicó la empresa consultora en el mercado interno en Taiwán.

220. Dicho estudio reporta información para aquellos tipos de aceros planos recubiertos más representativos exportados a México en el periodo investigado. Los precios están en dólares por tonelada e incluyen los costos de transporte y embalaje, por lo que se ajustaron por estos conceptos para dejarlos en un término ex fábrica. Los gastos por embalaje y transporte se reportan por separado, en el estudio del consultor. Debido a que las referencias de precios corresponden al mes de julio de 2015, las Solicitantes propusieron llevar los precios al periodo de investigación ajustándolos por inflación. Asimismo, propusieron ajustar por margen de intermediación pues las referencias de precios corresponden a empresas comercializadoras. Para determinar el ajuste utilizaron como fuente los estados financieros de una empresa comercializadora en Taiwán y calcularon un margen de ganancia con los reportes de utilidad bruta hasta 2012.

221. Con dicha información, la Secretaría calculó un precio promedio en dólares por kilogramo para cada tipo de acero descrito en el estudio de mercado, con fundamento en los artículos 2.1 y 2.4 del Acuerdo Antidumping, 31 y 36 de la LCE y 53, 54 y 58 del RLCE.

b. China

i. País sustituto

222. Ternium y Tenigal solicitaron que China debe ser tratada como un país con economía centralmente planificada, para efectos del cálculo de valor normal, con base, en los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE. Propusieron a Brasil como país sustituto de China. De acuerdo con lo señalado en el punto 65 de la Resolución de Inicio, la Secretaría aceptó utilizar a Brasil como país con economía de mercado sustituto de China para efectos del cálculo del valor normal.

223. La Secretaría valoró la propuesta de los Solicitantes y observó que, de acuerdo a información del CRU, tanto Brasil como China son de los principales productores de aceros planos recubiertos; la mercancía que se fabrica en ambos países comparte los mismos usos finales y son similares en sus principales características; tanto en China como en Brasil los principales productores de acero están integrados lo que les permite iniciar su proceso de producción a partir de la extracción en minas de sus principales insumos para seguir con las fases subsecuentes en el proceso productivo hasta llegar a los aceros planos recubiertos. De acuerdo con información del World Steel Association (WSA) en Brasil y China se fabrica el acero con el proceso BOF (por las siglas en inglés “Basic Oxygen Furnace”) con un 73% y 91% de participación en la producción para cada país, respectivamente.

224. Asimismo, de acuerdo con la publicación “Steel Sheet Products Market Outlook 2015” que publica el CRU, en ambos países existen plantas con capacidad de producción de aceros planos recubiertos similares; de acuerdo cifras estadísticas de la producción del mineral hierro de la WSA, así como datos de producción de carbón y energía eléctrica que publica la compañía British Petroleum para 2014 se observó que Brasil y China tienen acceso a los principales insumos para fabricar los aceros planos recubiertos; ambos países pertenecen a los BRICS (por las iniciales de Brasil, Rusia, India y China) y de acuerdo con estadísticas del Banco Mundial existe una similitud en la estructura productiva sectorial entre ambos países. Las exportaciones brasileñas de aceros planos recubiertos no están sujetas a cuotas compensatorias en otros países.

225. Con base en el análisis señalado en los puntos anteriores, así como en los puntos 50 a 64 de la Resolución de Inicio, 179 de la Resolución Preliminar y 123 de la presente Resolución, la Secretaría confirmó su determinación de utilizar a Brasil como país con economía de mercado sustituto de China para efectos del cálculo del valor normal, de conformidad con los artículos 33 de la LCE, 48 del RLCE y el numeral 15 literal a) del Protocolo de Adhesión de China a la OMC.

ii. Precios internos en Brasil

226. En esta etapa de la investigación, ninguna empresa productora-exportadora, exportadora o importadora, proporcionó información sobre referencias de precios en Brasil, aun cuando se requirió dicha información. En consecuencia, la Secretaría determinó calcular con el valor normal con la información que obra en el expediente administrativo, que corresponde a la información que proporcionaron las Solicitantes.

227. Las Solicitantes proporcionaron información sobre los precios de los aceros planos recubiertos para el consumo en el mercado interno de Brasil para cada mes del periodo investigado. Estos precios los obtuvieron de la empresa consultora Platts. Indicaron que es una fuente especializada de referencias de precios del sector siderúrgico a nivel internacional. La Secretaría corroboró dicha información.

228. Señalaron que los precios que reporta la consultora están expresados en dólares por tonelada y se encuentran en un término de venta a nivel ex fábrica, por lo que no requieren de ajustes adicionales.

229. Las Solicitantes argumentaron que los precios reportados son una base razonable para el cálculo de valor normal en Brasil. Enfatizaron que las características de los productos que reporta la publicación son similares a los exportados de China a México en dimensiones, normas y grados. Para sustentar su aseveración, en la etapa de inicio, realizaron una consulta de una muestra pedimentos de importación a través de la CANACERO en la que cerca del 80% coincide con las características del producto reportadas por la consultora Platts. Como soporte documental listaron los pedimentos de la muestra. En esta etapa de la investigación, las Solicitantes presentaron la base de datos de los avisos previos de importación que publica la Secretaría, para el periodo agosto de 2015 a octubre de 2016, en la que clasificó la mercancía investigada a partir de la información vertida en los avisos de importación y, confirmó que el 90% de las importaciones corresponden a aceros planos recubiertos de grado comercial.

230. Las referencias de precios tienen un plazo de pago de treinta días, por lo que la Secretaría aplicó un ajuste por el concepto de crédito, con base en la tasa de interés de anual de referencia que reporta el Banco Central de Brasil (http://www.bcb.gov.br/htms/selic/selicdia.asp).

231. CISA y las Exportadoras de China señalaron que en referencia con el cálculo de valor normal, la Secretaría omitió considerar en el ajuste por concepto de crédito, el periodo de tres a seis semanas que el productor brasileño tarda en entregar la mercancía, una vez realizada la venta. Respecto a este argumento la Secretaría considera que el término de venta que señala la publicación es puntual y corresponde a treinta días de crédito, el cual fue ajustado.

232. Asimismo, ajustó las cargas impositivas que se aplican en el mercado brasileño por impuesto sobre productos industrializados, impuesto sobre circulación de mercaderías y servicios, contribución al financiamiento de la seguridad social y por el programa de integración social, en razón de que las referencias de precios no las excluyeron.

233. La Secretaría calculó el valor normal promedio en dólares por kilogramos ajustado por crédito y por tasas impositivas conforme a los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53, 54 y 57 del RLCE.

3. Margen de discriminación de precios

234. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.1, 6.8 y párrafos 1 y 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, 30, 54 y último párrafo del 64 de la LCE y 38 y 40 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación, y determinó que las importaciones de aceros planos recubiertos, originarias de China y Taiwán, se realizaron con los siguientes márgenes de discriminación de precios:

a. de 52.57% para las importaciones provenientes de CSC y de las demás empresas exportadoras originarias de Taiwán, y

b. de 22.22% para las importaciones provenientes de Baoshan; de 51.19% para las importaciones provenientes de Beijing Shougang; de 68.97% para las importaciones de Shougang Jingtang, y de 76.33% para las importaciones provenientes de Tangshan y de las demás empresas exportadoras de China.

I. Análisis de amenaza de daño y causalidad

235. La Secretaría analizó los argumentos y las pruebas que las partes comparecientes aportaron, con el objeto de determinar si las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, realizadas en condiciones de discriminación de precios, causaron una amenaza de daño a la rama de producción nacional del producto similar.

236. El análisis comprende, entre otros elementos, un examen de: i) el volumen de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, su precio y el efecto de estas en el precio interno del producto nacional similar; ii) la repercusión del volumen y el precio de esas importaciones en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar, y iii) la probabilidad de que las importaciones aumenten sustancialmente, el efecto de su precio como causa de un aumento de las mismas, la capacidad de producción libremente disponible de los países exportadores o su aumento inminente y sustancial, la demanda por nuevas importaciones y las existencias del producto objeto de investigación.

237. El análisis de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional incluye la información que Ternium, Tenigal y Galvasid proporcionaron; estas empresas son representativas de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación, tal como se determinó en los puntos 94 de la Resolución de Inicio, 230 de la Resolución Preliminar y que se confirma en el punto 268 de la presente Resolución, pues producen el 76% de los aceros planos recubiertos de fabricación nacional.

238. La Secretaría consideró para su análisis datos de los periodos comprendidos de mayo de 2012-abril de 2013, mayo de 2013-abril de 2014 y mayo de 2014-abril de 2015, así como las proyecciones para el periodo mayo de 2015-abril de 2018. Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos y financieros en un determinado año o periodo se analiza con respecto al inmediato anterior comparable.

1. Similitud de producto

239. De conformidad con lo establecido en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, la Secretaría evaluó los argumentos y las pruebas existentes en el expediente administrativo que las partes comparecientes aportaron para determinar si los aceros planos recubiertos de fabricación nacional son similares al producto objeto de investigación.

240. De acuerdo con lo señalado en los puntos 193 a 221 de la Resolución Preliminar, la Secretaría contó con elementos suficientes para determinar que los aceros planos recubiertos originarios de China y de Taiwán, así como los de fabricación nacional son similares, toda vez que tienen características físicas y composición semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, utilizan los mismos canales de distribución para atender a los mismos mercados y consumidores, entre ellos el sector automotriz, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

241. En la etapa final de la investigación, las importadoras y exportadoras comparecientes manifestaron su desacuerdo con la determinación de la Secretaría y reiteraron que los aceros planos recubiertos originarios de los países investigados y los de fabricación nacional no son similares puesto que las diferencias en el proceso productivo (EG y HDG) así como las certificaciones de la industria automotriz implican que dichos productos no sean comercialmente intercambiables en aplicaciones automotrices.

242. CSC manifestó que en esta investigación el problema no es de similitud, sino de intercambiabilidad, ya que al no gozar de todas las certificaciones que requiere la industria automotriz, las Solicitantes no pueden atender todas las necesidades de este sector.

243. Servilámina consideró que, además de probarse la similitud en cuanto a las características físicas y composición química entre dos productos, debe demostrarse que ambos productos cumplen con las mismas funciones y son comercialmente intercambiables. Por lo tanto, solicitó a la Secretaría analizar el impacto de las certificaciones para determinar si los productos son directamente competitivos en el mercado consumidor (industria automotriz) y, por lo tanto, intercambiables.

244. Por su parte, Acero Prime y Ford consideraron que el análisis de similitud debería tomar en cuenta los criterios que establecen diversos precedentes de la OMC (Informes del Órgano de Apelación "Comunidades Europeas-Medidas que afectan al amianto y a los productos que contienen amianto" y "Japón-Impuestos sobre las bebidas alcohólicas"), en especial los usos finales, preferencias del consumidor y las características del mercado, en este caso de la industria automotriz.

245. CISA y las Exportadoras de China coincidieron en que el fenómeno de la intercambiabilidad de los aceros recubiertos se debe analizar de forma específica para la industria automotriz. Reiteraron que el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional no se destinan a las mismas aplicaciones; la lámina galvanizada (EG o HDG) importada se destina a aplicaciones automotrices mientras que la lámina de fabricación nacional se destina a otras aplicaciones; por ejemplo, industria de la construcción, línea blanca, equipo industrial, tubería, envases, entre otros.

246. Por su parte, Steel Technologies negó que hubiese reconocido que las mercancías que importó sean similares a las nacionales, y tácitamente intercambiables. Lo que manifestó fue que las mercancías de China y de Taiwán "si bien es cierto que pueden ser similares, no son intercambiables" en virtud de que se encuentran dirigidas a diferentes mercados, pues la importada de Taiwán se dirige al sector automotriz y cuenta con certificaciones mientras que la de China no cuenta con la certificación y se dirige a otros sectores."

247. En relación con las diferencias en el proceso productivo, Steel Technologies manifestó que el hecho de que los aceros EG y HDG se fabriquen a partir de insumos comunes y se destinen a un mismo mercado, no demuestra que sean intercambiables. Agregó que no existen elementos que demuestren que los aceros

EG puedan ser usados, que funcionen o que estén compuestos de igual forma que los aceros galvanizados por inmersión en caliente. Indicó que las Solicitantes tampoco aportaron pruebas técnicas que demuestren su intercambiabilidad en la industria automotriz. Reiteró que el acero electrogalvanizado no se produce en el país, tiene distinto proceso de fabricación al que utiliza la industria nacional, otras características físicas y otros usos (fundamentalmente en la industria automotriz).

248. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes reiteraron que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional son similares a los que se importan de China y de Taiwán, ya que ambos productos: i) tienen características físicas y composición química semejantes; ii) se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, y iii) utilizan los mismos canales de distribución para atender a los mismos mercados y consumidores, entre ellos el sector automotriz, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

249. Manifestaron que presentaron diversas pruebas, que obran en el expediente, mismas que confirman la similitud entre los productos objeto de investigación y los productos de fabricación nacional. Indicaron que tal como estableció la Secretaría en la Resolución Preliminar, las diferencias que señalaron las contrapartes no comprometen la similitud.

250. Las Solicitantes reiteraron que el acero fabricado mediante el proceso de electro galvanizado y el de inmersión en caliente son comercialmente intercambiables ya que ambos tienen características y composición muy parecidas, de manera que deben considerarse similares, en términos de lo establecido por la fracción II del artículo 37 del RLCE y el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping. Al respecto, señalaron que:

a. se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales;

b. tienen características físicas y composición semejantes;

c. ambos productos se ofrecen en rollos, hoja y cintas; con rangos de anchos y espesores similares, ya sea para aplicación expuesta o no expuesta;

d. la principal característica de ambos productos es la protección contra la oxidación y el desgaste de agentes externos;

e. utilizan los mismos canales de distribución para atender a los mismos mercados y consumidores, entre ellos el sector automotriz;

f. existen normas técnicas en la industria automotriz que permiten utilizar ambos tipos de recubierto para partes expuestas y no expuestas, y

g. la información que obra en el expediente indica que las innovaciones tecnológicas en el proceso de inmersión en caliente también permiten controlar el espesor de la capa de zinc.

251. Agregaron que la intercambiabilidad entre los aceros planos EG y el HDG se encuentra ampliamente documentada en el expediente administrativo del caso, pues contiene pruebas que acreditan que, sin importar cual haya sido su proceso de producción (EG o HDG), la lámina de acero recubierta importada a precio desleal de China y de Taiwán es similar a la fabricada por la rama de producción nacional, se destinan a los mismos mercados y son comercialmente intercambiables en todos los segmentos, incluyendo el automotriz.

252. En relación con los aceros planos recubiertos para uso automotriz las Solicitantes reiteraron que bajo la normatividad aplicable no es válida la segmentación del mercado al cual se destina el producto investigado.

253. Finalmente, las Solicitantes señalaron que, durante el procedimiento, algunas importadoras aceptaron la similitud entre el producto de fabricación nacional y el importado, como es el caso de Servilámina, quien reconoció que los productos nacionales y los importados de China y de Taiwán son similares pues manifestó que no existe mayor diferencia entre ellos. Asimismo, indicaron que CISA y las Exportadoras de China reconocieron que los productos son similares y se emplean en las mismas aplicaciones, tal como se observa en el esquema “estructura automotiva principal y partes para aplicaciones de acero”.

254. Con base en el análisis descrito en los puntos 193 a 121 de la Resolución Preliminar, la Secretaría concluyó que los argumentos que presentaron las partes en la etapa final de la investigación no desvirtúan la determinación de similitud, ya que los aceros planos recubiertos originarios de China y de Taiwán y los de fabricación nacional tienen características físicas y composición semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, utilizan los mismos canales de distribución para atender a los mismos mercados y consumidores, entre ellos el sector automotriz, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

255. En relación con los argumentos sobre intercambiabilidad, la Secretaría reitera que el análisis no se limita únicamente a la industria automotriz, sino que contempla al resto de sectores consumidores de aceros planos recubiertos tal como se estableció en la Resolución Preliminar. Al respecto, de acuerdo con el listado de clientes de la rama de producción nacional y el listado oficial de operaciones de importación del Sistema de Información Comercial de México (SIC-M), la Secretaría comprobó que tanto el producto objeto de investigación como el similar de fabricación nacional se destinan a los mismos sectores consumidores lo que les permite ser comercialmente intercambiables, entre ellos, el automotriz, línea blanca, tubería, construcción y comercial, entre otros. En efecto:

a. 56 clientes de la rama de producción nacional realizaron importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China o Taiwán;

b. 5 de los 56 clientes realizaron importaciones de aceros planos recubiertos, tanto de China como de Taiwán. Destaca que en el periodo investigado estas 5 empresas efectuaron el 8% y 11% de las importaciones totales originarias de China y de Taiwán, respectivamente, y

c. 5 empresas clientes de las Solicitantes, y que realizaron importaciones de China o de Taiwán, abastecen tanto a los sectores comercial, industrial, de línea blanca, así como a la industria automotriz.

256. Sin embargo, para atender la solicitud de las importadoras y exportadoras comparecientes, la Secretaría analizó los aspectos relacionados con la intercambiabilidad de los aceros planos recubiertos para aplicaciones automotrices (EG y HDG) en los puntos 143 a 176 **de la presente Resolución**.

257. Por otra parte, la Secretaría reitera que el hecho de que la industria nacional no cuente con el proceso de galvanizado electrolítico no compromete la similitud entre el producto objeto de investigación y el similar de fabricación nacional puesto que la lámina galvanizada por inmersión en caliente tiene las mismas características esenciales (que es el recubrimiento con una capa anticorrosiva metálica; de zinc o aleaciones de zinc y otros metales) y se produce a partir de los mismos insumos.

258. Asimismo, las certificaciones que otorgan las empresas automotrices tampoco comprometen la similitud pues corresponden a grados de acero que fabrica la industria nacional. Además, una certificación no es un elemento considerado en la legislación para acreditar la no similitud entre productos. Los elementos que sí deben tomarse en cuenta son las características, composición y usos del producto, mismos que se analizaron en los puntos 193 a 221 de la Resolución Preliminar. En este sentido, la certificación de una empresa automotriz no implica en sí misma que no exista producción nacional similar, independientemente de que la industria nacional cuenta con certificaciones.

259. Adicionalmente, la Secretaría determinó que en esta etapa de la investigación, ninguna de las empresas comparecientes presentó argumentos o medios probatorios adicionales que desvirtuaran la similitud entre los aceros planos recubiertos originarios de los países investigados y los de fabricación nacional, por lo tanto, concluyó que son productos similares en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, ya que tienen características físicas, insumos y procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, utilizan los mismos canales de distribución para atender a los mismos mercados geográficos y consumidores, entre ellos el sector automotriz, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

2. Rama de producción nacional y representatividad

260. De conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60 al 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de producción nacional como al conjunto de fabricantes del producto similar al investigado, cuya producción agregada constituya la totalidad o, al menos, una proporción importante de la producción nacional total de dicho producto, tomando en cuenta si estos son importadores del producto objeto de investigación o si existen elementos que indiquen que se encuentran vinculados con empresas importadoras o exportadoras del mismo.

261. De acuerdo con lo descrito en los puntos 222 a 230 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas que presentaron las partes en la etapa previa de la investigación y determinó que las Solicitantes son representativas de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, pues fabrican en conjunto el 67% de la producción nacional de estos productos (el resto lo producen Posco, Galvasid y Zincacero, S.A. de C.V.) y su solicitud de investigación se encuentra apoyada por Posco y Galvasid. Lo anterior, aunado a que no existen elementos que indiquen que alguno de los productores que integran la rama de producción nacional esté vinculado a exportadores o importadores, o que las importaciones de Galvasid sean la causa de una distorsión de precios o del daño alegado.

262. En la etapa final de la investigación, CSC, CISA y las Exportadoras de China cuestionaron el carácter de productores de las Solicitantes, principalmente de la mercancía destinada a la industria automotriz, puesto que Ternium importa el planchón o lámina rolada en caliente de Japón (que adquiere de su socio Nippon Steel) y consideraron que el proceso que realiza en México para producir la mercancía similar (laminación en frío y galvanización) no es una transformación sustancial que confiera origen. Este argumento se basa en una interpretación a contrario sensu del Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias.

263. Las Solicitantes manifestaron que los argumentos de CSC, CISA y las Exportadoras de China, no tienen relevancia en la presente investigación debido a lo siguiente:

a. no todos los insumos utilizados en la fabricación de aceros planos recubiertos se obtienen de Nippon Steel pues la gama de proveedores es muy amplia e incluye tanto proveeduría interna como empresas nacionales y extranjeras;

b. no debería existir restricción alguna para que la rama de producción nacional pueda adquirir insumos, ya sea de Nippon Steel o de cualquier otro proveedor, y

c. Ternium y Nippon Steel son socios comerciales en Tenigal; esta coinversión explica razonablemente que en las instalaciones de Tenigal se adquiera lámina caliente de origen japonés como uno de los insumos utilizados para la fabricación de aceros planos recubiertos.

