

# SECRETARIA DE ECONOMIA

**RESOLUCION final de la investigación antidumping sobre las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7315.82.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.**

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

RESOLUCION FINAL DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE CADENA DE ACERO DE ESLABONES SOLDADOS, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 7315.82.02 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver el expediente administrativo 07/02, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución final de conformidad con los siguientes:

## RESULTANDOS

### Presentación de la solicitud

1. El 1 de febrero de 2002, Deacero, S.A. de C.V., en lo sucesivo Deacero, por conducto de su representante legal, compareció ante esta Secretaría para solicitar el inicio de la investigación administrativa en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.

2. La solicitante manifestó que en el periodo comprendido del 1 de enero al 31 de julio de 2001, las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados, originarias de la República Popular China, realizadas en condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la planta productiva, lo que se reflejó en el volumen de sus ventas al mercado interno, sus precios, producción, participación de mercado y sus ingresos, lo que se tradujo en el deterioro de su situación financiera.

### Empresa solicitante

3. Deacero, S.A. de C.V., es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en avenida Lázaro Cárdenas número 2333 Oriente, colonia Valle Oriente, C.P. 66260, Garza García, Nuevo León, cuya actividad consiste, entre otras, en la fabricación y venta de productos de acero de diversos tipos, incluyendo la cadena de acero de eslabones soldados, producto que es utilizado en actividades agropecuarias, de transporte, pesquero, de construcción y doméstico, siendo un bien comerciable o commodity.

4. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE, la solicitante manifestó que durante el periodo comprendido del 1 de enero al 31 de julio de 2001, representó el 30 por ciento de la producción nacional de cadena de acero de eslabones soldados. Para acreditar

lo anterior presentó una carta de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, en lo sucesivo CANACERO, del 23 de enero de 2002, indicando que de acuerdo con sus registros, las empresas Industrial de Alambres, S.A. de C.V., en lo sucesivo Industrial de Alambres, y Deacero, representan el 48 y 30 por ciento, respectivamente, de la producción nacional de cadena de acero de eslabones soldados, así como una carta de 15 de noviembre de 2001, de Industrial de Alambres en la que apoya la solicitud de inicio de investigación sobre las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China.

### Información sobre el producto

#### A. Descripción del producto

5. La mercancía investigada es un producto de alambre de acero al carbono cortado, doblado y soldado para formar la cadena, se conoce con el nombre genérico de cadena de acero de eslabones soldados.

Las diferentes denominaciones comerciales con que se conoce al producto son: cadena soldada, cadena pulida, cadena galvanizada, cadena electro-galvanizada, cadena electro-soldada o cadena de eslabón soldado.

#### B. Tratamiento arancelario

6. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, publicada en el **Diario Oficial de la Federación**, en

lo sucesivo DOF, el 18 de enero de 2002, la cadena de acero de eslabones soldados se clasifica en la fracción arancelaria 7315.82.02, la cual describe a nivel de subpartida 7315.82 "Las demás cadenas, de eslabones soldados" y a nivel de fracción arancelaria 7315.82.02 "de peso inferior a 15 kilogramos/metro, excepto lo comprendido en la fracción 7315.82.01". La fracción 7315.81.01 comprende a las cadenas con terminales o accesorios de enganche.

7. En la fracción arancelaria 7315.82.02 de la TIGIE la unidad de medida utilizada es el kilogramo y, en las operaciones comerciales se usan tinajas o costales de 50 kilogramos. El arancel *ad valorem* para la fracción arancelaria aplicable a las importaciones originarias de países con los que no se tienen acuerdos comerciales ha estado sujeta a modificaciones: a partir del Segundo Decreto que modificó a la entonces Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, en lo sucesivo TIGI, publicado el 31 de diciembre de 1998 en el DOF, este arancel fue de 18 por ciento, posteriormente mediante el Decreto publicado en el DOF el 5 de septiembre de 2001 se incrementó el arancel al 25 por ciento, el 15 de marzo de 2002 el arancel aumentó a 35 por ciento y posteriormente el 27 de septiembre de 2002 la tasa arancelaria disminuyó al 25 por ciento; a partir del 1 de septiembre de 2003 el arancel volverá a ser de 18 por ciento.

#### **C. Características físicas y especificaciones técnicas**

8. Deacero argumentó que las características del producto investigado y del producto mexicano son similares, ya que ambos se elaboran a partir de alambre de acero al carbono cortado, doblado y soldado para formar la cadena. Tanto las importaciones originarias de la República Popular China como el producto de fabricación nacional presentan diámetros similares, ambas en diversas presentaciones, siendo la más común en cubetas de 50 kilogramos. Los acabados en que se presentan pueden ser: cadena pulida y cadena galvanizada.