264. La Secretaría determinó que el argumento de CSC, CISA y las Exportadoras de China sobre el origen de los insumos de las Solicitantes no desvirtúa su carácter de productoras, ya que hace referencia a importaciones de mercancías diferentes a la que es objeto de investigación. Además, las Solicitantes no solo fabrican aceros planos recubiertos a partir de insumos importados, pues son empresas integradas que también producen lámina rolada en caliente y en frío. En este sentido, el Acuerdo a que hacen referencia las exportadoras tiene por objeto establecer las normas para la determinación y certificación del país de origen de las mercancías que se importen al territorio mexicano, sin embargo, no sería aplicable para determinar si las empresas Solicitantes cumplen con el carácter de productoras.

265. Por otra parte, CSC, CISA y las Exportadoras de China insistieron en que hay dos ramas de producción nacional; la que fabrica aceros planos recubiertos para uso automotriz y la que fabrica aceros para otros usos (industrial y construcción). Al respecto, la Secretaría reitera que tal como se señaló en el punto 227 de la Resolución Preliminar no existen dos ramas de producción nacional.

266. En cuanto a la información que se utilizó para efectos del análisis de daño, como se señaló en el punto 228 de la Resolución Preliminar, se integró a Galvasid como parte de la rama de producción nacional y dado que Posco respondió en forma extemporánea, no se consideró su información. Al respecto, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que la Secretaría no debe tomar en cuenta la información de Posco pues no presentó oportunamente su respuesta.

267. La Secretaría aclara que no consideró los indicadores económicos y financieros de Posco para el análisis de daño a la rama de producción nacional ya que, además de recibir la información en forma extemporánea no presentó proyecciones en valor para sus indicadores y observó inconsistencias en el estado de costos ventas y utilidades.

268. Con base en los resultados descritos anteriormente, la Secretaría concluyó que las Solicitantes son representativas de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, de conformidad con los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60 al 62 del RLCE, pues su producción conjunta constituye más del 50% de la producción nacional total de dicha mercancía y su solicitud de investigación se encuentra apoyada por Posco y Galvasid. Adicionalmente, no existen elementos que indiquen que alguno de los productores que integran la rama de producción nacional esté vinculado a exportadores o importadores, o que las importaciones de Galvasid sean la causa de una distorsión de precios o del daño alegado.

3. Mercado internacional

269. Para esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con información adicional a la expuesta en la Resolución Preliminar, por lo que con base en la información que obra en el expediente administrativo, confirmó lo siguiente:

a. la capacidad instalada mundial para fabricar aceros planos recubiertos aumentó 4% de 2012 a 2014, al pasar de 200.6 a 208.6 millones de toneladas. En este último año las regiones con mayor capacidad de producción fueron Asia (51%), la Unión Europea (23%), Norteamérica (16%), América Latina (3%) y la Comunidad de Estados Independientes (4%). Asimismo, los países con mayores capacidades instaladas fueron China (27%), los Estados Unidos (13%) y Japón (9%), mientras que Taiwán y México participaron con el 2% y 1%, respectivamente;

b. en el periodo comprendido de 2012 a 2014 se utilizó el 78% de la capacidad instalada mundial, con lo que se produjeron 615 millones de toneladas de aceros planos recubiertos. La producción mundial de estos productos creció 14%, al pasar de 150.6 a 171.4 millones de toneladas. En este periodo, la producción se concentró en las regiones de Asia (53%), Europa (23%) y Norteamérica (14%). Entre los principales países productores destacan China (27%), los Estados Unidos (11%) y Japón (10%), en tanto que Taiwán y México participaron con el 2% y 1%, respectivamente;

c. el consumo mundial aparente de aceros planos recubiertos registró un comportamiento similar al de la producción. En efecto, creció 14% de 2012 a 2014 y se concentró en las principales regiones productoras: Asia (45%), Europa (23%) y América del Norte (17%). En el mismo periodo, China fue el mayor consumidor con el 22%, seguido de los Estados Unidos (13%) y Japón (7%), mientras que Taiwán y México consumieron el 1% y 2%, respectivamente;

d. el balance producción menos consumo de aceros planos recubiertos indica que en el periodo de 2012 a 2014 los países con mayores excedentes exportables fueron China (29.4 millones de toneladas), Japón (14.4 millones de toneladas), Corea del Sur (14 millones de toneladas) y Taiwán (5.3 millones de toneladas);

e. estimaciones del CRU International prevén que en el periodo comprendido de 2015 a 2017 la producción mundial crecerá 6% y seguirá concentrándose en Asia, Europa y Norteamérica. En 2017 China, los Estados Unidos y Japón producirán el 29%, 12% y 9%, respectivamente; mientras que Taiwán producirá el 1.7% y México el 1.5%. La misma fuente estima que el consumo bruto mundial de aceros planos recubiertos también aumentará 6% entre 2015 y 2017, y seguirá concentrándose en las principales regiones productoras;

f. en cuanto al comercio mundial, las estadísticas del International Steel Statistics Bureau (ISSB), indican que entre 2012 y 2014 las exportaciones incrementaron 15%; de 49.2 a 56.4 millones de toneladas. Los principales países exportadores fueron China (24%), Corea del Sur (10%), Japón (8.3%), Bélgica (8.2%) y Alemania (6.5%); Taiwán y México participaron con el 4% y 0.8% de las exportaciones totales, respectivamente;

g. por su parte, las importaciones crecieron 13% entre 2012 y 2014; de 41.1 a 46.4 millones de toneladas. Los principales importadores fueron Alemania (10.8%), los Estados Unidos (7.2%), China (7.1%), Tailandia (5.3%), Polonia (4.2%), Francia (4.2%), México (3.9%), Bélgica (3.6%) y España (3.4%). Taiwán participó con el 1.1% de las importaciones totales, y

h. China es el principal país productor y exportador de aceros planos recubiertos a nivel mundial. Asimismo, China y Taiwán se encuentran entre los países con mayores excedentes exportables.

4. Mercado nacional

270. Las Solicitantes explicaron que la industria de aceros planos recubiertos se caracteriza por ser intensiva en capital, donde se requiere operar con los mayores niveles de producción posibles para reducir los costos medios. Esta industria también requiere fuertes inversiones en innovación tecnológica y mejoras cualitativas de los productos para satisfacer la demanda de aceros de alta complejidad para sectores como el automotriz, línea blanca y construcción, entre otros. Durante el periodo analizado, la industria nacional de aceros planos recubiertos efectuó inversiones para cubrir tal demanda, entre ellas destaca el inicio de operaciones de la empresa Tenigal en agosto de 2013, así como de la nueva línea de Posco en 2014.

271. Cabe mencionar que las Solicitantes se encuentran vinculadas y tienen un contrato de maquila, el cual consiste en que una parte de las ventas de Ternium son elaboradas en las instalaciones de Tenigal a fin de apoyar su nivel de operación. Asimismo, destaca que Ternium destina parte de su producción al autoconsumo para fabricar productos con mayor valor agregado como perfiles y tuberías.

272. Por otra parte, las Solicitantes afirmaron que en el mercado de aceros planos recubiertos las ventas no presentan patrones estacionales. No obstante, son susceptibles de reflejar los efectos de los ciclos económicos domésticos e internacionales, al estar estrechamente vinculadas a sectores sensibles como lo son la industria automotriz, de línea blanca, construcción y, en general, la industria manufacturera, las cuales suelen reflejar en mayor o menor grado las variaciones de los ciclos económicos.

273. Con respecto a los canales de distribución de los aceros planos recubiertos, la información disponible en el expediente administrativo confirma que, tanto las importaciones objeto de investigación como el producto de fabricación nacional, llegan a los mismos mercados geográficos, que es prácticamente todo el territorio nacional, mediante venta directa a usuarios finales o venta a empresas distribuidoras, comercializadoras, centros de servicio y estampadores.

274. Al igual que en la etapa previa del procedimiento, la Secretaría evaluó el comportamiento del mercado nacional de aceros planos recubiertos con base en la información existente en el expediente administrativo, incluyendo la proveniente de los indicadores económicos de los productores nacionales de los que dispuso de información de Ternium, Tenigal, Galvasid y Posco, así como de CANACERO, y las estadísticas de importación del SIC-M obtenidas conforme se indica en el punto 279 de la presente Resolución.

275. Con la información descrita en el punto anterior, la Secretaría calculó el mercado nacional de aceros planos recubiertos, medido a través del CNA, estimado como la producción nacional más importaciones menos exportaciones, y observó que el mercado nacional de aceros planos recubiertos, registró un crecimiento de 24% en el periodo analizado; aumentó 3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, y 20% en el periodo investigado. El desempeño de cada componente del CNA fue el siguiente:

a. las importaciones totales crecieron 18% en el periodo analizado; 5% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 13% en el periodo investigado;

b. las exportaciones totales acumularon una caída de 7% en el periodo analizado; crecieron 2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, pero disminuyeron 9% en el periodo investigado, y

c. la producción nacional registró un crecimiento de 22% en el periodo analizado; 2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 21% en el periodo investigado.

276. Destaca que los aceros planos recubiertos importados provienen de 51 países; en particular, durante el periodo investigado los principales proveedores fueron los Estados Unidos (42%), Corea (18%), Japón (15%), China (7%) y Taiwán (6%).

5. Análisis real y potencial de las importaciones

277. De conformidad con lo establecido en los artículos 3.1, 3.2, 3.3 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción I, 42 fracción I y 43 de la LCE y 64 fracción I, 67 y 68 fracción I del RLCE, la Secretaría evaluó el comportamiento y la tendencia de las importaciones del producto objeto de investigación, efectuadas durante el periodo analizado, tanto en términos absolutos como en relación con la producción o el consumo nacional. Asimismo, analizó si el comportamiento del volumen de las importaciones originarias de China y de Taiwán, sustenta la probabilidad fundada de que aumenten sustancialmente en un futuro inmediato.

278. Las importaciones de aceros planos recubiertos ingresan por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE, aunque también ingresan productos que no son objeto de investigación, pero en volúmenes insignificantes (menos del 1% del total importado en el periodo analizado), por ejemplo; alambres, anillos, barras, boquillas, cables de metal, láminas de acero inoxidable, láminas de acero al silicio, rollos de aluminio, tubería de acero, rieles, soleras, soportes de metal y tapas metálicas, entre otros. También se realizan importaciones de aceros planos recubiertos bajo el mecanismo de Regla Octava, a través de las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la TIGIE.

279. La Secretaría calculó los volúmenes y valores de las importaciones objeto de investigación a partir de la metodología que utilizó la CANACERO y el listado oficial de operaciones de importación del SIC-M y excluyó las mercancías que no son objeto de investigación, tal como se indica en el punto 115 de la Resolución de Inicio. Asimismo, tal como se señala en el punto 244 de la Resolución de Preliminar, ajustó dicho cálculo a partir de la información que aportaron las partes comparecientes en la etapa previa de la investigación.

280. Las partes comparecientes no cuestionaron el cálculo de las importaciones. En consecuencia, la Secretaría confirmó el comportamiento y tendencia de las importaciones de aceros planos recubiertos, los cuales se describen en los puntos subsecuentes de la presente Resolución.

a. Acumulación de importaciones

281. De conformidad con los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping, 43 de la LCE y 67 del RLCE, la Secretaría evaluó la procedencia de acumular los efectos de las importaciones originarias de China y de Taiwán para el análisis de daño a la rama de producción nacional.

282. En la etapa previa de la investigación CSC, Acero Prime y Steel Technologies presentaron argumentos tendientes a sustentar que no procede acumular las importaciones originarias de China y Taiwán. Ternium y Tenigal manifestaron su desacuerdo con las contrapartes. Los argumentos al respecto se describen en los puntos 247 al 249 de la Resolución Preliminar.

283. Con base en los resultados descritos en los puntos 245 al 255 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó procedente acumular los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y Taiwán para el análisis de daño a la rama de producción nacional.

284. En la etapa final de la investigación, Acero Prime, CSC y Steel Technologies reiteraron que no procede acumular las importaciones originarias de Taiwán con las de China. Acero Prime y Steel Technologies consideraron que las importaciones provenientes de Taiwán no causaron un efecto lesivo a la producción nacional pues estas tuvieron una tendencia decreciente y representaron una mínima parte de las importaciones totales, elementos que se deberían tomar en cuenta para determinar los efectos de las importaciones sin acumular.

285. Adicionalmente, Acero Prime argumentó que el análisis de acumulación es facultativo, por lo que para determinar si el análisis acumulado es la única forma justa de evaluar los efectos de las importaciones la Secretaría debería tomar en cuenta los siguientes elementos:

a. la tendencia decreciente que registraron las importaciones de Taiwán (casi 25%), contrario a lo que se esperaría de las de importaciones en condiciones de discriminación de precios;

b. la ausencia de condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional al no haberse demostrado que son productos similares, y

c. la capacidad exportadora y volúmenes reales exportados de Taiwán representan un porcentaje insignificante en comparación con los de China.

286. CSC reiteró que no se cumple con lo previsto en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE ya que el 98% de sus exportaciones corresponden a acero de grado automotriz y solo 2% a aceros comerciales, por lo tanto, consideró que no compiten con las importaciones originarias de China ni con el producto de fabricación nacional (que en su mayoría es acero comercial).

287. Las Solicitantes reiteraron que, de conformidad con lo establecido en los artículos 3.3 y 5.8 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE, procede evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán. También indicaron que, contrario a lo que afirman las importadoras y exportadoras, la información que obra en el expediente administrativo indica que los productos importados de China y de Taiwán compiten entre sí, y con los productos de fabricación nacional, dado que:

a. se comercializan a través de los mismos canales de distribución, como distribuidores y/o comercializadores, centros de servicio y usuarios directos;

b. atienden a los mismos consumidores, así como a los mismos mercados geográficos pues existe coincidencia entre el tipo de consumidores de productos de los tres orígenes (sector industrial, comercial y automotriz, entre otros);

c. más del 75% de las empresas identificadas como importadoras de los países investigados fueron, al mismo tiempo, clientes de las Solicitantes;

d. resulta falso que China solo se enfoque a sectores distintos al automotriz o que el acero taiwanés solo se destina a dicho sector (automotriz), pues existe información que demuestra que hay empresas que importan de ambos países, mismas que atienden a sectores diversos como el industrial, línea blanca, electrónica o comercial, además del automotriz, y

e. las importaciones tanto de China como de Taiwán no fueron aisladas o esporádicas.

288. La Secretaría determinó con base en el punto 139 de la Resolución Preliminar y 174 de la presente Resolución, que el producto objeto de investigación contempla tanto acero comercial como para la industria automotriz y no solamente acero de grado automotriz como CSC sugiere.

289. Asimismo, la Secretaría aclara que no está previsto en la legislación en la materia la obligación de considerar las importaciones de empresas en particular, o la tendencia de las importaciones de cada país ni su capacidad exportadora para evaluar la procedencia de acumulación de las importaciones, como CSC y Acero Prime lo sugieren. En efecto, de lo establecido en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE, se desprende que para evaluar la procedencia de acumular las importaciones, la Secretaría debe considerar las importaciones originarias de los países investigados en conjunto, no por empresa exportadora o país en lo individual.

290. A mayor abundamiento, resulta suficientemente clara la constatación del Órgano de Apelación en su Informe “Comunidades Europeas-Derechos antidumping sobre los accesorios de tubería de fundición maleable procedentes del Brasil” (Documento WT/DS219/AB/R), respecto a la diferencia aludida en la que confirmó la determinación del Grupo Especial y rechazó la argumentación de Brasil:

> No encontramos en el texto del párrafo 3 del artículo 3 ningún fundamento para la afirmación del Brasil de que un análisis específico por países de los posibles efectos negativos de los volúmenes y los precios de las importaciones objeto de dumping es condición previa a una evaluación acumulativa de los efectos de todas las importaciones objeto de dumping. El párrafo 3 del artículo 3 establece expresamente las condiciones que deben cumplirse antes de que las autoridades investigadoras puedan evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones objeto de dumping, procedentes de más de un país. No hay ninguna referencia a los análisis del volumen y de los precios que el Brasil sostiene que son condiciones previas a la acumulación. De hecho, el párrafo 3 del artículo 3 exige expresamente a la autoridad investigadora que examine los volúmenes específicos por países, no de la manera sugerida por el Brasil, sino a los efectos de determinar si el "volumen de las importaciones procedentes de cada país no es insignificante". (Párrafo 110 WT/DS219/AB/R).

291. En apoyo de dicha conclusión el Órgano de Apelación señaló:

> La aparente justificación de la práctica de la acumulación confirma nuestra interpretación de que tanto el volumen como los precios reúnen los requisitos para ser considerados "efectos" que podrán ser evaluados acumulativamente de conformidad con el párrafo 3 del artículo 3. Un análisis acumulativo está basado lógicamente en el reconocimiento de que la rama de producción nacional afronta la repercusión de las "importaciones objeto de dumping" en su conjunto y puede resultar perjudicada por la repercusión total de las importaciones objeto de dumping, aun cuando esas importaciones sean originarias de varios países. Si, por ejemplo, las importaciones objeto de dumping procedentes de algunos países son de bajo volumen o están disminuyendo, un análisis exclusivamente específico por países puede no identificar la relación causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de esos países y el daño sufrido por la rama de producción nacional. El resultado puede ser entonces que, como las importaciones procedentes de tales países no pudieron ser identificadas individualmente como causantes de daño, las importaciones objeto de dumping procedentes de estos países no estarían sujetas a derechos antidumping, a pesar de que están efectivamente causando daño. A nuestro juicio, por lo tanto, al prever expresamente la acumulación en el párrafo 3 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, los negociadores parecen haber reconocido que una rama de producción nacional enfrentada a importaciones objeto de dumping originarias de varios países puede resultar perjudicada por los efectos acumulados de esas importaciones, y que esos efectos pueden no ser tenidos en cuenta de manera adecuada en un análisis específico por países de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping. De acuerdo con la razón de ser de la acumulación, consideramos que los cambios en los volúmenes de importación procedentes de cada país, y los efectos de esos volúmenes específicos por países sobre los precios en el mercado del país importador, son de poca importancia al determinar si el daño a la rama de producción nacional está siendo causado por las importaciones objeto de dumping en su conjunto. (Párrafo 116, WT/DS219/AB/R).

292. Por lo tanto, la Secretaría considera que los argumentos que presentaron Acero Prime y CSC en esta etapa de la investigación para sustentar que no procede acumular las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán no desvirtúan las determinaciones que realizó al respecto en la etapa previa de la investigación.

293. La Secretaría reitera que, tal como señaló en los puntos 245 al 255 de la Resolución Preliminar, procede acumular los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán para el análisis de daño a la rama de producción nacional, ya que: i) dichas importaciones se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis; ii) los volúmenes de las importaciones procedentes de cada país no son insignificantes, y iii) los productos importados compiten en los mismos mercados, llegan a clientes comunes y tienen características y composición muy parecidas, por lo que se colige que compiten entre sí y con los aceros planos recubiertos de producción nacional. En efecto:

a. de acuerdo con el punto 234 de la presente Resolución, durante el periodo investigado las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis;

b. en el periodo investigado las importaciones originarias de China y de Taiwán representaron el 7% y 6% del total importado, respectivamente;

c. a partir del listado oficial de operaciones de importación del SIC-M, y los listados de ventas a principales clientes de Ternium, Tenigal y Galvasid, la Secretaría observó que en el periodo analizado 56 clientes de la rama de producción nacional realizaron importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China o Taiwán. Asimismo, 5 de los 56 clientes realizaron importaciones tanto de China como de Taiwán. Destaca que en el periodo investigado estas 5 empresas efectuaron el 8% y 11% de las importaciones totales originarias de China y de Taiwán, respectivamente, y

d. 5 empresas clientes de las Solicitantes, y que realizaron importaciones de China o de Taiwán, abastecen tanto a los sectores comercial, industrial, de línea blanca, así como a la industria automotriz.

b. Análisis de las importaciones

294. Ternium y Tenigal manifestaron que durante el periodo analizado y, particularmente en el investigado, las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán registraron un significativo crecimiento, tanto en términos absolutos como en relación con la producción y el mercado nacional.

295. En la etapa previa de la investigación CSC, CISA y las Exportadoras de China argumentaron que en términos absolutos las importaciones de otros orígenes tuvieron un crecimiento mayor que las importaciones investigadas, por lo que tendrían una mayor influencia en los indicadores de la industria nacional, aspecto que no se analizó en la Resolución Preliminar. En la etapa final las exportadoras reiteraron este argumento y agregaron que el comportamiento de las importaciones investigadas no sustenta la amenaza de daño ya que:

a. no hay una tasa significativa que muestre un aumento sustancial de las importaciones investigadas;

b. el incremento de las importaciones, tanto investigadas como no investigadas, se explica por el crecimiento del mercado nacional y la imposibilidad de la producción nacional para abastecer la totalidad de las necesidades de la industria automotriz, y

c. las importaciones investigadas desplazaron del CNA y del consumo interno a las importaciones de otros orígenes, pero no a la rama de producción nacional.

296. CSC reiteró que, en todo caso, el incremento de las importaciones investigadas fue resultado del comportamiento que tuvieron las originarias de China, por lo que la amenaza de daño no se relaciona con las importaciones de Taiwán pues registraron una tendencia decreciente en el periodo analizado.

297. Acero Prime coincidió con las exportadoras en que el comportamiento de las importaciones no sustenta la amenaza de daño, sobre todo cuando la producción nacional se incrementó en términos relativos en una mayor proporción (del doble) que las importaciones investigadas.

298. Ternium y Tenigal manifestaron que los resultados de la Resolución Preliminar confirman que, durante el periodo analizado y en particular en el investigado, las importaciones investigadas de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, registraron un significativo crecimiento en términos absolutos como en relación con la producción y el mercado nacional.

299. La Secretaría considera que no es pertinente evaluar aisladamente el comportamiento y participación de las importaciones originarias de Taiwán, como CSC sugirió, pues de acuerdo con los resultados en los puntos del 245 a 255 de la Resolución Preliminar y 282 a 293 de la presente Resolución, es procedente acumular los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos, originarias de los países investigados, para el análisis de daño a la rama de producción nacional.

300. Por otra parte, la información que obra en el expediente administrativo no apoya el argumento de las partes comparecientes relativo a que el incremento de las importaciones investigadas fuese resultado de la imposibilidad de la rama de producción nacional para abastecer el mercado, ya que los resultados descritos en el punto 377 de la presente Resolución, confirman que la rama de producción nacional dispuso de capacidad instalada suficiente para abastecer al mercado nacional.

301. Contrario a lo que afirman CSC, CISA y las Exportadoras de China, la información que obra en el expediente administrativo confirma que las importaciones investigadas registraron una tendencia creciente en términos absolutos y relativos durante el periodo analizado, lo que aunado a sus bajos precios tuvo en efecto negativo sobre los precios nacionales.

302. Las importaciones totales tuvieron un comportamiento positivo durante el periodo analizado, ya que crecieron 18%; aumentaron 5% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 con respecto al periodo anterior comparable y 13% en el periodo investigado. Este crecimiento se explica en gran medida por el desempeño de las importaciones investigadas.

303. En efecto, las importaciones investigadas registraron un incremento de 63% en el periodo analizado; crecieron 2% el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 59% en el periodo investigado, en este último periodo contribuyeron con el 13% de las importaciones totales, que significó un crecimiento de 4 puntos porcentuales con respecto a la participación que tuvieron en el periodo mayo de 2012-abril de 2013.

304. Por su parte, las importaciones de los demás orígenes aumentaron 5% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 8% en el periodo investigado, que se tradujo en un incremento de 14% a lo largo del periodo analizado. Sin embargo, perdieron 4 puntos porcentuales de participación en las importaciones totales durante el periodo analizado, al pasar de una participación del 90% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 a 86% en el periodo investigado. En consecuencia, se confirma que las importaciones investigadas son las que explican el crecimiento de las importaciones totales.

305. En términos de participación en el mercado nacional, la Secretaría confirmó que las importaciones totales redujeron su participación en el CNA en 2 puntos porcentuales entre el periodo mayo de 2012-abril de 2013 y el periodo investigado, al pasar de 52% a 50%. Este comportamiento está asociado a la pérdida de mercado que tuvieron las importaciones de orígenes distintos a los países investigados:

a. las importaciones investigadas representaron el 5% del CNA tanto en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 como en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 7% en el periodo investigado, de modo que aumentaron su participación en el mercado nacional en 2 puntos porcentuales en el periodo analizado. En relación con el volumen total de la producción, estas importaciones representaron en los mismos periodos el 8%, 9% y 11%, respectivamente, y

b. en cuanto a las importaciones de otros orígenes, éstas redujeron su participación en el CNA en 4 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 47% en el periodo abril de 2012-marzo de 2013 a 43% en el periodo investigado.

306. Por otra parte, la rama de producción nacional aumentó su participación en el CNA en 2 puntos porcentuales del periodo mayo de 2012-abril de 2013 al periodo investigado, al pasar de 36% a 38%. Sin embargo, este incremento se explica por el ajuste a la baja en los precios de las Solicitantes para no perder ventas, situación que así lo sustenta el análisis descrito en el punto 349 de la presente Resolución.

307. Como se indicó en el transcurso de la investigación, Ternium destina una parte de su producción al autoconsumo y otra a la venta en el mercado interno, donde compite de manera directa con el producto objeto de investigación. Por ello, la Secretaría también calculó el consumo interno de aceros planos recubiertos como la suma de las importaciones totales más las ventas nacionales totales al mercado interno.

308. La Secretaría observó que el consumo interno mostró un comportamiento similar al que registró el CNA; creció 5% del periodo mayo de 2012-abril de 2013 al siguiente lapso comparable y 20% en el periodo investigado, lo que significó un crecimiento acumulado de 26% en el periodo analizado.

309. En relación con el consumo interno, las importaciones investigadas también incrementaron su participación en 2 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 5% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 a 7% en el periodo investigado. Con respecto al volumen total de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, estas importaciones representaron 17% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013, 16% en el lapso mayo de 2013-abril de 2014 y 19% en el periodo investigado.

310. En contraste, las importaciones de otros orígenes perdieron 5 puntos porcentuales en el consumo interno del periodo mayo de 2012-abril de 2013 al periodo investigado, al pasar de 49% a 44%.

311. Los resultados descritos anteriormente, indican un crecimiento de las importaciones investigadas en el mercado nacional, puesto que pasaron de una participación en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 de 5% a 7% del CNA y del consumo interno en el periodo investigado, respectivamente.

312. Por su parte, las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional aumentaron su participación en el consumo interno en 4 puntos porcentuales del periodo mayo de 2012-abril de 2013 al periodo investigado (de 32% a 36%). Sin embargo, las importaciones investigadas aumentaron su participación con respecto a las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional en 2 puntos porcentuales del periodo mayo de 2012-abril de 2013 al periodo investigado (de 17% a 19%).

313. Los resultados descritos en los puntos 294 a 312 de la presente Resolución, permiten a la Secretaría concluir que las importaciones investigadas registraron una tendencia creciente en términos absolutos y relativos durante el periodo analizado. Por su parte, la producción y las ventas internas de la rama de producción nacional también mostraron un desempeño positivo en dicho periodo, no obstante, ello se explica por el deterioro del precio de venta nacional a fin de enfrentar las condiciones de competencia de las importaciones investigadas para no perder volúmenes de ventas.

314. Por otra parte, Ternium y Tenigal argumentaron que el potencial exportador, o bien, la capacidad ociosa de los países investigados, así como el cierre de mercados alternos para los aceros planos recubiertos, prevén que continuará el ingreso de las importaciones en el futuro inmediato, en niveles que ocasionarán que los indicadores de la rama de producción nacional se deterioren aún más. Agregaron que los Estados Unidos inició una investigación por discriminación de precios y subvenciones en contra de las importaciones de aceros planos recubiertos de varios países, entre ellos China y Taiwán, por lo que podría registrarse un desvío de las exportaciones de China y de Taiwán a México de imponerse medidas y derechos compensatorios.

315. Para ilustrar la magnitud del volumen que podrían alcanzar las importaciones investigadas en el periodo mayo de 2015-abril de 2018 las Solicitantes realizaron dos estimaciones; una basada en modelos econométricos y otra en la tasa media de crecimiento que tuvieron las importaciones (tanto las de China y Taiwán como las de otros orígenes) durante el periodo analizado.

316. De acuerdo con lo señalado en los puntos 279 a 280 de la Resolución Preliminar, la Secretaría observó algunas deficiencias en criterios estadísticos de los modelos econométricos que utilizaron las Solicitantes. Adicionalmente, consideró que el supuesto de desviación de comercio relacionado con la investigación de los Estados Unidos no sería pertinente para estimar el volumen de las importaciones investigadas. Por lo tanto, consideró que la estimación basada en la tasa media de crecimiento reflejaría de forma más adecuada el posible comportamiento de las importaciones. Con base en esta metodología alternativa que proporcionaron las Solicitantes, la Secretaría observó que las importaciones investigadas aumentarían 51% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016, lo que incrementaría significativamente los volúmenes en términos absolutos.

317. En la etapa final de la investigación Thyssenkrupp, Ford, CSC, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que no hay elementos para suponer que en el futuro inmediato las importaciones investigadas se incrementen considerablemente y "continúen desplazando" a las ventas de la rama de producción nacional. Al respecto:

a. CISA y las Exportadoras de China argumentaron que las importaciones investigadas no desplazaron a la producción nacional, inclusive la participación de la rama fue la que más creció;

b. CSC manifestó que no existen elementos para suponer que las importaciones de Taiwán incrementarán en el periodo posterior al investigado ya que: i) registraron una tendencia decreciente en el periodo analizado (con una caída del 20%); ii) la medida de los Estados Unidos no ocasionará una desviación de comercio, puesto que CSC no participó en esa investigación, y iii) sus ventas en el mercado interno crecerán debido a medidas impuestas en Taiwán;

c. Thyssenkrupp consideró que la devaluación del tipo de cambio del peso frente al dólar (48%) es un inhibidor natural de las importaciones, por lo que es lógico y razonable esperar que las importaciones del producto investigado incluyendo las provenientes de los países investigados disminuyan en el futuro inmediato, y

d. Ford indicó que las condiciones económicas en el periodo investigado y analizado son distintas a las actuales. Explicó que el tipo de cambio y la depreciación del peso frente al dólar ofrecen condiciones de protección a la industria nacional y desincentivan las importaciones.

318. Adicionalmente, Acero Prime y CSC reiteraron su desacuerdo con la estimación de las Solicitantes. CSC argumentó que los modelos econométricos son inoperantes en términos económicos y estadísticos. En cuanto a la metodología alternativa, consideró que utilizar una tasa media de crecimiento general para todas las importaciones sin importar su origen, tiene como propósito incrementar el volumen de las importaciones, en especial las de Taiwán.

319. CSC agregó que la Secretaría no justificó el por qué sustituyó los modelos econométricos con los que inició la investigación presente investigación, que tienen un mayor nivel técnico y certidumbre, por unas simples tasas medias de crecimiento cuya precisión es desconocida y su cálculo fue distorsionado de manera deliberada. Indicó que en la Resolución Preliminar no se observa un resumen de sus argumentos sobre las deficiencias económicas y estadísticas de los modelos econométricos de las Solicitantes, mismos que no fueron objetados ni valorados.

320. Por su parte Acero Prime consideró que la proyección de un incremento esperado en las importaciones investigadas de 49% está sobreestimada, en especial cuando las importaciones de Taiwán observaron una tendencia decreciente. Agregó que la metodología de desvío del comercio no es adecuada para estimar el incremento de importaciones, pues aunque en los Estados Unidos se investigue a China y Taiwán en procedimientos antidumping no puede inferirse que el destino de esas importaciones sea México. Por lo tanto, consideró que para tener un escenario realista basado en estadísticas existentes (y no en conjeturas y especulaciones), se debería utilizar el incremento promedio durante el periodo analizado (21.7%).

321. Finalmente, CSC, CISA y las Exportadoras de China argumentaron que el análisis de la Secretaría no sólo debió basarse en las proyecciones, sino en la información real de las importaciones del periodo mayo 2015-abril de 2016. Consideraron que, al comprar las proyecciones realizadas por las Solicitantes con los hechos posteriores al periodo de investigación, la realidad desvirtúa dichas proyecciones y, en consecuencia, la determinación preliminar de la existencia de la amenaza de daño.

322. Al respecto, las Solicitantes reiteraron que existen elementos que prevén que las importaciones objeto de discriminación de precios se incrementen aún más, dada la vocación exportadora y el potencial exportador de los países investigados, pues de acuerdo con las estimaciones conservadoras que aportaron, en el periodo mayo de 2017-abril de 2018 las importaciones aumentarían 286% en relación con el periodo investigado y llegarían a representar 37% del total importado, mientras que su participación en el CNA se incrementaría 16 puntos porcentuales y 40 puntos de la producción nacional (pasaría de representar 11% a 51%).

323. La Secretaría reitera que el análisis de daño contempla el efecto acumulado de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán y no solo las de un origen, como pretende CSC.

324. En este contexto, contrario a lo que sostienen las importadoras y exportadoras comparecientes, la información que obra en el expediente administrativo contiene elementos que sustentan que en el futuro inmediato las importaciones investigadas se incrementen considerablemente, entre ellos:

a. el bajo precio al que concurren las importaciones investigadas constituye un factor determinante que incentivará su incremento y participación en el mercado nacional;

b. la capacidad libremente disponible y potencial exportador con que cuentan los países investigados;

c. las restricciones comerciales que enfrentan sus exportaciones de aceros planos recubiertos en otros mercados relevantes, tal como se señaló en los puntos 394 y 390 inciso c de la Resolución Preliminar y en el punto 460, incisos c, d y e, de la presente Resolución, y

d. el crecimiento del mercado nacional de aceros planos recubiertos.

325. En relación con las proyecciones, la Secretaría aclara que no sustituyó los modelos econométricos como sugiere CSC, sino que en la etapa preliminar evaluó su razonabilidad en comparación con la metodología alternativa que aportaron las Solicitantes basada en la tasa media de crecimiento, y determinó, que esta última reflejaría de manera más adecuada el comportamiento de las importaciones, puesto que: i) refleja de manera objetiva y razonable la tendencia de las importaciones durante el periodo analizado según su origen; ii) no considera el supuesto de desviación de comercio; iii) a diferencia de los modelos econométricos no se basa en supuestos y su cálculo se sustenta en el comportamiento histórico de las variables estimadas, y iv) en el modelo alternativo no se observan problemas estadísticos que impliquen que existe la probabilidad de que la variable pronosticada no se comportará como se estimó.

326. Con respecto a los argumentos relativos a que el tipo de cambio frenaría las importaciones investigadas, la Secretaría observó que son argumentos sin sustento, pues no presentaron pruebas para acreditarlo ni alguna metodología para estimar el impacto del tipo de cambio en las importaciones investigadas en el futuro inmediato. Además, el comportamiento del tipo de cambio no cambiaría el hecho de que las importaciones se realicen en condiciones de discriminación de precios. En este sentido, las proyecciones estimadas del volumen de las importaciones investigadas descritas en el punto 328 de la presente Resolución, confirman la tendencia creciente registrada durante el periodo analizado.

327. La Secretaría determinó que la solicitud de analizar el comportamiento real que tuvieron las importaciones investigadas en el periodo posterior al investigado es improcedente puesto que la determinación de amenaza de daño se basa en un análisis prospectivo; ya que la publicación de una investigación antidumping propicia que los agentes económicos modifiquen el comportamiento futuro en relación con sus importaciones ante la posibilidad de la aplicación de medidas compensatorias, por lo que la Secretaría no utiliza los datos reales para la proyección de la demanda futura de importaciones.

328. Por otra parte, ya que las importadoras y exportadoras comparecientes no ofrecieron una metodología alterna que desvirtué las estimaciones de las Solicitantes, la Secretaría confirma los resultados descritos en el punto 280 de la Resolución Preliminar:

a. las importaciones del producto objeto de investigación aumentarían 49% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016, lo que incrementaría significativamente los volúmenes en términos absolutos, y

b. en relación con el CNA, estimado a partir de información de la CANACERO conforme se señala en el punto 208 de la Resolución de Inicio, la participación de mercado de las importaciones investigadas alcanzaría 10% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016, lo que reflejaría un crecimiento de 3 puntos porcentuales. Al considerar el consumo interno se observaría la misma participación, sin

embargo, la contribución relativa de las importaciones investigadas en el mercado se incrementaría en 4 puntos porcentuales. Lo anterior, implicaría que la PNOMI disminuiría su participación en el mercado en dos puntos porcentuales en el periodo de mayo de 2015-abril de 2016, en el siguiente periodo comparable la pérdida de mercado sería de 7 puntos.

329. Con base en el análisis descrito, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes que sustentan la probabilidad fundada de que en el futuro inmediato las importaciones de aceros planos recubiertos, originarias de China y de Taiwán, aumenten considerablemente, a un nivel que, dada la participación que registraron en el mercado nacional y los precios a que concurrieron, incrementen su participación en el mercado y desplacen a la rama de producción nacional.

6. Efectos reales y potenciales sobre los precios

330. De conformidad con los artículos 3.1, 3.2 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción II y 42 fracción III de la LCE y 64 fracción II y 68 fracción III del RLCE, la Secretaría analizó si las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, concurrieron al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar, o bien, si el efecto de estas importaciones fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que, en otro caso, se hubiera producido; si el nivel de precios de las importaciones fue determinante para explicar su comportamiento en el mercado nacional, y si existen elementos que sustenten que los precios a los que se realizan harán aumentar la cantidad demandada de dichas importaciones.

331. Ternium y Tenigal argumentaron que la tendencia creciente de las importaciones investigadas se explica por la disminución de su precio durante el periodo analizado (11% entre 2012 y 2014 y 8% en el periodo investigado), lo que obligó a la rama de producción nacional a reducir sus precios (4% de 2012 a 2014 y 2% en el periodo investigado) para enfrentar las condiciones de competencia y mantenerse en el mercado.

332. Agregaron que, a pesar de la disminución que registró el precio nacional, la subvaloración del precio promedio de las importaciones investigadas con respecto del precio nacional se incrementó de 9% en 2012 a 17% en el periodo investigado, lo que indujo a bajar el precio de la mercancía nacional más allá de lo que en condiciones de sana competencia se hubiera observado, en un contexto donde incluso el CNA aumentó significativamente. Las Solicitantes argumentaron que el ajuste a la baja del precio nacional se tradujo en el desempeño adverso de su utilidad operativa a lo largo del periodo analizado.

333. De acuerdo con lo descrito en los puntos 282 a 314 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que durante el periodo analizado las importaciones investigadas registraron significativos niveles de subvaloración con respecto a los precios nacionales (en porcentajes que oscilaron entre 12% y 17%) y de otras fuentes de abastecimiento (en porcentajes entre 17% y 19%), que están asociados con la práctica de discriminación de precios en que incurrieron. El bajo nivel de precios de las importaciones investigadas con respecto a los precios nacionales y de otras fuentes de abastecimiento explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, situación que se ha reflejado en una contención y caída de los precios nacionales de venta al mercado interno, así como el desempeño negativo de las utilidades y margen de operación de la rama de producción nacional.

334. En la etapa final de la investigación, Acero Prime, CSC, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que no se acreditó que la disminución y contención de los precios nacionales que se registraron en el periodo analizado sea resultado de los precios de las importaciones investigadas. Al respecto, reiteraron que las importaciones investigadas no son la causa de la disminución del precio nacional, ya que este obedece a:

a. la tendencia decreciente en los precios de productos de acero en el mercado internacional;

b. el comportamiento de los precios de las importaciones de otros orígenes, que tuvieron una mayor participación de mercado y también una mayor caída. En este sentido, CISA y las Exportadoras de China señalaron que el precio de las importaciones de los Estados Unidos, principal origen de las importaciones de aceros planos recubiertos, disminuyó 15.7% en el periodo investigado por lo que no puede atribuirse en su totalidad la caída del 2% del precio nacional a las importaciones investigadas, y

c. el tipo de cambio, pues mientras que el precio en pesos crece, en dólares disminuye.

335. CSC, CISA y las Exportadoras de China argumentaron que no se puede atribuir la afectación en los precios nacionales a las importaciones investigadas solo porque se tiene mayores márgenes de subvaloración dado que en el periodo investigado el precio de las importaciones de otros orígenes también registró subvaloración, aunque no sea significativa (1%). Si una subvaloración de 1% no es significativa como para afectar los precios nacionales, dado que la participación de las importaciones de otros orígenes en el CNA fue del 43%, una disminución del 2% en el precio nacional no puede considerarse como significativa y la causa explicativa de la supuesta amenaza de daño, tomando en cuenta que la participación de las importaciones investigadas en el CNA fue tan solo del 7%.

336. Adicionalmente, CSC argumentó que el análisis de amenaza de daño tiene un estándar más alto, por lo que se debe analizar a cada país investigado por separado. En este sentido, argumentó que el efecto sobre los precios nacionales que observó la Secretaría en la etapa preliminar no se debe a las importaciones de Taiwán sino a las de China y de otros orígenes:

a. indicó que en el periodo investigado los precios de China y los Estados Unidos tuvieron una caída de 19.8% y 15.7%, respectivamente, mientras que el precio de importación de Taiwán solo disminuyó 3%, y

b. el precio de importación de Taiwán en el periodo investigado fue 12% superior al de importación de China, por lo que el margen de subvaloración es atribuible en mayor medida al precio de las importaciones de China y no las de Taiwán.

337. CSC argumentó que en el caso de Taiwán la subvaloración no tiene sustento pues el precio promedio de la rama de producción nacional al mercado interno incluye todas las ventas de la mercancía similar a la investigada, es decir, productos galvanizados y pintados (cuyo precio es superior al galvanizado). Dado que las importaciones de Taiwán son en su totalidad de producto galvanizado, para realizar una comparación equitativa hay que eliminar las ventas nacionales de producto pintado, o bien, efectuar un ajuste referente al proceso de pintado. Al respecto, realizó un ejercicio donde desagregó las ventas al mercado interno de las Solicitantes por tipo de producto y lo comparó con el precio promedio de importación de Taiwán, lo que resultó en un margen de subvaloración marginal para el periodo investigado.

338. En relación con los precios de las importaciones de Taiwán, Acero Prime argumentó que a pesar de tener un precio inferior al nacional no se incrementaron en términos absolutos ni en relación con el mercado, por lo que dichas importaciones no afectaron negativamente los precios nacionales.

339. Por su parte, CISA y las Exportadoras de China cuestionaron el nivel de subvaloración de las importaciones investigadas, debido a que el precio de las importaciones de China de grado comercial, no pueden compararse con el precio nacional influenciado por el precio de grado automotriz, por lo que se debe analizar la subvaloración por producto, tanto de grado comercial como de grado automotriz.

340. Finalmente, CSC cuestionó la caída que registró el precio nacional durante el periodo investigado (2%), porque no es claro qué precios tomó en cuenta la Secretaría, dado que las Solicitantes aportaron diversidad de precios de venta en los diferentes estados de costos, ventas y utilidades. Al respecto, consideró que para determinar si hubo una afectación a los precios se deberían utilizar los precios de Ternium (sin maquila), ya que estos no estarían influenciados por autoconsumo, maquila y ventas de segunda y, además, es una parte importante de la producción nacional pues en el periodo investigado representó gran parte de la producción de las Solicitantes. Con base en este precio se tendría un crecimiento de 7.2% en pesos y una disminución marginal de 0.2% en dólares durante el investigado.

341. Respecto a los argumentos de las contrapartes, Ternium y Tenigal manifestaron que los precios a los que llegaron las importaciones objeto de discriminación de precios se caracterizaron por mostrar una clara tendencia a la baja y registrar márgenes significativos de subvaloración en relación con los precios nacionales y con el resto de competidores en el mercado nacional. Consideraron que existe un vínculo causal de las importaciones investigadas y la amenaza de daño pues: i) registraron menores precios en el mercado nacional con altos márgenes de subvaloración respecto a los precios de otros orígenes como los Estados Unidos, Japón o Corea, y ii) registraron la mayor tasa de crecimiento y mayor penetración en el mercado nacional.

342. Las Solicitantes agregaron que, tal como lo señaló la Secretaría en la Resolución Preliminar, si bien la producción y las ventas internas de la producción nacional incrementaron su participación en el mercado, fue a costa del deterioro del precio de venta nacional para contrarrestar el efecto nocivo de las importaciones a precios lesivos y, con ello, no perder volúmenes de ventas.

343. Conforme a los resultados establecidos en los puntos 281 a 293 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que es procedente acumular los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán para el análisis de daño, por lo que no es procedente analizar los efectos de los precios de las importaciones objeto de investigación por separado.

344. Por consiguiente, la Secretaría concluye que para la presente investigación, es innecesario comparar los precios de las importaciones originarias de Taiwán con los de las importaciones originarias de China, o bien, de otros países, para evaluar si solo los precios de las importaciones taiwanesas afectaron a los precios mexicanos, como CSC sugiere.

345. En consecuencia, la Secretaría determinó que los argumentos vertidos por las partes comparecientes en la etapa final de la investigación no desvirtúan los resultados de la etapa preliminar, puesto que:

a. independientemente del comportamiento de los precios internacionales del acero, ello no justifica ni cambia el hecho de que durante el periodo analizado en el mercado mexicano, las importaciones investigadas se realizaron en condiciones de discriminación de precios y se ubicaron por debajo del precio nacional; al registrar niveles de subvaloración en el periodo investigado del 17%, lo que indica que, en caso de no imponer medidas compensatorias, se traducirán en la materialización del daño a la industria nacional, tal como se demuestra en la presente Resolución;

b. la información disponible en el expediente administrativo confirma que, mientras las importaciones de otros orígenes crecieron durante el periodo analizado, su participación con respecto al CNA disminuyó, en contraste la participación de las importaciones investigadas creció;

c. el comportamiento de los precios de otros orígenes, en particular la subvaloración con respecto al precio nacional se registró solo en el periodo investigado y fue de 1%, la cual resulta insignificante comparada con la subvaloración que registraron las importaciones investigadas que fue de 17%, por lo que no pudieron afectar a los precios nacionales. Además, dicha subvaloración se registró solo en el periodo investigado, contrario al comportamiento que tuvieron las importaciones investigadas al registrar significativos márgenes subvaloración a lo largo del periodo analizado, y

d. con respecto al argumento del efecto del tipo de cambio, si bien el precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional expresado en pesos registró un incremento, éste se observó únicamente durante el periodo investigado (4.5%), mientras que en el periodo de mayo de 2013-abril de 2014 se observó una caída de (3.7%), lo que indica un ligero incremento durante el periodo analizado de (0.7%), por lo tanto, el tipo de cambio no puede ser un factor determinante en la caída del precio nacional, además, el precio de las importaciones investigadas expresadas en pesos también registró una caída en el periodo investigado de 1% y de 5% en el periodo analizado. Adicionalmente, aun considerando el precio de la rama de producción nacional y el precio de las importaciones investigadas en pesos existe una subvaloración de 17% en el periodo investigado, lo que confirma que fueron los precios de las importaciones investigadas los que presionaron a la baja a los precios nacionales.

346. Por otra parte, contrario a lo que plantean CSC, CISA y las Exportadoras de China, la Secretaría aclara que no es comparable la tasa de crecimiento que registraron los precios nacionales (-2%) con el margen de subvaloración de los precios de otros orígenes (1%), pues mientras el primero indica el porcentaje en el que se incrementa o disminuye determinada variable, en este caso el precio nacional, la segunda indica la diferencia entre el precio de otros orígenes con respecto al precio nacional. Lo que invalida el argumento de las empresas exportadoras.

347. Asimismo, la Secretaría aclara que el análisis de daño comprende a los aceros planos recubiertos de cualquier grado, por lo tanto, tampoco es necesario realizar un análisis por grados como lo sugieren las exportadoras.

348. Dado que las partes comparecientes no aportaron información adicional o argumentos que desvirtuaran los cálculos de los precios implícitos promedio de las importaciones investigadas y de otras fuentes de abastecimiento, obtenidos conforme lo descrito en el punto 287 de la Resolución Preliminar, ni sobre su comportamiento, la Secretaría confirma que:

a. el precio promedio de las importaciones totales disminuyó 12% en el periodo analizado; 3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 10% en el periodo investigado, y

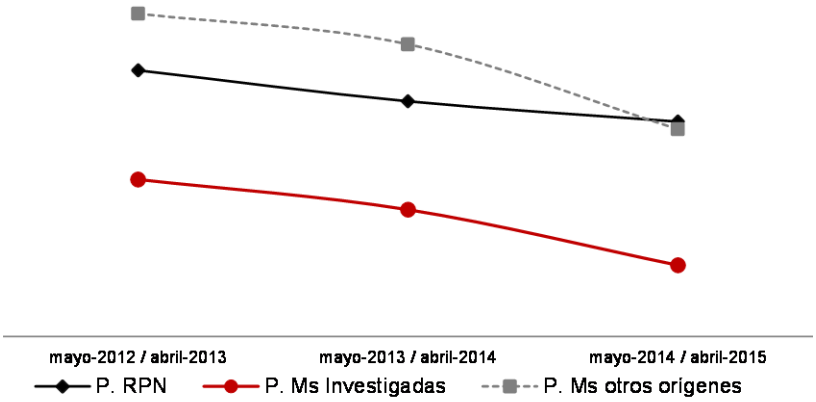
b. el precio promedio de las importaciones investigadas disminuyó 11% en el periodo analizado; 4% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 7% en el periodo investigado. En los mismos periodos, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes registró una caída de 12%, 3% y 9%, respectivamente.

349. Asimismo, la Secretaría confirma la caída en el precio promedio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, señalado en el punto 290 de la Resolución Preliminar. Dicho precio disminuyó 6% en el periodo analizado: se redujo 3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 2% en el periodo investigado.

350. Las cifras de precios de acuerdo con lo descrito en el punto 292 de la Resolución Preliminar, también corroboran que durante el periodo analizado el precio de las importaciones investigadas registró niveles significativos de subvaloración con respecto al precio nacional (12% menor tanto en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 como en mayo de 2013-abril de 2014 y 17% en el periodo investigado) y el de las importaciones de otros orígenes (19% menor en los periodos mayo de 2012-abril de 2013 y mayo de 2013-abril de 2014 y 17% en el periodo investigado). Estos resultados se ilustran en la siguiente gráfica.

Precios de las importaciones y del producto nacional

(Dólares por tonelada)



P. Ms Inv: Precio de las importaciones investigadas

P. Ms otros orígenes: Precio de las importaciones de orígenes distintos a los países investigados

P. RPN: Precio de la rama de producción nacional

Fuente: SIC-M, Ternium, Tenigal y Galvasid.

351. Por otra parte, Ternium y Tenigal manifestaron que el precio al que concurrieron las importaciones investigadas también propició una contención del precio nacional. Al respecto, argumentaron que: i) a pesar del crecimiento que tuvo el mercado nacional de aceros planos recubiertos en el periodo analizado, ello no fue acompañado de un crecimiento en los precios nacionales; ii) los precios internacionales, entre ellos, el de las importaciones de otros orígenes y el de los Estados Unidos aumentaron en el periodo investigado, mientras que los precios nacionales registraron una tendencia decreciente, y iii) en el periodo investigado se registró un incremento relativo de los costos de la mercancía vendida más que proporcional que el desempeño registrado en los precios de venta al mercado interno.

352. Acero Prime, CSC, CISA y las Exportadoras de China cuestionaron la determinación de contención de precios de la Secretaría toda vez que:

a. no existen elementos que sustenten la relación causal entre la caída del precio al mercado interno con el supuesto incremento del costo de fabricación, ya que existe una tendencia a la baja de los precios de los principales insumos utilizados en la fabricación de los aceros planos recubiertos en el mercado internacional. CSC argumentó que, al importar Ternium parte de sus insumos, por ejemplo, la lámina rolada en caliente de Japón, debe verse afectado por el precio internacional del acero;

b. hubo un insignificante incremento de los costos de fabricación unitarios de 0.4%, y una disminución del precio nacional de sólo 2% en el periodo investigado;

c. es incongruente un incremento en los costos de los insumos de 123% en el periodo analizado y 19% en el periodo investigado, mientras que el incremento en el costo de fabricación unitario es prácticamente nulo;

d. la descripción de los insumos relevantes que se utilizaron para determinar la contención de precios (planchón, la aleación de zinc y la pintura) no están presentes en las Resoluciones de Inicio y Preliminar, sólo se menciona lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío;

e. CSC, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que no se aclara qué insumos fueron los que se incrementaron, insumos que también son importados por las Solicitantes;

f. CSC señaló que carece de sentido económico y tecnológico el argumento de las Solicitantes relativo a que en el mercado nacional el precio del panchón aumentó a pesar de que el precio del acero disminuyó en el mercado nacional e internacional, y agregó que la información sobre precios que presentó en la etapa previa no fue valorada en la Resolución Preliminar;

g. Acero Prime indicó que las importaciones de Taiwán no tuvieron un efecto de contención del precio nacional, pues el precio del producto importado tuvo un comportamiento similar al precio nacional e internacional como resultado de la caída del precio internacional del acero;

h. para determinar la existencia de contención de precios la Secretaría no comparó el costo total de producción con los ingresos por venta, únicamente consideró el costo de operación, el cual incluye el costo de producción más los gastos de operación (venta y administración), sin embargo, de este análisis no es posible deducir si fueron los costos de producción o los gastos de operación los que repercutieron en el precio de venta;

i. si los costos de fabricación permanecieron sin cambio y sólo aumentaron los costos de operación, el deterioro de las utilidades no proviene del incremento en el precio de los insumos, sino de aquellos conceptos propios de la operación, tales como los costos de distribución y venta, administración y financiamiento; los cuales no fueron analizados por la Secretaría en la Resolución Preliminar;

j. conforme a lo señalado en el punto 305 de la Resolución Preliminar, el costo unitario de fabricación se mantuvo constante y lo que se incrementó fueron los gastos de operación, los cuales no están relacionados directamente con la producción; en consecuencia, no se acredita la contención de precios, y

k. CISA y las Exportadoras de China consideraron que la valoración del estado de costos ventas y utilidades, que incluye conceptos como servicio de maquila, ventas de segundas y autoconsumo, no permite conocer si lo que aumentó fue el costo de producción o los gastos de operación, que repercutieron en la mínima disminución del precio de venta.

353. En relación con los argumentos de las importadoras y exportadoras comparecientes, la Secretaría aclara lo siguiente:

a. en la etapa preliminar se valoró la información que aportó CSC sobre el comportamiento que registraron los precios del acero, zinc, hierro y aluminio, níquel y cobre, sin embargo, dicha información consistía únicamente en gráficos de tendencia que no especificaban claramente a qué periodo hacían referencia, por lo que la Secretaría no pudo corroborar con datos la magnitud de la caída en los precios internacionales para compararla con el comportamiento de los precios nacionales;

b. si bien en el apartado de proceso productivo únicamente se señaló como insumo para fabricar aceros planos recubiertos al acero laminado en frío, en el punto 152 de la Resolución de Inicio también se mencionó como insumos a la chatarra, planchón, rollos de acero, aleación de zinc, energía eléctrica, entre otros. Estos son los insumos que utilizan generalmente las empresas integradas, como las Solicitantes;

c. el análisis de contención de precios no contempla los gastos de operación, sino los costos de fabricación unitarios, que no incluyen gastos de operación. Asimismo, los costos de fabricación tampoco están afectados por el tipo de cambio, pues esta información está expresada en moneda nacional, la cual fue actualizada mediante método de cambios en el nivel general de precios;

d. la caída del precio nacional de 2% corresponde al precio de venta al mercado interno sin considerar el autoconsumo, mientras que los costos de fabricación unitarios de 0.4% corresponden a ventas a terceros más autoconsumo;

e. respecto al argumento relativo a que no es congruente que los costos de fabricación unitarios se incrementen 0.4%, mientras que el incremento del costo de los principales insumos para la fabricación de aceros planos recubiertos sea 123%, la Secretaría aclara que esta diferencia se debe a las diferentes unidades de media y moneda que se utilizaron para los cálculos:

i. el costo de fabricación unitario donde se observó un incremento de 0.4% hace referencia al costo para producir una tonelada de mercancía similar a la investigada destinada a la venta a terceros más autoconsumo en el periodo investigado y corresponde a información presentada por Ternium, Tenigal y Galvasid, expresada en moneda nacional y actualizada mediante el método de cambios en el nivel general de precios, asimismo, reporta el costo de la materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación, y

ii. el incremento de 123% hace referencia al incremento que tuvieron los principales insumos durante el periodo analizado para producir una lámina de acero recubierta entre los cuales incluyen (planchón, rollo de acero, zinc, aluminio, energía, gas, pintura, entre otros), esta información está expresada en dólares por unidad de lámina recubierta.

f. la disparidad en las tasas de crecimiento también obedece a que la información sobre costos de los principales insumos del primer año del periodo analizado (mayo de 2012-abril de 2013) no considera información de Tenigal, ya que dicha empresa inició operaciones hasta agosto de 2013 como se señaló en el punto 329 de la Resolución Preliminar, y

g. respecto al cuestionamiento de no comparar el costo de producción con los ingresos por venta, la Secretaría también analizó los costos de fabricación y de igual manera, observó que el incremento en éstos fue superior a los ingresos por venta en el periodo investigado y que en la estructura porcentual del estado de costos, ventas y utilidades, la proporción de gastos de operación es menor a 8%, por lo que resulta evidente que fueron los costos de fabricación los que no se pudieron "repercutir" en el precio de venta.

354. Por otra parte, contrario a los argumentos de las importadoras y exportadoras comparecientes, la información que obra en el expediente administrativo sustenta que los precios de las importaciones investigadas provocaron una contención de los precios nacionales, de acuerdo con lo siguiente:

a. si bien existe una tendencia a la baja en el mercado internacional de los principales insumos en la fabricación de los aceros planos recubiertos, la información que aportaron Ternium, Tenigal y Galvasid, sobre los precios de sus principales insumos para la fabricación de los aceros planos recubiertos (expresados en dólares) indican que aumentaron 123% durante el periodo analizado; 88% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 19% en el periodo investigado, inclusive al convertir los costos de los insumos a pesos constantes se observa un incremento similar de 23% en el periodo investigado y 123% en el periodo analizado;

b. aunque las contrapartes consideran como insignificante el incremento de los costos de fabricación unitarios de 0.4%, es importante mencionar que el comportamiento de su participación con respecto al precio de venta (2%) confirma que las importaciones investigadas tienen un efecto de contención y depresión de los precios nacionales, pues en el periodo analizado los costos de fabricación unitarios de la rama de producción nacional incrementaron su proporción en relación al precio de venta expresado en pesos. Pasaron de 91.1% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 a 95.3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 99% en el periodo investigado; lo que significó que su participación se incrementó 7.9 puntos porcentuales durante el periodo analizado, 4.2 puntos porcentuales en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 3.7 puntos porcentuales en el periodo investigado, y

c. la Secretaría confirma que, aunque los costos de fabricación unitarios permanecieron prácticamente constantes, la tendencia creciente en la relación de costos de fabricación respecto a los precios, el comportamiento de los costos de los insumos, y del precio de los aceros planos recubiertos en el mercado nacional e internacional, sustenta que la rama de producción nacional enfrenta una situación de deterioro y contención de precios, ya que la industria nacional no sólo fue incapaz de incrementar sus precios, sino que tuvieron que reducirlos durante el periodo analizado.

355. Por otra parte, las Solicitantes señalaron que en el futuro inmediato el precio de las importaciones investigadas continuará siendo menor que el precio nacional, lo que aumentará la demanda de estos productos y, en consecuencia, agravará sustancialmente los efectos negativos en los indicadores de la rama de producción nacional.

356. Las Solicitantes estimaron el precio promedio que tendrían las importaciones investigadas, así como el precio nacional en el periodo mayo de 2015-abril de 2018, a partir de la información de la consultora CRU sobre los precios de aceros planos recubiertos en China y Asia para los años 2015 a 2017. La metodología que utilizaron se describe en el punto 160 de la Resolución de Inicio.

357. La Secretaría consideró razonable la metodología que Ternium y Tenigal utilizaron para estimar los precios nacionales y de las importaciones investigadas, pues se basan en la tendencia que han registrado y en los pronósticos de la publicación CRU International, especializada en productos siderúrgicos, la cual incluso la importadora Steel Technologies reconoció que es una fuente confiable. En la etapa final de la investigación, no hubo argumentos ni información adicional que desvirtuara el comportamiento esperado de los precios de las importaciones investigadas y los nacionales señalados en los puntos 311 y 312 de la Resolución Preliminar, por lo que la Secretaría confirma que:

a. el precio de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, registraría un descenso de 20% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 respecto al periodo investigado, ubicándose 23% por debajo del precio nacional; en los dos siguientes periodos comparables la subvaloración sería de 17% y 12%, respectivamente, y

b. el precio nacional registraría una caída de 10% en el periodo abril de 2015-marzo de 2016; la tendencia descendente continuaría en los siguientes dos periodos comparables, con una disminución de 4% y 5%, respectivamente.

358. Con base en los resultados descritos anteriormente, la Secretaría concluyó que durante el periodo analizado las importaciones investigadas registraron significativos niveles de subvaloración respecto a los precios nacionales y de otras fuentes de abastecimiento, que están asociados con la práctica de discriminación de precios en que incurrieron, según lo descrito en el punto 234 de la presente Resolución. Además, el bajo nivel de precios de las importaciones investigadas con respecto a los precios nacionales y de otras fuentes de abastecimiento, explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, situación que se ha reflejado en una contención y caída de los precios nacionales de venta al mercado interno, así como el desempeño negativo de las utilidades y margen de operación de la rama de producción nacional, como se explica más adelante.

359. Lo anterior, aunado al nivel de precios que se prevé alcanzarán las importaciones investigadas en el periodo mayo de 2015-abril de 2016, ocasionaría que las importaciones investigadas sigan ubicándose por debajo de los precios nacionales, situación que permite concluir que, de continuar concurriendo las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, constituirían un factor determinante para incentivar la demanda por mayores importaciones y por tanto, incrementarían su participación en el mercado nacional en niveles mayores que el que registraron en el periodo investigado, en detrimento de la rama de producción nacional.

7. Efectos reales y potenciales sobre la rama de producción nacional

360. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.1, 3.2, 3.4 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción III y 42 de la LCE y 64 fracción III y 68 del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos reales y potenciales de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

361. Ternium y Tenigal argumentaron que en el periodo analizado las importaciones investigadas aumentaron considerablemente y se realizaron en condiciones de discriminación de precios, así como a precios menores que los nacionales. Agregaron que la magnitud de dichas importaciones y las condiciones en que se efectuaron causaron daño a la rama de producción nacional de la mercancía similar, que se materializó fundamentalmente en la contención del precio de venta al mercado interno, que a su vez provocó una caída de las utilidades, deterioro de los márgenes de operación y retorno negativo de las inversiones. Al respecto, señalaron que al menos una de las Solicitantes tuvo que realizar aportes de capital extraordinarios.

362. Adicionalmente, indicaron que la capacidad libremente disponible con que cuentan China y Taiwán para la fabricación de aceros planos recubiertos sustentan la probabilidad de que su tendencia creciente continúe en el futuro próximo, lo que agravaría los efectos negativos de los indicadores económicos y financieros relevantes correspondientes a los productos similares de la rama de producción nacional.

363. En la etapa previa de la investigación, Acero Prime, CSC, CISA, Ford y las Exportadoras de China presentaron argumentos tendientes a sustentar que las importaciones investigadas no causaron daño a la industria nacional, ni amenazan causarlo, pues consideraron que existen indicadores favorables como la producción, ventas al mercado interno, ingresos por ventas y participación de mercado. En la etapa final de la investigación, reiteraron que el comportamiento de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional no sustenta la existencia de daño material ni de amenaza de daño.

364. En la etapa final de la investigación, Acero Prime cuestionó la determinación preliminar de amenaza de daño pues señaló que no se registró afectación alguna como resultado de las importaciones investigadas. Argumentó que de los 16 factores para determinar la existencia de daño de acuerdo con el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, sólo se observa un deterioro en cuatro; precios internos, beneficios, flujo de caja y quizá el crecimiento. Sin embargo, es cuestionable que se deba a las importaciones investigadas, debido a la tendencia decreciente de los precios internacionales del acero durante el periodo investigado.

365. Respecto a los indicadores financieros de la rama de producción nacional, Acero Prime argumentó que el aumento de ventas nacionales se tradujo en un incremento de sus ingresos y, aunque se observan menores utilidades, esa situación se presentó debido a un incremento en los costos operativos, que nada tienen que ver con la concurrencia de las importaciones investigadas, pues en todo caso se debe a factores internos de las empresas productoras que deberían ser aclarados.

366. CSC también argumentó que no existen elementos que sustenten que en el periodo investigado la producción nacional haya enfrentado una amenaza de daño como resultado de las importaciones investigadas y, en particular, de las originarias de Taiwán. Esto se sustenta en lo siguiente:

a. la producción para venta de la rama de producción nacional y sus ventas crecieron;

b. las importaciones de otros orígenes y las de China, fueron las que impidieron la utilización plena de la capacidad instalada que alegan las Solicitantes, toda vez que la importación de Taiwán disminuyó 9% en el periodo investigado;

c. al incorporar el autoconsumo se aumenta el deterioro de las variables financieras. Indicó que en la etapa previa aportó material técnico (que no se cita en la Resolución Preliminar) que acredita las razones por las que no se debe considerar el autoconsumo como parte de la producción o las ventas, así como la total improcedencia de asignarles un precio;

d. la caída en las utilidades y en el margen operativo que se señaló en el punto 358 de la Resolución Preliminar no tiene validez ya que la Secretaría no debió incluir en el análisis el autoconsumo, toda vez que éste no es objeto de venta y, por tanto, desvirtúa los resultados operativos reales. Asimismo, la valoración de los costos, ventas e ingresos se encuentran sesgados porque la Secretaría incorporó en su análisis las siguientes variables: servicio de maquila, ventas de "segundas" calidades y autoconsumo, y

e. no hay pruebas que justifiquen la probabilidad de que ambos países orienten el total o el 50% de sus exportaciones a México.

367. En esta etapa de la investigación, al igual que en la etapa previa, con el fin de evaluar los efectos de las importaciones investigadas sobre la rama de producción nacional, la Secretaría consideró los indicadores económicos y financieros de Ternium, Tenigal y Galvasid, empresas que conforman la rama de producción nacional del producto similar. Para aquellos factores que por razones contables no es factible identificar con el mismo nivel de especificidad (flujo de caja, capacidad de reunir capital y rendimiento sobre la inversión), se analizaron los estados financieros dictaminados correspondientes a 2012, 2013 y 2014.

368. Tal como se señaló en el punto 322 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó el comportamiento de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional considerando tanto su operación total (que incluye el autoconsumo), como sus indicadores económicos y financieros correspondientes al mercado interno, autoconsumo y maquila. Este último, en razón de que Tenigal maquila ciertos productos para Ternium y, además, esta última empresa, así como Galvasid, destinan parte de su producción de aceros planos recubiertos para autoconsumo y, otra, para venta al mercado interno, donde compite de manera directa con el producto objeto de investigación.

369. En relación con el argumento de no incluir el autoconsumo, la Secretaría reitera que tal como se señaló en el punto 324 de la Resolución Preliminar, para no atribuir de forma incorrecta a las importaciones investigadas los efectos de otros indicadores, analizó, además de los indicadores relacionados con la producción total, el comportamiento únicamente de los indicadores relacionados con la producción para venta (sin considerar el autoconsumo), tal como se describe en los puntos subsecuentes.

370. Por otra parte, la Secretaría precisa que, como se señaló en el punto 299 de la presente Resolución, en la presente investigación no es procedente examinar las importaciones de cada país en lo individual, como lo pretende CSC. Ello, en razón de que las importaciones investigadas comprenden las acumuladas de China y de Taiwán ya que, conforme los resultados descritos en los puntos 282 a 293 de la presente Resolución, se concluyó que procede acumular las importaciones de dichos países para los efectos del análisis de daño.

371. La información que obra en el expediente administrativo de la presente investigación confirma que el mercado nacional de aceros planos recubiertos medido a través del CNA, creció 24% en el periodo analizado, 3% del periodo mayo de 2012-abril de 2013 al siguiente lapso comparable y 20% en el periodo investigado.

372. La Secretaría observó que el crecimiento que registró el mercado benefició tanto a la rama de producción nacional como a las importaciones investigadas, pues ganaron participación de mercado, en detrimento de las importaciones de otros orígenes. En efecto, la rama de producción nacional ganó 2.1 puntos de participación en el CNA en el periodo analizado (0.4 puntos en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 1.7 puntos en el periodo investigado). Por su parte, las importaciones investigadas ganaron 1.6 puntos de participación en dicho periodo mientras que las importaciones de otros orígenes perdieron 3.8 puntos.

373. En este contexto de mercado, la producción de aceros planos recubiertos de la rama de producción nacional creció 22% en el periodo analizado (3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 18% en el periodo investigado). La Secretaría observó que el desempeño de la producción se explica en mayor medida por la producción para venta, ya que la producción destinada al autoconsumo sólo representó el 10% de la producción de la rama durante el periodo analizado. En efecto:

a. la producción para autoconsumo de la rama de producción nacional creció 8% en el periodo analizado; disminuyó 10% del periodo mayo de 2013-abril de 2014 y aumentó 20% en el periodo investigado, y

b. la producción para venta creció 13% en el periodo analizado; 0.2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 13% en el periodo investigado.

374. El comportamiento de la producción que la rama de producción nacional destinó para venta se reflejó a su vez en el desempeño de sus ventas totales (al mercado interno y externo), las cuales crecieron 30% en el periodo analizado: 6% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 22% en el periodo investigado. Este crecimiento se explica en gran medida por el comportamiento que tuvieron las ventas al mercado interno, en razón de lo siguiente:

a. las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional crecieron 9% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 31% en el periodo investigado (43% en el periodo analizado), y

b. las exportaciones de la rama de producción nacional disminuyeron 1% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 9% en el periodo investigado (10% en el periodo analizado), por lo que su participación en relación con la producción de la rama de producción nacional disminuyó en 5 puntos porcentuales, al pasar de 20% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 a 15% en el periodo investigado, lo que refleja que la rama de producción nacional depende principalmente del mercado interno, donde compite con las importaciones en condiciones de discriminación de precios.

375. Por otra parte, la PNOMI de la rama de producción nacional, calculada como el volumen de producción total menos las exportaciones, tuvo un comportamiento similar al de la producción total, pues creció 31% en el periodo analizado (4% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 25% en el periodo investigado).

376. Las Solicitantes reiteraron que el incremento en la producción y las ventas se debe al aumento de la capacidad instalada que se registró durante el periodo analizado, pues tal como se señaló en el punto 104 de la Resolución de Inicio, Tenigal inició operaciones en agosto de 2013.

377. En efecto, la Secretaría observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional aumentó 22% en el periodo analizado, 21% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 1% en el periodo investigado. La utilización de la capacidad instalada no varió durante el periodo analizado al registrar una utilización promedio de 77% (-12 puntos porcentuales en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y +12 puntos porcentuales en el periodo investigado).

378. El aumento de la capacidad instalada propició un comportamiento positivo del empleo y los salarios de la rama de producción nacional:

a. en el periodo analizado el empleo creció 13%, aumentó 4% del periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 9% en el periodo investigado, y

b. en los mismos periodos la masa salarial vinculada con la producción de aceros planos recubiertos aumentó 69%, 36% y 24%, respectivamente.

379. El desempeño de la producción y del empleo de la rama de producción nacional se tradujo en el aumento de la productividad (medida como el cociente de estos indicadores) de 8% en el periodo analizado; aunque disminuyó 0.2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, aumentó 9% en el periodo investigado.

380. Por otra parte, los inventarios promedio de la rama de producción nacional crecieron 17% en el periodo analizado: aumentaron 3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 14% en el periodo investigado.

381. Las Solicitantes argumentaron que la industria siderúrgica es intensiva en capital y se caracteriza por tener altos costos fijos, donde resulta de particular relevancia el poder operar con los mayores niveles de producción posibles debido a las economías de escala. Al respecto, consideraron que el incremento de las importaciones investigadas impidió la plena utilización de la capacidad instalada, lo que asociado al inicio de operaciones de Tenigal, incrementa la vulnerabilidad de la industria.

382. CSC, CISA y las Exportadoras de China cuestionaron que las importaciones investigadas impidieran la plena utilización de la capacidad instalada. CISA y las Exportadoras de China manifestaron que en el periodo investigado las importaciones investigadas representaron sólo el 14% de las importaciones totales, por lo que, en todo caso, las importaciones totales fueron las que impidieron dicha utilización. Por su parte, CSC consideró que la caída en la utilización de la capacidad instalada se debe al aumento que tuvo la misma durante el periodo investigado, pero no a las importaciones de Taiwán (pues disminuyeron 9% en el periodo investigado). Afirmó que, en todo caso, a las importaciones de otros orígenes y las de China fueron las que impidieron la plena utilización de la capacidad instalada que alegan las Solicitantes.

383. La Secretaría observó que durante el periodo investigado las importaciones de otros orígenes perdieron 5 puntos de participación de mercado mientras que las importaciones investigadas ganaron 2 puntos porcentuales de participación, por lo que contrario a la afirmación de las exportadoras, fueron las importaciones investigadas las que impidieron la plena utilización de la capacidad instalada de la rama de producción nacional.

384. Las Solicitantes reiteraron que, a pesar del comportamiento positivo de algunos indicadores económicos, este comportamiento no impidió los efectos negativos de las importaciones investigadas como son: i) deterioro y caída en los precios nacionales; ii) contención de precios; iii) la afectación a las inversiones; iv) la caída en los resultados operativos de 26.1% de las ventas directas al mercado interno; v) la caída del margen de operación de las ventas directas al mercado interno durante el periodo analizado, y vi) la caída de las utilidades operativas al mercado interno de 27.1%.

385. Las Solicitantes agregaron que durante el periodo analizado tuvieron que reducir sus precios a ciertos clientes que importaron aceros planos recubiertos originarios de China y de Taiwán para no perder ventas.

386. Al respecto, de acuerdo con los listados de ventas de Ternium, Tenigal y Galvasid, así como el listado oficial de importaciones del SIC-M, la Secretaría observó que durante el periodo analizado, 56 clientes de la rama de producción nacional incrementaron 1.3% sus importaciones originarias de China y de Taiwán; aunque disminuyeron 27% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, aumentaron 39% durante el periodo investigado. Destaca que los precios de las importaciones que realizaron estas empresas disminuyeron 8% en el periodo analizado, 2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 6% en el periodo investigado. Asimismo, durante el periodo analizado registraron un nivel de subvaloración con respecto a los precios de la rama de producción nacional que osciló entre 15% y 18%.

387. Por otra parte, en la etapa previa de la investigación CSC, CISA y las Exportadoras de China, argumentaron que los resultados del estado de costos, ventas y utilidades en el mercado interno, no constituyen una evidencia clara sobre los efectos negativos de las importaciones investigadas en la utilidad operativa y en el margen de operación, sus argumentos se señalan en el punto 337 de la Resolución Preliminar.

388. En esta etapa de la investigación CSC, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que de acuerdo con el punto 338 inciso b de la Resolución Preliminar, la Secretaría solicitó a Ternium asignar un valor al autoconsumo, con la finalidad de observar el comportamiento de la totalidad del mercado y concluyó que el margen operativo reportado para el autoconsumo fue positivo, es decir, no reportó un precio por debajo del costo. Al respecto, las exportadoras señalaron que el estado de costos, ventas y utilidades que incluye la totalidad del mercado (ventas a terceros más autoconsumo) registró en el periodo analizado una disminución en las utilidades operativas de 27.1% y una reducción de 2.8 puntos porcentuales en el margen operativo, por lo que esta conclusión es incorrecta, toda vez que se consideró al autoconsumo en el análisis.

389. Al respecto, la Secretaría aclara que incluyó en su análisis la totalidad del mercado en el que participa la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, y toda vez que el autoconsumo forma parte de él, este es sujeto de análisis.

390. La Secretaría considera que CSC, CISA y las Exportadoras de China hacen una lectura parcial de la Resolución Preliminar, toda vez que los puntos 353 y 354 de dicha Resolución se describe el comportamiento de los resultados y el margen operativo en el periodo analizado, correspondientes a las ventas a terceros, donde los beneficios y el margen operativo registraron una baja de 26.1% y 3.1 puntos porcentuales, respectivamente. En tanto, el punto 356 de la misma Resolución se describe el comportamiento de dichos indicadores para el autoconsumo, donde los resultados operativos reportaron una baja de 40.5% y en el margen operativo de 1.4 puntos porcentuales.

391. Asimismo, el análisis individual de ventas a terceros y del mercado total (ventas a terceros y autoconsumo), registraron la misma tendencia, lo anterior sin soslayar que el autoconsumo representó el 9% de la producción de la rama en el periodo analizado, tal y como lo señala el punto 172 de la Resolución de Inicio.

392. CSC indicó que la Secretaría al solicitar a Ternium asignar un valor al autoconsumo "…con la finalidad de observar el comportamiento de la totalidad del mercado…", pero proceder de esta manera genera información contradictoria y que "…por ejemplo: el párrafo 352 reporta que los costos de operación aumentaron 39.1% en el periodo investigado, mientras que el párrafo 355 se observa que los costos operativos del autoconsumo aumentaron 18.9% en el periodo investigado. En ambos los costos de operación habían descendido en el año previo y convenientemente crecieron en el periodo investigado".

393. Al respecto, la Secretaría considera que no es claro el argumento de CSC, no obstante, es conveniente aclarar que el comportamiento de los costos de operación para ventas a terceros y autoconsumo, muestra la misma tendencia en el periodo investigado, por lo que la supuesta contradicción no es entre mercados, sino que ésta responde al comportamiento del volumen de producción que en el periodo investigado aumentó y en el periodo previo disminuyó.

394. Por otra parte, CSC mencionó que al incluir el autoconsumo vulnera sus intereses en la medida en que otorga a Ternium la posibilidad de imputar al autoconsumo el valor que estime pertinente, y que las proyecciones sobre las utilidades operativas descritas en el párrafo 374 inciso b de la Resolución Preliminar con el autoconsumo registrarían una disminución del 100% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016.

395. Al respecto, la Secretaría considera importante señalar que en las proyecciones correspondientes al mercado interno y ventas terceros, tal y como lo señala el punto 374 inciso a de la Resolución Preliminar, se observaría en los periodos mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018, una baja en los resultados operativos de 115% y 272%, respectivamente, en comparación con el periodo investigado, en tanto el comportamiento de las proyecciones para el autoconsumo registraría una baja de 100% para los mismos periodos como lo menciona el inciso b, y el comportamiento total del mercado registraría una baja de 115% y 270% para los mismos periodos, como lo señala el inciso c. Por lo tanto, en el análisis individual de ventas a terceros y del mercado total (ventas a terceros y autoconsumo), registrarían la misma tendencia.

396. CSC mencionó que los costos, ventas e ingresos de las empresas Solicitantes y Galvasid, se encuentran sesgados porque la Secretaría incorporó en su análisis: i) la maquila de Ternium, esto es, la maquila tiene lugar entre partes relacionadas que determinan costos altos o bajos en función de las necesidades de la investigación; ii) las ventas de "segundas" de Tenigal a Ternium, el precio es inferior al de "primera calidad"; iii) ventas de Ternium para el autoconsumo, el autoconsumo no puede ser considerado ni producción, ni venta, ni puede tener un precio, y iv) ventas de Galvasid para el autoconsumo, ocurre lo mismo que el punto anterior.

397. Con respecto a los cuatro factores que señaló CSC, la Secretaría aclara que fueron situaciones reales que ocurrieron en el periodo analizado, la maquila no es otra cosa que un contrato entre partes independientes que, de ninguna manera, fue negociado pensando en una investigación de prácticas desleales de comercio internacional; las ventas de "segundas" y de "primeras" no corresponde a diferentes calidades tal y como lo señala el punto 188 de la Resolución de Inicio, sino a una clasificación interna. Con respecto al autoconsumo tanto de Ternium como de Galvasid la Secretaría reitera que incluye en su análisis la totalidad del mercado en el que participa la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos y, toda vez que el autoconsumo forma parte de él, éste es sujeto de análisis. Es de mencionar que toda la información a que hacen referencia los 4 factores señalados, proviene de sus sistemas contables y se reflejaron en la información presentada a la Secretaría.

398. Por otro lado, CSC mencionó que al analizar el punto 364 inciso a de la Resolución Preliminar, el nivel de liquidez muestra que las tasas no fueron aceptables, pero éstas mejoraron a lo largo del periodo analizado, al pasar de 0.67 a 0.97 de 2012 a 2014 y que la prueba del ácido generó proporciones que pasaron de 0.26 a 0.4 en el mismo periodo, por lo que, si el daño fuera de la manera que argumentan las Solicitantes, la trayectoria debió ser a la inversa. Por otra parte, señaló que el apalancamiento pasó de 344% a 212% de 2012 a 2014 y que la razón de pasivo se redujo de 77% a 68%, lo que pone en evidencia que los problemas de liquidez se deben al endeudamiento de las Solicitantes para poner en operación las instalaciones de Tenigal, por lo que concluye que los comportamientos de los indicadores mencionados son independientes del crecimiento de las importaciones objeto de investigación.

399. Al respecto, la Secretaría considera que es importante mencionar que el comportamiento de las variables mencionadas por CSC de ninguna manera corresponde a la empresa Tenigal, sino a la rama de producción nacional, lo anterior debido a que la Secretaría no realiza su análisis de forma individual, sino que éste considera a la rama de producción nacional en su conjunto. Para la puesta en marcha de las instalaciones de Tenigal, la inversión se realizó con recursos propios correspondientes a aportaciones de los socios y financiamiento bancario.

400. En lo que se refiere al análisis de beneficios operativos de la mercancía similar a la investigada, Ternium presentó el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar al investigado correspondiente a: i) ventas en el mercado nacional más ventas de exportación; ii) ventas en el mercado nacional (ventas directas) más autoconsumo; iii) ventas en el mercado nacional, y iv) la destinada al autoconsumo, por los años de 2012 a 2014; y los periodos mayo de 2012-abril de 2013; mayo de 2013-abril de 2014, y mayo de 2014-abril de 2015, así como proyecciones para mayo de 2015-abril de 2016; mayo de 2016-abril 2017, y mayo de 2017-abril de 2018.

401. En atención al punto 339 de la Resolución Preliminar, la Secretaría solicitó a Ternium detallar los costos, términos y condiciones del servicio de maquila, así como realizar prorrateos para presentar por separado el estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar a la investigada destinada al mercado interno de acuerdo con el origen de la producción. Para el caso del autoconsumo, le requirió información relacionada con la determinación de su precio.

402. Al respecto, Ternium presentó un estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar a la investigada: i) de mercado interno; ii) mercado interno sin maquila, y iii) maquila, para los años de 2012 a 2014; y los periodos mayo de 2012-abril de 2013; mayo de 2013-abril de 2014, y mayo de 2014-abril de 2015, así como proyecciones para los periodos mayo de 2015-abril de 2016; mayo de 2016-abril de 2017, y mayo de 2017-abril de 2018.

403. Respecto a la determinación de los ejercicios del costo de la maquila de productos dirigidos a la industria automotriz y no automotriz, presentados por Ternium, señalados en el punto 339 de la Resolución Preliminar, la Secretaría solicitó a Ternium mayores detalles al respecto, en respuesta presentó las correcciones aritméticas, la Secretaría replicó dichas cifras sin encontrar observación alguna. En lo relativo a las proyecciones mencionadas en el punto 370 inciso a de la Resolución Preliminar, la Secretaría revisó la información descrita, sin encontrar observaciones.

404. Tenigal proporcionó un estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar a la investigada: i) ventas totales al mercado interno, en el que reporta ventas en el mercado nacional más ventas de exportación; ii) ventas de "primeras" a terceros, y iii) ventas de "segundas" a Ternium, para 2013 y 2014 y los periodos mayo de 2013-abril de 2014 y mayo de 2014-abril de 2015. Asimismo, proyecciones para el escenario de ventas totales mercado interno y exportación, para los periodos mayo de 2015-abril de 2016; mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018, lo anterior debido a que no realizó ventas de segundas a un tercero, ni ventas de primeras a Ternium. Respecto a las proyecciones mencionadas en el punto 370 inciso b de la Resolución Preliminar, la Secretaría revisó la información descrita, sin encontrar observaciones.

405. Tenigal manifestó que la calidad denominada “segundas” es una forma de clasificar internamente el material que no necesariamente cumple con las condiciones de entrega o que el cliente por alguna razón decidió cancelar el pedido. Los productos denominados “segundas” y “primeras” no tienen diferencias en los costos de operación debido a que se obtienen en las mismas líneas de producción, emplean los mismos insumos y proceso productivo, lo que les permite cumplir los mismos estándares cualitativos y que por las condiciones de comercialización no logra colocarse en el mercado a precios de “primeras”.

406. Por su parte, Galvasid presentó un estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar a la investigada: i) ventas al mercado nacional, y ii) autoconsumo para el periodo 2012 a 2014 y los periodos mayo de 2012-abril de 2013; mayo de 2013-abril de 2014, y mayo de 2014-abril de 2015, así como proyecciones para el periodo mayo de 2015-abril de 2016, no obstante, aclaró que dichas proyecciones corresponden a cifras reales, como se señaló en el punto 371 de la Resolución Preliminar, razón por la que la Secretaría requirió a la empresa cifras proyectadas incluyendo la metodología para su obtención, en respuesta Galvasid proporcionó información sin la correspondiente metodología empleada, por lo que para la Secretaría no fue posible replicar ni evaluar la razonabilidad de las información y no incluyó las cifras en su análisis.

407. Por otra parte, las Solicitantes argumentaron que durante el periodo investigado los costos y gastos de la mercancía similar a la investigada aumentaron, al respecto Ternium presentó un estado de costos, ventas y utilidades unitario para la mercancía similar a la investigada destinada a las ventas en el mercado nacional, y otro a la destinada al autoconsumo, sin embargo, la Secretaría encontró inconsistencias, por lo que requirió las aclaraciones correspondientes.

408. En respuesta a lo anterior, como se señaló en el punto 343 de la Resolución Preliminar, Ternium presentó un estado de costos, ventas y utilidades unitario de la mercancía similar a la investigada: i) para ventas al mercado interno, y ii) para la destinada al autoconsumo para el periodo 2012 a 2014, y los periodos mayo de 2012-abril de 2013, mayo de 2013-abril de 2014 y mayo de 2014-abril de 2015, con las correspondientes aclaraciones.

409. Por su parte, Tenigal proporcionó un cálculo de la tendencia de los costos unitarios para los periodos mayo de 2013-abril de 2014 y mayo de 2014-abril de 2015, no obstante, dicho ejercicio no incluyó el desglose de los componentes de los costos de fabricación, por lo que la Secretaría le requirió un estado de costos, ventas y utilidades unitario de la mercancía similar a la investigada destinada a ventas a terceros y otro para la mercancía destinada a la venta a Ternium, para cada una de las calidades, "primeras" y "segundas", para 2013 y 2014, y los periodos mayo de 2013-abril de 2014 y mayo de 2014-abril de 2015.

410. Al respecto, como se señaló en el punto 345 de la Resolución Preliminar, Tenigal proporcionó el estado de costos, ventas y utilidades unitario de la mercancía similar a la investigada: i) de las ventas de “primeras” a terceros, y ii) de las ventas de “segundas a Ternium”, la Secretaría solicitó a la empresa aclarar aparentes inconsistencias, en respuesta confirmó su dicho y presentó los argumentos en los que se basó, no obstante la Secretaría solicitó mayores detalles, por lo que Tenigal proporcionó ejemplos de códigos de producto iguales clasificados como “primeras y segundas” donde muestra costos idénticos.

411. Galvasid presentó un estado de costos, ventas y utilidades unitario de la mercancía similar a la investigada: i) para ventas al mercado interno, y ii) para la destinada al autoconsumo para el periodo 2012 a 2014 y los periodos mayo de 2012-abril de 2013; mayo de 2013-abril de 2014, y mayo de 2014-abril de 2015.

412. Por su parte, Tenigal señaló que durante el periodo analizado efectuó inversiones para aumentar su capacidad instalada, por lo anterior, la empresa solicitó analizar dicha inversión como un proyecto. A partir de la información proporcionada, la Secretaría solicitó aclarar aspectos relativos a la inversión mencionada.

413. En respuesta a lo anterior, como se señaló en el punto 348 de la Resolución Preliminar, la empresa indicó que se trata de inversiones ya realizadas y que la planta de Tenigal es de reciente creación, inició operaciones en agosto de 2013, son inversiones previstas para un horizonte de largo alcance y las condiciones de mercado influyen en la rentabilidad. Por lo anterior, presentó información relativa al objetivo de la inversión, tiempo de vida, Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y tasa de descuento, así como los flujos de efectivo en dos escenarios; uno que considera la posible afectación como consecuencia de las importaciones de la mercancía investigada, y otro, sin ellas.

414. Al respecto, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que una empresa que aún no recupera su inversión y que presenta un escenario con una afectación como consecuencia de las importaciones investigadas, no es lógico que anuncie nuevos proyectos de inversión para incrementar su capacidad de producción.

415. Respecto al argumento de CISA y las Exportadoras de China, la Secretaría aclara que Tenigal no anunció nuevos proyectos de inversión, sino que, durante el periodo analizado efectuó inversiones para incrementar su capacidad instalada, de acuerdo con lo descrito en el punto 347 de Resolución Preliminar, esto es, la nueva planta fue de reciente creación e inició operaciones en agosto de 2013, se trata de inversiones ya realizadas para horizontes de largo alcance, tal y como lo señala el punto 348 de la Resolución Preliminar y 413 de la presente Resolución.

416. Al igual que en la etapa previa, en esta etapa de la investigación, la Secretaría examinó la situación financiera de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos durante el periodo analizado. Para ello, contó con los estados financieros dictaminados de las empresas Ternium, Tenigal y Galvasid correspondientes a 2012, 2013 y 2014.

417. A partir de la información descrita en los puntos anteriores, la Secretaría elaboró el estado de costos, ventas y utilidades para la rama de producción nacional, que incluye: ventas directas a terceros y autoconsumo. Dicha información fue actualizada con fines de comparabilidad financiera mediante el método de cambios en el nivel general de precios.

418. La Secretaría realizó el análisis de utilidades considerando las ventas directas al mercado interno (ventas directas a terceros) y observó que, el comportamiento de los volúmenes de ventas internas y los precios de la rama de producción nacional se reflejó en el desempeño de sus ingresos, que acumularon un incremento de 34.2% en el periodo analizado: aumentaron 1.1% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 32.8% en el periodo investigado.

419. Por su parte, los costos de operación que resultan de las operaciones de ventas directas al mercado interno acumularon un incremento de 38.7% en el periodo analizado: disminuyeron 0.3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y aumentaron 39.1% en el periodo investigado.

420. El comportamiento de los ingresos y los costos de operación derivados de las ventas directas al mercado interno, ocasionó una reducción en los resultados operativos de 26.1% en el periodo analizado; aunque las utilidades operativas aumentaron 20.3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, disminuyeron 38.6% en el periodo investigado.

421. Como resultado de lo anterior, el margen de operación de las ventas directas al mercado interno disminuyó durante todo el periodo analizado y acumuló una caída de 3.1 puntos porcentuales en el periodo analizado; se incrementó 1.3 puntos porcentuales en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y disminuyó 4.4 puntos porcentuales en el periodo investigado, al pasar de 8.2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 a 3.8% en el periodo investigado.

422. No obstante, lo señalado en el punto 373 de la presente Resolución, la Secretaría analizó el estado de costos, ventas y utilidades de la rama de producción nacional correspondiente al autoconsumo, la Secretaría apreció que los ingresos por ventas incrementaron 1.7% durante el periodo analizado (-11.8% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 15.3% en el periodo investigado). En el mismo periodo, los costos de operación se incrementaron 3.2% (-13.1% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y se incrementaron 18.9% en el periodo investigado).

423. El comportamiento de los ingresos y de los costos derivados del autoconsumo dio por resultado que las utilidades operativas se redujeran 40.5% durante el periodo analizado (26% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 52.8% en el periodo investigado). Por consiguiente, el margen operativo se redujo 1.4 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 3.5% a 2% (creció 1.5 puntos en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, pero disminuyó 2.9 puntos en el periodo investigado).

424. En cuanto al estado de costos, ventas y utilidades de la totalidad del mercado interno (ventas directas más autoconsumo), la Secretaría observó que los ingresos derivados de las ventas aumentaron 30.2% durante el periodo analizado (-0.5% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y crecieron 30.8% en el periodo investigado). En el mismo periodo, los costos de operación crecieron 34.1% (-2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 36.8% en el periodo investigado).

425. Debido al comportamiento señalado en el punto anterior, las utilidades operativas se redujeron 27.1% durante el periodo analizado (+20.7% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y -39.6% en el periodo investigado). Por consiguiente, el margen operativo se redujo 2.8 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 6.5% a 3.6% (creció 1.4 puntos en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, pero disminuyó 4.2 puntos en el periodo investigado).

426. De conformidad con lo descrito en los artículos 3.6 del Acuerdo Antidumping y 66 del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones investigadas en el rendimiento de las inversiones, contribución del producto similar, flujo de caja y capacidad para reunir capital, a partir de los estados financieros dictaminados de la rama de producción nacional, considerando que dicha información constituye la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen al producto similar.

427. Al respecto, el rendimiento sobre la inversión (ROA, por las siglas en inglés de Return on Assets) de las empresas que conforman la rama de producción nacional, calculado a nivel operativo, fue positivo en 2012, 2013 y 2014, aunque con tendencia a la baja, pues registró niveles de 5.7%, 4.9% y 3.5%, respectivamente.

428. Por lo que se refiere a la contribución del producto similar al ROA, la Secretaría observó que fue positiva en 2012, 2013 y 2014, al reportar: 1%, 1% y 0.9%, respectivamente.

429. La Secretaría analizó el flujo de caja operativo de la rama de producción nacional a partir de los estados de cambios en la situación financiera y observó que se redujo 21% en el periodo de 2012 a 2014 como resultado de la disminución en las utilidades antes de impuestos; disminuyó 63% en 2013 y creció 113.6% en 2014.

430. Por otra parte, la Secretaría mide la capacidad de un productor para obtener los recursos financieros necesarios para llevar a cabo la actividad productiva, a través del comportamiento de los índices de circulante, prueba de ácido, apalancamiento y deuda. Al respecto, normalmente se considera que los niveles de solvencia y liquidez son adecuados si la relación entre los activos y pasivos circulantes es de uno a uno o mayor. En cuanto al nivel de apalancamiento se considera que una proporción del pasivo total con respecto al capital contable inferior a 100% es manejable.

431. La Secretaría observó que durante el periodo de 2012 a 2014 la rama de producción nacional contó con una capacidad de reunir capital limitada, de acuerdo con el comportamiento de los siguientes indicadores:

a. los índices de la razón de circulante fueron de 0.67, 0.74 y 0.97, en 2012, 2013 y 2014, respectivamente, mientras que para la prueba del ácido fueron de 0.26, 0.30 y 0.40, en los mismos periodos, respectivamente, razón por la que la Secretaría los consideró no aceptables, y

b. el apalancamiento se ubicó en niveles no adecuados con proporciones de 344%, 224% y 212%, en 2012, 2013 y 2014, respectivamente, mientras que la razón de pasivo total a activo total o deuda fue aceptable en los mismos periodos al registrar niveles de 77%, 69% y 68%, respectivamente.

432. Con base en el desempeño de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, descritos en los puntos 360 a 431 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que, en el periodo analizado, particularmente en el investigado, la concurrencia de las importaciones investigadas, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional.

433. Aun y cuando algunos indicadores como la producción y las ventas al mercado interno mostraron un desempeño positivo, la Secretaría advirtió que las importaciones investigadas registraron un aumento considerable, por lo que, con el fin de hacer frente a las condiciones de competencia, la rama de producción nacional se vio orillada a disminuir su precio de venta al mercado interno, lo que ocasionó que los indicadores financieros relacionados con la rentabilidad registraran una evolución negativa. Destaca que el margen operativo disminuyó 2.8 puntos porcentuales en el periodo analizado y 4.2 puntos en el periodo investigado, en tanto que en los mismos periodos las utilidades operativas que resultan de las ventas totales (ventas directas más autoconsumo) de la rama de producción nacional se redujeron 27.1% y 39.6%, respectivamente. En este sentido, la Secretaría confirmó que las utilidades operativas de la rama de producción nacional, tanto las que resultan de las ventas directas a terceros como los que derivan del autoconsumo, registraron un desempeño decreciente en el periodo analizado, así como en el periodo investigado, lo que repercutió en la disminución de sus márgenes operativos.

434. Adicionalmente, la tendencia decreciente de los precios nacionales y su contención no permite inferir expectativas favorables de crecimiento para la rama de producción nacional en el mercado interno ni la viabilidad de la planta de Tenigal que inició operaciones en agosto de 2013, debido al ingreso de importaciones originarias de China y de Taiwán en condiciones de discriminación de precios.

435. Por otra parte, como se señaló en el punto 206 de la Resolución de Inicio y 368 de la Resolución Preliminar, Ternium y Tenigal argumentaron que el incremento de las importaciones investigadas y las condiciones en las que han concurrido, aunado a la capacidad libremente disponible con que cuentan China y Taiwán para la fabricación de aceros planos recubiertos, así como las medidas antidumping o derechos compensatorios a que están sujetos en otros países, indican la probabilidad de que, en ausencia de medidas correctivas, estas importaciones agraven el daño que ya se identificó, que se reflejaría en los indicadores de la rama de producción nacional como participación de mercado, utilización de la capacidad instalada, ventas, producción, precios y utilidades, entre otros.

436. Con la finalidad de cuantificar la magnitud de la afectación sobre la rama de producción nacional debido al posible incremento de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, Ternium y Tenigal estimaron el comportamiento que tendrían sus indicadores económicos y financieros relevantes, así como las de la rama de producción nacional, para los periodos de mayo de 2015-abril de 2016, mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018, conforme a la metodología descrita en los puntos 207 a 208 de la Resolución de Inicio. En cuanto a Galvasid, aunque la empresa aportó proyecciones de sus indicadores, no presentó la metodología correspondiente que le permitiera a la Secretaría replicar sus cálculos, por lo tanto, la Secretaría determinó no considéralas en su análisis.

437. Al respecto, en esta etapa de la investigación Acero Prime, CSC, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que la Secretaría debe determinar la existencia de una amenaza de daño con base en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas. Por lo tanto, solicitaron a la Secretaría evaluar la existencia de amenaza de daño a partir de la información real de las importaciones investigadas y los indicadores económicos y financieros de la rama de producción del primer periodo proyectado (mayo de 2015-abril de 2016).

438. La Secretaría reitera que la solicitud de analizar el comportamiento que tendrían los indicadores de la rama de producción nacional en el futuro inmediato a partir información real del periodo posterior al investigado es improcedente, puesto que la determinación de amenaza de daño se basa en un análisis prospectivo. Por otra parte, la legislación en la materia no prevé que en el análisis de amenaza de daño se tenga que contar con la información real, ya que la misma se encuentra afectada por la publicación de inicio de la investigación y la posibilidad de aplicar cuotas compensatorias y, si este fuera el caso, el análisis prospectivo no tendría razón de ser.

439. En el transcurso de la investigación, las empresas comparecientes no aportaron argumentos ni medios probatorios tendientes a desvirtuar la razonabilidad de las proyecciones de los indicadores económicos y financieros que las Solicitantes propusieron, ni ofrecieron una metodología alterna. En consecuencia, la Secretaría tomando en consideración lo descrito en el punto 370 de la Resolución Preliminar, confirma que, a partir de la información que aportaron las Solicitantes, se registraría una afectación en los indicadores relevantes de la rama de producción nacional en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 con respecto a los niveles que registraron en el periodo investigado.

440. Los decrementos más importantes de la rama de producción nacional se registrarían en los precios de venta al mercado interno (10%), el volumen de producción total (7%), producción para venta (7%), PNOMI (8%), ventas al mercado interno (9%), participación de mercado (2 puntos porcentuales tanto en relación con el consumo interno como en relación con el CNA), empleo (7%) y utilización de la capacidad instalada (7 puntos porcentuales). Asimismo, la industria nacional continuaría perdiendo participación de mercado en los dos siguientes periodos comparables, por lo que sus indicadores se deteriorarían aún más.

441. CISA y las Exportadoras de China consideraron que contrario a lo que estiman las Solicitantes, las importaciones investigadas no le quitarían mercado a la producción nacional pues se espera un incremento en la demanda de acero galvanizado del sector automotriz (que alcanzaría 3 millones de toneladas en 2020) y la industria nacional no tiene capacidad para abastecerla. Al respecto, señalaron que para satisfacer esta demanda se esperan inversiones en nuevas líneas de producción por parte de las Solicitantes, así como de las empresas Nucor Corporation y JFE Steel. En este contexto, explicaron que CISA y las Exportadoras de China buscan menos del 2% del mercado, por lo que las importaciones investigadas seguirán sin quitarles participación de mercado a las Solicitantes. Ford coincidió en que las Solicitantes anunciaron que duplicarán la producción de aceros especiales para el 2019, debido principalmente a una mayor demanda de la industria automotriz, lo que no sustenta la amenaza de daño.

442. La Secretaría consideró que el anuncio de inversiones, en el contexto de un mercado en crecimiento como el automotriz, no demuestra que no exista amenaza de daño. En efecto, debido a esta expectativa de crecimiento también las empresas exportadoras esperan incrementar sus ventas al mercado nacional, por ejemplo, CISA y las Exportadoras de China también buscan incrementar sus ventas a este sector. Al respecto, si las importaciones investigadas alcanzaran los volúmenes proyectados por las Solicitantes y, dado que concurren en condiciones de discriminación de precios, es posible que dichas inversiones no se realicen. Destaca que durante el periodo investigado Tenigal tuvo que hacer una aportación extraordinaria de capital en su nueva planta como consecuencia del incremento de las importaciones investigadas.

443. Lo anterior, sin soslayar que el propósito de una inversión no sólo es recuperar el capital invertido, sino que busca obtener un rendimiento y que, al existir una afectación en los ingresos por ventas, esto repercute directamente en la utilidad esperada y en los demás indicadores financieros.

444. En relación con las utilidades operativas proyectadas, la Secretaría observó el siguiente comportamiento:

a. las utilidades operativas para la rama de producción nacional, relacionadas con las ventas directas a terceros registrarían un incremento de 92.2% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 como resultado de la disminución en los costos de operación e ingresos por ventas en 11.7% y 7.9%, respectivamente. El margen operativo aumentaría 3.9 puntos porcentuales al pasar de 3.6% a 7.5%. En los periodos mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018, las utilidades operativas registrarían una disminución de 115.3% y 272%, respectivamente, en respuesta a una mayor caída en los ingresos por ventas (-21% y -16.7%) que en los costos de operación (-17.4% y 7.1%), por lo que el margen operativo mostraría un deterioro de 4.3 y 11.1 puntos porcentuales en dichos periodos, respectivamente;

b. las utilidades operativas de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos relacionados con el autoconsumo registrarían una disminución de 100% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 como resultado de la caída en los ingresos por ventas y en los costos de operación de 6.3% y 6.1%, respectivamente, por lo que el margen operativo caería 0.3 puntos porcentuales al pasar de 0.3% a 0%. En los periodos mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018, las utilidades operativas también registrarían una disminución de 100%, en respuesta a una mayor caída en los ingresos por ventas (-8.4% y -9.8%) que en los costos de operación (-8.2% y -9.5%), por lo que el margen operativo mostraría un deterioro de 0.3 puntos porcentuales en ambos periodos, y

c. las utilidades operativas de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos considerando la operación total (ventas a terceros más autoconsumo) registrarían un incremento de 91% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 como resultado de la disminución en los costos de operación en 11.3%, en tanto los ingresos por ventas lo harían en 7.8%, por lo que margen operativo aumentaría 3.6 puntos porcentuales al pasar de 3.4% a 7%. En los periodos mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018 los resultados operativos registrarían una disminución de 115.2% y 270.9%, respectivamente, en respuesta a una mayor caída en los ingresos por ventas (-20% y -16.2%) que en los costos de operación (-16.7% y -7.3%), por lo que el margen operativo mostraría un deterioro de 4 y 10.2 puntos porcentuales en dichos periodos, respectivamente.

445. Adicionalmente, tal como se indicó en el punto 375 de la Resolución Preliminar, Tenigal señaló que inició operaciones en agosto de 2013, por lo que aún no recupera la inversión que realizó para la creación de su planta, pues tiene un horizonte de largo alcance y las condiciones de mercado influyen en la rentabilidad. Por lo anterior, presentó información relativa al objetivo de la inversión, tiempo de vida, valor presente neto, tasa interna de retorno y tasa de descuento, así como los flujos de efectivo en dos escenarios, uno que considera la posible afectación como consecuencia de las importaciones del producto objeto de investigación y otro sin ellas.

446. Al respecto, como se señaló en el punto 214 de la Resolución de Inicio y 376 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó los flujos de efectivo presentados por Tenigal, y confirmó que, en el escenario que contempla importaciones del producto objeto de investigación en condiciones de discriminación de precios, el proyecto de Tenigal dejaría de ser viable, toda vez que el valor presente neto sería negativo y la tasa interna de retorno indeterminada, pues los precios disminuirían más de 15%, en tanto el volumen y los ingresos por ventas lo harían en más de 60% con respecto al escenario en donde no existen importaciones en condiciones de discriminación de precios.

447. A partir de los resultados descritos, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes para sustentar que, aunado a los efectos negativos reales ya observados en algunos indicadores, fundamentalmente precios y utilidades, de continuar aumentando las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, en condiciones de discriminación de precios en el mercado mexicano, dado los bajos niveles de precios a que concurrirían, se profundizarían los efectos negativos en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, situación que se sustenta a partir del comportamiento negativo que se presentaría en algunos de los indicadores proyectados, tales como producción total, producción para venta, PNOMI, ventas al mercado interno, participación de mercado, utilización de la capacidad instalada, empleo; así como los ingresos por ventas y utilidades de operación, tanto las que resultan de las ventas totales (ventas directas más autoconsumo) como las que derivan al considerar sólo ventas al mercado interno.

8. Capacidad exportadora de China y de Taiwán

448. Conforme a lo establecido en los artículos 3.7 del Acuerdo Antidumping, 42 fracción II de la LCE y 68 fracción II del RLCE, la Secretaría analizó los indicadores de las industrias de China y de Taiwán fabricantes de aceros planos recubiertos, así como el potencial exportador de estos países.

449. Ternium y Tenigal manifestaron que el mercado mexicano es un destino real para las exportaciones de productos de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, lo que permite prever de manera razonable, que continuará el ingreso de las importaciones investigadas en volúmenes considerables y en condiciones de discriminación de precios, de manera que los indicadores de la rama de producción nacional se deteriorarán significativamente, tomando en cuenta, entre otros elementos:

a. el considerable potencial exportador de China y de Taiwán (más de 20 millones de toneladas en 2014, equivalente a más de 5 veces el tamaño del mercado mexicano de aceros planos recubiertos) y la capacidad ociosa de los países investigados, y

b. la orientación exportadora de los países investigados, ya que su coeficiente de exportación, calculado como el cociente de exportaciones y producción, alcanzó el 32% en 2014 (17 millones de toneladas, cifra que representa más de 5 veces el CNA y más de 7 veces la producción nacional en México de 2014).

450. Para sustentar el potencial exportador de los países investigados, las Solicitantes proporcionaron cifras sobre capacidad instalada, producción y consumo de aceros planos recubiertos de los países investigados, de la publicación "Steel Sheet Products Outlook 2015" del CRU; esta información comprende el periodo analizado e incluye proyecciones para 2015, 2016 y 2017. También aportaron estadísticas de exportaciones de los países investigados del ISSB por las subpartidas 7210.30, 7210.41, 7210.49, 7210.61, 7210.70, 7212.20, 7212.30, 7212.40, 7225.91, 7225.92, y 7226.99, donde se incluyen los aceros planos recubiertos.

451. Con base en esta información, la Secretaría observó que la producción acumulada de aceros planos recubiertos de China y de Taiwán aumentó 33% entre 2012 y 2014, al pasar de 40.2 a 53.5 millones de toneladas. En el mismo periodo, el consumo de esta mercancía aumentó 29%, cuando pasó de 30.9 a 39.9 millones de toneladas. Por su parte, la capacidad instalada de los países investigados creció 5%, al pasar de 57.2 a 60.2 millones de toneladas. Esta información confirma que:

a. la capacidad libremente disponible (capacidad instalada menos producción) de China y de Taiwán disminuyó 61% de 2012 a 2014, al pasar de 16.9 a 6.7 millones de toneladas; no obstante, este último volumen es significativamente mayor al tamaño del CNA y de la producción nacional de aceros planos recubiertos del periodo investigado (1.6 y 2.7 veces, respectivamente), y

b. el potencial exportador de los países investigados (capacidad instalada menos consumo) disminuyó 23% de 2012 a 2014, al pasar de 26.3 a 20.2 millones de toneladas; sin embargo, dicho volumen equivale a 4.8 y 8.2 veces el tamaño del CNA y de la producción del periodo investigado, respectivamente.

452. Respecto al perfil exportador de los países investigados, la información disponible del ISSB indica que durante el periodo comprendido de 2012 a 2014 sus exportaciones representaron el 31% de su producción y el 28% de las exportaciones totales de aceros planos recubiertos a nivel mundial. En este periodo su volumen de exportaciones aumentó 36%, al pasar de 12.8 a 17.3 millones de toneladas. Este último volumen es equivalente a 4.1 y 7 veces el tamaño del CNA y la producción nacional del periodo comprendido de mayo de 2014-abril de 2015 (periodo investigado), respectivamente.

453. Los países investigados también figuran entre los principales países exportadores de aceros planos recubiertos, puesto que:

a. China fue el principal país exportador entre 2012 y 2014, cuando participó con el 24% en las exportaciones totales a nivel mundial. En este lapso sus volúmenes de exportaciones aumentaron 41%, al pasar de 10.8 a 15.1 millones de toneladas. Este último volumen es equivalente a 3.6 y 6.1 veces el tamaño del CNA y de la producción nacional del periodo investigado, respectivamente, y

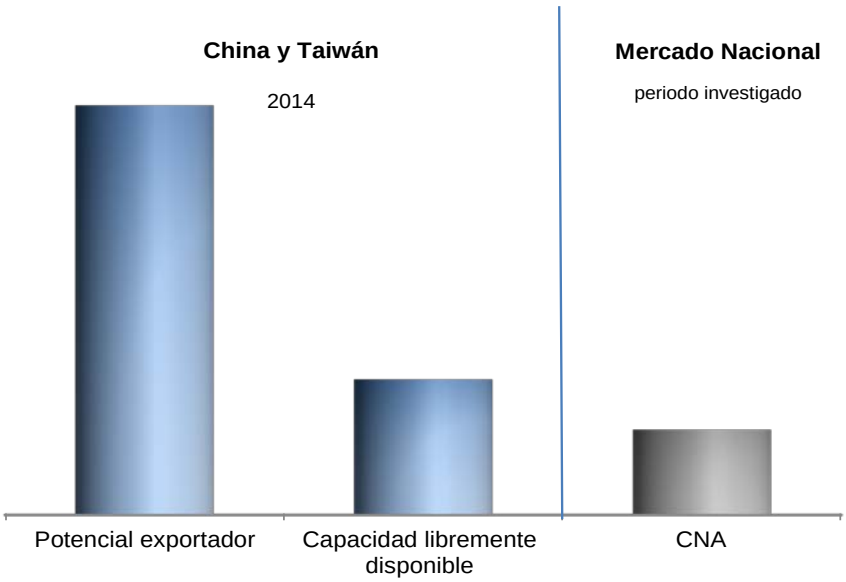
b. en el mismo periodo (2012 a 2014), Taiwán se ubicó como el décimo primer país exportador de aceros planos recubiertos, al participar con el 4% en las exportaciones totales a nivel mundial. En este lapso sus volúmenes de exportaciones aumentaron 9%, al pasar de 2 a 2.2 millones de toneladas. Este último volumen es equivalente a 0.5 y 0.9 veces el tamaño del CNA y de la producción nacional del periodo investigado, respectivamente.

454. La información sobre inventarios que aportaron las empresas CSC, Beijing Shougang, Shougang Jingtang y Baoshan, confirma que los inventarios de estas empresas registraron un volumen considerable, pues en 2014 representaron el 65% del CNA y más del 100% de la producción nacional del periodo investigado. La Secretaría observó que los inventarios crecieron 18% de 2012 a 2013 y 32% en 2014, acumulando un crecimiento de 55% de 2012 a 2014.

455. Los resultados descritos en los puntos anteriores sustentan que China y Taiwán cuentan de manera conjunta con una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerablemente superiores en relación con el mercado nacional. Estas asimetrías aportan elementos suficientes que permiten determinar que la utilización de una parte de la capacidad libremente disponible con que cuentan los países investigados, o bien, de su potencial exportador, podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano. Estos resultados se ilustran en la siguiente gráfica.

Mercado nacional vs capacidad libremente disponible y potencial exportador de China y Taiwán

(Millones de toneladas)



Fuente: Ternium, Tenigal y estimaciones propias.

456. En el transcurso de la investigación, CSC, CISA y las Exportadoras de China proporcionaron información sobre producción, exportaciones, importaciones y ventas al mercado interno de China y de Taiwán, respectivamente. CSC proporcionó también cifras sobre capacidad instalada. Esta información confirma el comportamiento descrito en los puntos 451 y 452 de la presente Resolución. Asimismo, indica que México incrementó relativamente su importancia como destino para las exportaciones de los países investigados, puesto que sus exportaciones se incrementaron 41% de 2013 a 2014.

457. Por otra parte, las Solicitantes indicaron que los países investigados realizan inversiones para aumentar su capacidad de producción, por lo que continuarán siendo superavitarios.

458. Al respecto, las proyecciones de la publicación del CRU prevén que la capacidad instalada de los países investigados aumentará 3% en 2015, 2% en 2016 y 1% en 2017, de tal forma que se incrementará 6% en 2017 con respecto al nivel de 2014, al pasar de 60.2 a 63.9 millones de toneladas. En el mismo periodo (2014 a 2017) la producción aumentará 4%, al pasar de 53.5 a 55.4 millones de toneladas, en consecuencia, la capacidad libremente disponible aumentará 27%, al pasar de 6.7 a 8.5 millones de toneladas; este último volumen es considerablemente mayor que la producción nacional que Ternium y Tenigal estiman para 2016 y 2017.

459. La misma publicación estima que el consumo de aceros planos recubiertos en los países investigados disminuirá 2% tanto en 2015 como en 2016. En términos absolutos, la diferencia entre producción y consumo alcanzará 15 millones de toneladas en 2015 y 16.6 millones de toneladas en 2016, volúmenes considerables que los países investigados exportarán.

460. Ternium y Tenigal argumentaron que los siguientes factores hacen al mercado mexicano un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos de los países investigados:

a. China enfrenta problemas estructurales relacionado con el exceso de capacidad instalada con que cuenta, así como la intervención y la dirección del Estado en la industria siderúrgica;

b. en los próximos años continuará la desaceleración económica en China, con tasas de crecimiento inferiores al 8%, de modo que el mercado interno de este país será incapaz de absorber los excedentes que genere la industria productora y exportadora. Asimismo, aunque en 2012 la economía de Taiwán creció 6.5%, en 2014 sólo aumentó 0.7%, de forma que no se vislumbra para los próximos años que alcance un crecimiento como el de 2012;

c. las investigaciones por prácticas desleales de comercio y medidas de remedio comercial establecidas por diversos países demuestran la tendencia que tienen los productores y exportadores chinos y taiwaneses del producto objeto de investigación a incurrir en prácticas desleales de comercio exterior;

d. entre las medidas de remedio vigentes se encuentran las siguientes: los Estados Unidos (productos de acero resistente a la corrosión), Australia (acero galvanizado y acero recubierto de zinc de aluminio), la Unión Europea (productos siderúrgicos revestidos de materia orgánica), Tailandia (aceros revestidos con aleaciones de aluminio y zinc, chapas revistadas de aluminio y zinc o pintadas), Colombia (lámina lisa galvanizada), Malasia (rollos de acero revestidos), Turquía (rollos de acero galvanizado pre-pintado); Indonesia (productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos de aleaciones de aluminio y zinc), Marruecos (chapas laminadas en frío y planchas chapadas o revestidas); al respecto las Solicitantes proporcionaron la documentación correspondiente;

e. además de las medidas vigentes existen diversas investigaciones en curso, por ejemplo: India (productos planos pintados y pre-pintados), Pakistán (hojas y rollos galvanizados), Vietnam (productos de acero galvanizado), Taiwán (determinados productos planos de acero), Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (productos planos de acero revestido);

f. el carácter abierto del mercado mexicano a las importaciones de productos siderúrgicos, en razón de lo siguiente: i) las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias objeto de investigación están libres de arancel desde enero de 2012, aunque a partir de agosto de dicho año se sujetaron a un arancel de 3%, mismo que quedó sin efecto en mayo de 2015, y ii) México mantiene tratados de libre comercio con más de 40 países, con los cuales el arancel aplicable para la importación de aceros planos recubiertos es cero o cercano al mismo, y

g. las perspectivas de crecimiento del mercado de aceros planos recubierto en México, debido a las inversiones realizadas por las industrias automotriz y de línea blanca, entre otras. De acuerdo con pronósticos elaborados por la CANACERO, el CNA de estos productos registrará tasas de crecimiento positivas en los próximos 10 años (2016-2025), aun en los escenarios más pesimistas.

461. Ternium y Tenigal sustentaron estas consideraciones con las publicaciones referidas en el punto 228 de la Resolución de Inicio.

462. En esta etapa de la investigación, CSC, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que el hecho de que su potencial exportador supere en 4.8 y 8.2 veces el tamaño del CNA no justifica la probabilidad de que los países investigados orienten el total o el 50% de sus exportaciones a México, pues las pruebas en el expediente indican que existen otros mercados que pueden absorber el posible aumento de las exportaciones de China y de Taiwán. En particular, CSC manifestó que durante el periodo analizado sus exportaciones a mercados distintos a México crecieron 24%, mientras que a México disminuyeron 19%.

463. Adicionalmente, CSC reiteró que no existen elementos para suponer que las importaciones de Taiwán incrementarán en el periodo posterior al investigado ya que:

a. registraron una tendencia decreciente en el periodo analizado (con una caída del 20%);

b. la medida comercial de los Estados Unidos no ocasionará una desviación de comercio de Taiwán pues su magnitud (10.34%) no hará que cesen las exportaciones a ese país, y

c. espera que sus ventas en el mercado interno crezcan debido a las medidas impuestas en Taiwán en contra de China y Corea.

464. Por su parte, Acero Prime consideró que se debe abordar por separado la capacidad exportadora de los países investigados, pues al analizarla en conjunto genera un resultado distorsionado que hace parecer que Taiwán cuenta con una capacidad exportadora sustancial, al respecto señaló lo siguiente:

a. entre 2015 y 2017 Taiwán producirá el 1.7% de la producción mundial, mientras que China 29%;

b. la capacidad exportadora y volumen exportado de Taiwán son insignificantes pues de acuerdo con el punto 383 de la Resolución Preliminar, Taiwán es el décimo primer exportador;

c. se ha magnificado la capacidad que podría tener Taiwán como potencial exportador cuando su capacidad solamente es comparable con México;

d. no se espera un incremento de la capacidad exportadora de Taiwán como lo alegan las Solicitantes, y su capacidad es equivalente a 1.3 millones a toneladas que destina a la exportación en distintos mercados como Asia y los Estados Unidos, además de México, y

e. sólo por el hecho de que en los Estados Unidos se lleve a cabo una investigación antidumping en contra de las importaciones de aceros planos recubiertos de varios países, entre ellos, China y Taiwán, no puede inferirse que el destino de dichas importaciones sea México.

465. Los resultados descritos en los puntos 423 a 430 de la presente Resolución confirman que China y Taiwán, de manera acumulada, tienen una capacidad libremente disponible y un potencial exportador considerable en relación con el mercado nacional; este último incrementó relativamente su importancia como destino para sus exportaciones. Estos elementos, en contraste con las afirmaciones de CSC, CISA y las Exportadoras de China, sustentan que parte importante de su capacidad exportadora pudiera dirigirse al mercado mexicano.

466. En relación con los argumentos tendientes a señalar que Taiwán no tiene una capacidad exportadora sustancial, la Secretaría considera que no desvirtúan que el mercado mexicano sea un destino de las exportaciones de los países investigados, ya que tan sólo la capacidad exportable de ese país es equivalente a 1.1 veces el tamaño la producción nacional y más de la mitad del tamaño del CNA durante el periodo analizado.

467. Los resultados descritos en los puntos precedentes, permiten a la Secretaría concluir que los países investigados tienen una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerables en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar, lo que aunado al crecimiento que registraron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos, y sus bajos niveles de precios durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan la probabilidad fundada de que continúen incrementándose en el futuro inmediato y amenacen causar daño a la industria nacional.

9. Otros factores de daño

468. De conformidad con los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping, 39 último párrafo de la LCE y 69 del RLCE, la Secretaría examinó la concurrencia de factores distintos a las importaciones originarias de China y de Taiwán, en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos.

469. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos 397 al 408 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que la información disponible no indica la concurrencia de factores distintos a las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, realizadas en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional.

470. En la etapa final de la investigación, Acero Prime, Ford, CSC, CISA y las Exportadoras de China reiteraron que existieron factores distintos a las importaciones investigadas que afectaron a la producción nacional. Al respecto, Acero Prime, CISA y las Exportadoras de China coincidieron en que se debe separar el efecto perjudicial de las importaciones objeto de discriminación de precios de aquellos causados por otros factores.

471. Acero Prime consideró que se debe analizar el comportamiento de las exportaciones de Ternium y Tenigal, pues, aunque en el análisis de los indicadores económicos se separa ventas internas y externas, en el análisis de indicadores financieros no se señala si se eliminó el desempeño del comportamiento exportador de las Solicitantes.

472. CISA y las Exportadoras de China argumentaron que el 60% de la supuesta amenaza de daño se debe a otros factores, por lo que solicitaron a la Secretaría cuantificar la proporción en que influyeron en el comportamiento de la rama de producción nacional los siguientes: i) el desabasto en el mercado; ii) las importaciones no investigadas; iii) la caída de los precios internacionales; iv) el autoconsumo; v) la producción y ventas que Posco representa y su efecto en los indicadores de las Solicitantes; vi) la nueva inversión de Nucor Corporation-JFE Steel, y vii) el cupo de casi 500 mil toneladas métricas de lámina cruda importada por (Posco) que se destina para producir lámina galvanizada.

473. Por su parte, CSC reiteró que el incremento de las importaciones se debe al crecimiento del sector automotriz y la imposibilidad de la producción nacional de abastecer las necesidades de dicho sector, así como a la tendencia del precio internacional del acero.

474. Ford manifestó que la supuesta pérdida de mercado de las Solicitantes se debió en todo caso a su incapacidad para surtir el acero con las características requeridas por la industria automotriz. Como ejemplo señaló los problemas de proveeduría que tuvo con Ternium:

a. en 2011 designó proveedores para un nuevo modelo, en ese momento, Ternium era un productor relativamente nuevo con capacidades limitadas. A pesar de ello, una parte sustancial del negocio de proveeduría de acero le fue concedida a Ternium (fundamentalmente acero HSLA 350). Sin embargo, Ternium fue incapaz de acreditar las pruebas de soldaduras para este producto, por lo que Ford tuvo que encontrar otro proveedor. Asimismo, requería rollos de acero de anchura mayores a 1,200 mm, los cuales no producía Ternium en 2011, y

b. al momento de tomar la decisión de asignarle negocio a Ternium, Ford sabía de sus limitaciones de anchura y altos costos de corte. Al respecto, explicó que un rollo de 1,212 mm puede cortarse para obtener un rollo de 600 mm; por dicho corte el centro de servicios con el que trabaja le cobraría una menor cantidad la que le cobraría Ternium. De esta forma, la relación comercial que tiene con el centro de servicios reduce sustancialmente los costos y permite la entrega en tiempo.

475. En este sentido, CISA y las Exportadoras de China argumentaron que la industria automotriz requiere 1.8 millones de toneladas de acero recubierto, sin embargo, la producción nacional no rebasa el millón de toneladas, por lo que existe un desabasto real de 800 mil toneladas que crece año con año. Agregaron que, de acuerdo con el documento titulado “The Growing Role of México in the North American Automotive Industry”, las Solicitantes prevén la expansión de su capacidad instalada para los próximos años, lo que comprueba el desabasto del producto nacional ante el crecimiento de la industria automotriz; pues al no ser capaz de producir acero galvanizado de grados altos en grandes cantidades, este debe ser importado.

476. En relación con los argumentos de las contrapartes, las Solicitantes reiteraron que no existen otros factores que rompan el vínculo causal entre las importaciones investigadas y la amenaza de daño a la industria nacional. Al respecto, explicaron que: i) mientras las exportaciones cayeron 9% en el periodo investigado las importaciones aumentaron 69%, que en términos absolutos representan varias veces las primeras (34 mil contra 112 mil toneladas), y ii) el argumento de Ford se encuentra fuera de contexto, pues la supuesta imposibilidad de producir partes automotrices que señala se registró en 2011.

477. En cuanto al argumento relacionado con la cuantificación de otros factores de daño señalados en el punto 472 de la presente Resolución, la Secretaría solicitó a CISA y las Exportadoras de China estimar la magnitud en que cada uno de ellos influyó en el comportamiento de la rama de producción nacional, sin embargo, no aportaron información al respecto. Por lo tanto, la Secretaría no contó con elementos para evaluar sus argumentos.

478. En esta etapa de la investigación, las importadoras y exportadoras comparecientes no aportaron argumentos ni medios de prueba nuevos que desvirtúen la determinación preliminar sobre otros factores de daño, puesto que reiteraron los factores señalados en el punto 399 de la Resolución Preliminar, mismos que la Secretaría desestimó en el punto 401 de la misma Resolución, en razón de lo siguiente:

a. no hay elementos en el expediente que acrediten la existencia de un problema de desabasto en el mercado; existen proveedores nacionales distintos a Ternium y Tenigal que pudieran satisfacer la demanda de aceros planos recubiertos, así como otras fuentes de abasto provenientes del exterior que arriban al mercado mexicano en condiciones leales de comercio;

b. respecto a las importaciones de otros orígenes, la Secretaría observó que, durante el periodo analizado, disminuyeron su participación en 4 puntos porcentuales respecto a las importaciones totales y el CNA. Además, durante dicho periodo se realizaron a precios superiores a los de las importaciones investigadas, por lo que no pudieron considerarse como causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional;

c. si bien es cierto que se registró una tendencia descendente en los precios de las importaciones de otros orígenes que pudieran reflejar el movimiento de los precios internacionales y explicar parte de la disminución de los precios de la rama de producción nacional, los niveles de precios de las importaciones investigadas fueron el factor determinante que explica la caída de los mismos y la amenaza de daño a la rama de producción nacional, pues tal como se señaló en el punto 350 de la presente Resolución, se registraron niveles crecientes de subvaloración en relación con las importaciones investigadas, lo que no ocurrió con respecto a las importaciones de otros orígenes, y

d. la contribución del autoconsumo al desempeño de la rama de producción nacional no fue determinante para explicar su comportamiento, ya que este sólo representó el 10% de la producción durante el periodo analizado. Por lo tanto, el deterioro observado en los precios y utilidades, y la profundización del mismo, está vinculado con el crecimiento de las importaciones investigadas y los bajos precios a que concurren al mercado nacional.

479. La información y argumentos relacionados con problemas de abasto que aportó Ford en esta etapa de la investigación, tampoco desvirtúan dicha determinación, puesto que se refiere a sucesos que se encuentran fuera del periodo analizado. Además, en la audiencia pública, las Solicitantes afirmaron que tienen capacidad de producir aceros planos recubiertos con un ancho de hasta 1,850 mm.

480. Por otra parte, la Secretaría examinó factores pertinentes al análisis del comportamiento de la rama de producción nacional y confirmó los resultados señalados en los puntos 402 a 408 de Resolución Preliminar, tal como se describe en los puntos subsecuentes.

481. La demanda del producto objeto de investigación, medida por el CNA, registró un crecimiento acumulado de 24% entre el periodo mayo de 2012-abril de 2013 y el periodo mayo de 2014-abril de 2015; destaca que en este último periodo el CNA aumentó 20%, comportamiento que, según pronósticos de la CANACERO, continuará en el futuro próximo.

482. En este contexto de crecimiento del mercado nacional, la Secretaría no tuvo elementos que indiquen que las importaciones de otros orígenes podrían ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional, como Acero Prime, CISA y CSC consideran.

483. En efecto, aunque las importaciones de orígenes distintos a las investigadas aumentaron 14% en el periodo analizado, no pudieron afectar a la rama de producción nacional, ya que su participación en el CNA se redujo 4 puntos porcentuales durante el periodo analizado (+1 punto porcentual en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y -5 puntos en el periodo investigado); aunado a este desempeño, su precio promedio se ubicó por arriba del precio de las ventas nacionales al mercado interno, en porcentajes de 12% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013, 11% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 3% en el periodo investigado.

484. Por otra parte, la Secretaría aclara que los argumentos de las exportadoras relacionados con los precios internacionales se basan en el comportamiento de los precios las importaciones investigadas en relación con las de otros orígenes, sin embargo, dicho análisis sólo refleja el desempeño que tuvieron los precios en el mercado nacional, y la presión que ejercieron en este los precios de las importaciones investigadas, pues aunque el precio de las importaciones de otros orígenes disminuyó, ello no fue suficiente para que recuperaran participación de mercado, además de que dichos precios también reflejaron el movimiento a la baja de los precios internacionales del acero a nivel mundial que se asocia al efecto distorsionante de la sobreoferta y creciente participación de China en las exportaciones mundiales.

485. Al respecto, el comportamiento de los precios internacionales de los aceros planos recubiertos de acuerdo con información de exportaciones de UN Comtrade, correspondiente a las subpartidas respectivas, mostró que el precio promedio de las exportaciones mundiales disminuyó 9% de 2012 a 2014 y 5% en 2014, de manera similar el precio de las importaciones investigadas registró una caída de 11% en el periodo analizado y de 7% en el periodo investigado. Lo anterior, no resulta sorprendente puesto que en dicho lapso el

precio del acero a nivel mundial estuvo fuertemente influenciado por la creciente participación de China, principal exportador de aceros planos recubiertos a nivel mundial y que se caracterizó por concurrir al mercado internacional con precios bajos.

486. Por lo que se refiere al desempeño exportador de la rama de producción nacional, como se indica en el punto 374, inciso b, de la presente Resolución, las exportaciones disminuyeron 10% en el periodo analizado (-1% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y -9% en el periodo investigado); sin embargo, representaron en promedio el 14% de la producción nacional durante el periodo analizado, lo que confirma que la rama de producción nacional depende fundamentalmente del mercado interno, donde compite con las importaciones en condiciones de discriminación de precios, de modo que no contribuyeron de manera fundamental en el desempeño de los indicadores económicos de la rama de producción nacional.

487. Por otra parte, la Secretaría consideró que el comportamiento de la productividad no pudo ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional, pues este indicador acumuló un crecimiento de 8% durante el periodo analizado (decreció 0.2 en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, pero aumentó 9% en el periodo investigado). Asimismo, la información que obra en el expediente no indica que hubiesen ocurrido innovaciones tecnológicas ni cambios en la estructura de consumo, o bien, prácticas comerciales restrictivas que afectaran el desempeño de la rama de producción nacional.

488. El análisis que realizó la Secretaría de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, indica que la concurrencia de las importaciones originarias de China y de Taiwán, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en indicadores de la misma, fundamentalmente en los precios al mercado interno y, por consiguiente, en las utilidades de operación que resultan de las ventas totales (ventas directas más autoconsumo) como las que derivan al considerar sólo ventas al mercado interno.

489. En suma, de acuerdo con los resultados descritos anteriormente, la Secretaría concluyó que la información disponible que obra en el expediente administrativo no indica la concurrencia de otros factores distintos a las importaciones originarias de China y de Taiwán, realizadas en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional.

J. Conclusiones

490. Con base en el análisis integral de los argumentos y pruebas descritos en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes que sustentan que, en el periodo investigado, las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron una amenaza de daño a la rama de producción nacional del producto similar. Entre los principales elementos evaluados que sustentan esta conclusión, sin que éstos puedan considerarse exhaustivos o limitativos, destacan los siguientes:

a. En el periodo investigado las importaciones investigadas se efectuaron con márgenes de discriminación de precios de entre 22.22% a 76.33%.

b. Las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán registraron un crecimiento de 63% durante el periodo analizado; 2% el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 59% en el periodo investigado. En el periodo investigado aumentaron su participación en las importaciones totales en 4 puntos porcentuales. Asimismo, durante el periodo analizado aumentaron 2 puntos porcentuales su participación en relación con el CNA y el consumo interno. En relación con el volumen de producción de la rama de producción nacional, representaron 11% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013, 11% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 15% en el periodo investigado.

c. El precio de las importaciones investigadas registró una tendencia decreciente durante el periodo analizado de 11% (disminuyó 4% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 7% en el periodo investigado).

d. Durante el periodo analizado el precio promedio de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán se situaron por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional (en porcentajes que oscilaron entre 12% y 17%) y del precio promedio de las importaciones de otros orígenes (en porcentajes entre 17% y 19%).

e. El bajo precio al que concurren las importaciones investigadas constituye un factor determinante que incentivará su incremento y participación en el mercado nacional. De hecho, de continuar el ingreso de dichas importaciones, a tales niveles de precios, la tendencia decreciente de los precios nacionales se agudizaría.

f. En el periodo investigado, la concurrencia de las importaciones originarias de los países investigados en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en algunos indicadores económicos relevantes de la rama de producción nacional, entre ellos, precios al mercado interno (2%), utilidades (39.6%) y margen de operación (4.2 puntos porcentuales).

g. Las Solicitantes se vieron orilladas a disminuir sus precios durante el periodo analizado para hacer frente a las condiciones de competencia desleal de las importaciones investigadas; en un contexto, donde sus costos de producción crecieron, por lo que existen elementos suficientes que sustentan que la rama de producción nacional enfrenta una situación de deterioro y contención de precios. Destaca que, en el periodo investigado, los costos de fabricación unitarios de la rama de producción nacional incrementaron su proporción en relación al precio de venta en 3.7 puntos porcentuales al pasar de 95.3% a 99%.

h. Existen elementos suficientes que sustentan la probabilidad fundada de que en el futuro inmediato las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de los países investigados, aumenten considerablemente; en una magnitud tal, que incrementen su participación en el mercado nacional y desplacen aún más a la rama de producción nacional, que pueda causar daño a la industria nacional.

i. Los resultados de las proyecciones proporcionadas por las Solicitantes para sustentar el análisis de amenaza de daño se basan en una metodología razonable y en cifras históricas, tanto de las importaciones como de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, las cuales permiten observar que se profundizaría y generalizaría el deterioro en los indicadores de la rama de producción nacional. En particular, en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 se presentaría un deterioro en el volumen de producción total (7%), producción para venta (7%), PNOMI (8%), ventas al mercado interno (9%), precio de venta al mercado interno (10%), participación de mercado (2 puntos porcentuales tanto en relación con el consumo interno como en relación con el CNA), empleo (7%) y utilización de la capacidad instalada (7 puntos porcentuales). Asimismo, la rama de producción nacional en los dos siguientes periodos comparables al proyectado, registraría una afectación en los ingresos por ventas y utilidades de operación, tanto las que resultan de las ventas totales (ventas directas más autoconsumo) como las que derivan al considerar sólo ventas al mercado interno.

j. La información disponible indica que China y Taiwán cuentan, de manera conjunta, con una capacidad libremente disponible y un potencial exportador que equivale a varias veces el tamaño del mercado nacional de la mercancía similar. Ello, aunado al escaso crecimiento de sus mercados regionales y las restricciones comerciales que enfrentan los países investigados por medidas antidumping y antisubvenciones en mercados relevantes, indica que podrían reorientar parte de sus exportaciones al mercado nacional.

k. No se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones originarias de China y de Taiwán en condiciones de discriminación de precios.

K. Cuota compensatoria

491. En la etapa preliminar, la Secretaría determinó procedente aplicar cuotas compensatorias provisionales equivalentes a los márgenes de discriminación de precios. Ello, en razón de que llegó a una determinación preliminar positiva de una amenaza de daño a la rama de producción nacional y las consideró necesarias para impedir que se causara daño a la rama de producción nacional durante la investigación, conforme a lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo Antidumping.

492. En la etapa final de la investigación, las importadoras y exportadoras comparecientes solicitaron no aplicar una cuota compensatoria, o en su caso, que sea menor al margen de discriminación de precios. Al respecto, argumentaron lo siguiente:

a. Acero Prime, CSC, CISA y las Exportadoras de China manifestaron que una cuota compensatoria a las importaciones investigadas, afectaría a la industria automotriz nacional, restándole competitividad;

b. Ford señaló que una cuota compensatoria traería un incremento en sus costos de producción, a efecto de hacer las adecuaciones necesarias en su proceso productivo, puesto que los proveedores nacionales no pueden surtir la mercancía con las características necesarias. Agregó que el propósito de las cuotas compensatorias es compensar un desequilibrio comercial ocasionado por prácticas desleales sin que se conviertan en instrumentos proteccionistas que inhiban la competencia, por lo que en todo caso pueden ser menores al margen si con eso basta para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales;

c. Servilámina señaló que una cuota compensatoria implicará un aumento en los costos a los centros de servicio, ya que la producción nacional no cuenta con las certificaciones necesarias ni suministro adecuado, lo que ocasionará afectaciones a la competitividad del sector automotriz;

d. Steel Technologies solicitó reconsiderar la imposición de cuotas a las importaciones de Taiwán pues no son representativas en el total de importaciones ni son intercambiables con la mercancía importada de China. Agregó que en caso de imponerse cuotas compensatorias definitivas se inhibirían la competencia y las Solicitantes podrían fijar precios de manera indiscriminada;

e. CISA y las Exportadoras de China consideraron la cuota compensatoria como una medida que afecta la libre competencia y barreras a la importación que constituye una práctica monopólica en términos de la Ley Federal de Competencia Económica, y

f. CSC, CISA y las Exportadoras de China solicitaron que en caso de imponerse cuota compensatoria definitiva sean menores a los márgenes de discriminación de precios. En particular, CSC consideró que podría consistir en un precio de referencia, necesario para contrarrestar la amenaza de daño que corresponde al margen de subvaloración de Taiwán.

493. Por su parte, Ternium y Tenigal solicitaron que se impongan cuotas compensatorias definitivas equivalentes a los márgenes de discriminación de precios.

494. Al respecto, la Secretaría considera que el propósito de las cuotas compensatorias no es inhibir la competencia en el mercado, sino corregir los efectos lesivos de las importaciones y restablecer las condiciones equitativas de competencia. Por lo tanto, de conformidad con lo establecido en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 62 de la LCE, y tomando en cuenta las condiciones de competencia en el mercado mexicano, la Secretaría evaluó la factibilidad de aplicar cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de discriminación de precios.

495. Para tal efecto, la Secretaría consideró como precio no lesivo, el precio promedio ponderado a que concurrieron al mercado mexicano las importaciones de otros orígenes, en razón a que éste ubicaría al precio de las importaciones investigadas, en un nivel que le permite a la rama de producción nacional competir en términos leales en el mercado nacional. Para calcular el monto de la cuota compensatoria, la Secretaría comparó el precio promedio de las importaciones de otros orígenes en el periodo analizado con el precio promedio de las importaciones originarias de China y Taiwán en el mismo periodo.

496. Por lo anterior, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 62 segundo párrafo de la LCE, la Secretaría determinó que una cuota compensatoria de 22.26%, permitiría llevar los precios de las importaciones investigadas al nivel del precio no lesivo para la rama de producción nacional, el cual sería suficiente para corregir la distorsión de precios causada por las importaciones investigadas y eliminar la amenaza de daño causada a la rama de producción nacional de la mercancía similar.

497. Por lo expuesto y con fundamento en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping, 59 fracción I y 62 párrafo segundo de la LCE, es procedente emitir la siguiente:

RESOLUCIÓN

498. Se declara concluido el procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y se imponen cuotas compensatorias definitivas a las importaciones definitivas y temporales de aceros planos recubiertos, incluidas las que ingresan al amparo de la Regla Octava para la aplicación de la TIGIE, originarias de China y de Taiwán, independientemente del país de procedencia, que ingresan por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01,

7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02, y al amparo de la Regla Octava por las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la TIGIE, o por cualquier otra, en los siguientes términos:

a. de 22.26% para las importaciones provenientes de CSC y de 52.57% para las demás empresas exportadoras de Taiwán, y

b. de 22.22% para las importaciones provenientes de Baoshan; de 22.26% para las importaciones provenientes de Beijing Shougang, Shougang Jingtang y Tangshan, y de 76.33% para las demás empresas exportadoras de China.

499. Con fundamento en el artículo 87 de la LCE, la cuota compensatoria se aplicará sobre el valor en aduana declarado en el pedimento correspondiente.

500. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias que se señalan en el punto 498 de la presente Resolución en todo el territorio nacional.

501. Con fundamento en el artículo 10.4 del Acuerdo Antidumping procédase a cancelar las garantías que se hubieran otorgado y a devolver con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubieran enterado, por concepto del pago de las cuotas compensatorias provisionales.

502. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias definitivas, no estarán obligados al pago de las mismas si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a China o Taiwán. 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.

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

504. Comuníquese esta Resolución al Servicio de Administración Tributaria para los efectos legales correspondientes.

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

Ciudad de México, a 18 de abril de 2017.- El Secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo Villarreal**.- Rúbrica.

RESOLUCIÓN por la que se da a conocer el cese de efectos de la habilitación del ciudadano Roberto Fernando Ramírez Narezo, como corredor público número 2 en la Plaza del Estado de México.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Economía.- Subsecretaría de Competitividad y Normatividad.- Dirección General de Normatividad Mercantil.

La Secretaría de Economía, a través de la Dirección General de Normatividad Mercantil, con fundamento en lo dispuesto por los artículos 1o., 2o. y 3o., fracción III, de la Ley Federal de Correduría Pública; 1o. y 72, fracción IV, de su Reglamento y 23, fracción XIV, del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, hace del conocimiento al público en general, el cese de efectos de la habilitación del Licenciado Roberto Fernando Ramírez Narezo, como Corredor Público número 2 en la Plaza del Estado de México, a causa de su fallecimiento ocurrido el día 18 de mayo de 2017.

Ciudad de México, a 24 de mayo de 2017.- La Directora General de Normatividad Mercantil, **Elsa Regina Ayala Gómez**.- Rúbrica.