9. Deacero argumentó que si bien es cierto que existe una diferencia relativa entre estos dos tipos de acabado de la cadena (pulida y galvanizada), el mercado y la decisión de compra para este producto solamente se rigen con base en este criterio cuando la resistencia a la corrosión es importante; de acuerdo con la solicitante, el acabado no es la característica determinante que busca el cliente; éste no diferencia por precio ni por propiedades mecánicas de resistencia a la tensión. En razón de lo anterior, ambos acabados de la cadena, son sustituibles uno con otro, tanto técnicamente como comercialmente salvo en usos donde la resistencia a la corrosión es importante. La diferencia en precio entre las cadenas pulidas y las galvanizadas responde al baño de zinc. En particular, la cadena pulida no contiene zinc y es más barata que la cadena galvanizada que sí lo contiene.

10. La solicitante indicó que el factor que interviene directamente en la resistencia a la tensión es el diámetro del alambre con que se fabrica, y que los acabados son indiferentes salvo en el caso de la corrosión. El diámetro del alambre de la cadena es la característica determinante en la decisión de compra del consumidor, los diversos diámetros son intercambiables entre sí hasta cierto grado en función de la resistencia mecánica a la tensión que representan y el factor de seguridad que se requiera para la aplicación en particular.

11. Al respecto, la solicitante manifestó que debido a los precios con que ingresan las importaciones de origen chino incluso las cadenas con diámetros 5/8, 3/4 y 7/8 de pulgada (equivalentes a 15.87, 19.05 y 22.22 milímetros, respectivamente) representan una amenaza para las medidas de producción nacional más pequeñas que van desde 1/8 hasta 1/2 de pulgada (equivalentes a 3.17 hasta 12.70 milímetros), ya que ofrecen una opción más atractiva para el cliente, quien las compra "sobre especificadas" de acuerdo con la necesidad que tiene. En ese sentido, un cliente con la intención de comprar una cadena de diámetro de 7/16 de pulgada (equivalente a 11.11 milímetros), al encontrar una cadena china de 3/4 de pulgada (equivalentes a 19.05 milímetros) a más bajo precio, elegirá la segunda opción debido al factor económico, teniendo la ventaja de una mayor resistencia.

12. Como sustento de lo anterior, la solicitante proporcionó copias de los catálogos de productos de Deacero, Industrial de Alambres y Columbus McKinnon Corporation, así como las especificaciones técnicas contenidas en la norma ASTM A 413/A 413M-00 y las establecidas por la Asociación Nacional de Productores de Cadena de los Estados Unidos de América.

#### **D. Proceso productivo**

13. La solicitante manifestó que la tecnología utilizada para la fabricación de la cadena es una tecnología madura utilizada por igual en todo el mundo. La fabricación de la cadena está basada en una tecnología de máquinas, no de procesos, y la que utiliza Deacero es competitiva con la que utilizan los exportadores chinos y cualquier otro fabricante del producto en el mundo.

14. Deacero, indicó que los insumos utilizados en la elaboración de la cadena de acero de eslabones soldados es el alambón, o en su caso alambre y zinc como insumos, así como energía eléctrica, mano de obra y el uso de maquinaria especializada.

15. De acuerdo con la información proporcionada por la solicitante, el proceso productivo de la cadena de acero de eslabones soldados consta de 8 o 9 etapas dependiendo del tipo de cadena que se produce (pulida o galvanizada), los cuales son las siguientes:

- A. Alambroón. El insumo utilizado en la República Popular China es el mismo que el utilizado en los Estados Unidos Mexicanos, por conocimiento de la tecnología y por lo especificado en las normas internacionales.
- B. Trefilado negro en seco (estiraje de alambre negro). Esta operación se realiza en máquinas de estiraje de 1, 3 y 4 pasos a una velocidad de 1, 4 y 6 metros por segundo. El decapado mecánico del alambroón es llevado a cabo con dados de carburo de tungsteno. En los pasos de las máquinas trefiladoras se utilizan lubricantes cálcicos y sódicos en seco y se embobina en carretes o portarrollos para transporte del material.
- C. Formado de la cadena. Se colocan los portarrollos en tornamesas o portarrollos y pasan a una máquina la cual realiza el corte, formado y enganchado de eslabones. En la República Popular China estas máquinas pueden ser máquinas especializadas o prensas mecánicas con dados especiales, de alimentación manual o automática y se deposita en contenedores para el siguiente paso del proceso.
- D. Soldadura de eslabones "nones". En esta operación se sueldan los eslabones de la cadena por medio de un arco eléctrico. La misma máquina efectúa la operación de "rebabeo", que significa que se retira el exceso de material al soldar.
- E. Soldadura de eslabones "pares". La operación de soldado es realizada a los eslabones pares por medio de un arco eléctrico, ya que los nones se encuentran soldados, dependiendo de la posición en la que se encuentran las aberturas de cada eslabón y se repite el "rebabeo".
- F. Calibrado de la cadena. La cadena ya soldada pasa por una máquina que prueba el 100 por ciento de su longitud con el objetivo de verificar la carga mínima especificada por las normas y se comprueba la calidad de la soldadura aplicada en el proceso anterior y cualquier problema que pudiera tener la cadena para resistir la carga mínima especificada.
- G. Pulido de la cadena. Se realiza en máquinas tipo "tombola" donde la cadena es ingresada junto con aserrín de madera o cascarilla de arroz y se pone a funcionar durante un tiempo determinado. Una vez que el ciclo termina, la cadena sale de la máquina libre de polvo, grasa y con una apariencia de que ésta fue limpiada o pulida.
- H. Galvanizado electrolítico (cadena galvanizada). Este proceso es realizado en una planta de galvanizado electrolítico que consta de diferentes subprocesos por lotes. El primer subproceso consta de una limpieza profunda de la cadena realizada con ácido clorhídrico al 10 por ciento a temperatura ambiente y una operación de enjuague con agua simple. En el segundo subproceso la cadena es conducida a un baño compuesto por una solución en agua con aditivos especiales en la que en el fondo se encuentran barras de zinc con una carga eléctrica y la cadena está en contacto con una carga opuesta; es decir, el ánodo y el cátodo, y por electrólisis, las partículas de zinc de las barras viajan en la solución y se adhieren a la cadena. Dependiendo de la cantidad de carga que se le aplique al proceso electrolítico y el tiempo de inmersión, será la cantidad de capa de zinc que resulte en la cadena. Posteriormente, se realiza el secado de la cadena, por medio de un proceso que puede ser centrifugado o por corriente de aire.
- I. Empaque de la cadena. Esta operación es realizada por operadores de manera manual y varía dependiendo de la presentación final de la cadena, la cual es pesada en una báscula y empacada ya sea en cubetas de plástico o sacos de diferentes pesos.

#### **E. Usos**

16. La solicitante manifestó que la aplicación más común de la cadena de acero de eslabones soldados en uso doméstico es la de cerrar rejas de casas o comercios, impedir el paso en los estacionamientos

y restringir el movimiento de mercancía o animales. Además, se utiliza en el sector agropecuario para remolcar cultivos; en los aserraderos para mover o tumbar troncos, así como para mantenerlos fijos en los contenedores donde se transportan. En la industria del transporte la cadena se utiliza para remolcar todo tipo de vehículos y en la construcción para carga de diversos materiales. En la industria pesquera, se utiliza en los barcos camaroneros para sujetar la red en la que se atrapan los camarones.

17. En cuanto a los usos de la cadena de acero soldada, existe preferencia en algunos segmentos del mercado por la cadena galvanizada dado que por su recubrimiento ofrece mayor resistencia a la oxidación

y mejor apariencia física; sin embargo, puede ser sustituida por la cadena pulida sin dejar de cumplir sus funciones, especialmente cuando esta última se oferta en condiciones de precio favorables. Asimismo, la cadena pulida puede ser sustituida por la cadena galvanizada en caso de que esta última se comercialice a precio conveniente respecto a la primera. Por esto los mercados y consumidores de cada cadena son prácticamente los mismos.

#### **F. Normas**

18. De acuerdo con lo manifestado por el productor nacional, para cumplir con las características que identifican la cadena de acero de eslabones soldados se deben observar las siguientes normas: ASTM

A-413/A-413M-00 Norma de especificación para cadena de acero al carbón y la norma de la Asociación Nacional de Productores de Cadena NACM (National Association of Chain Manufacturers).

#### **Inicio de la investigación**

19. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo el RLCE, el 10 de mayo de 2002 se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de cadena

de acero de eslabones soldados, originarias de la República Popular China, fijando como periodo de investigación el comprendido del 1 de enero al 31 de julio de 2001.

#### **Convocatoria y notificaciones**

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

21. Con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar el inicio de la investigación antidumping a la solicitante, al gobierno de la República Popular China

y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estas últimas de la solicitud y de sus anexos, respuesta a la prevención, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

#### **Empresas comparecientes**

22. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 20 y 21 de esta Resolución, comparecieron las empresas solicitante, coadyuvante, e importadoras, cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

##### **Solicitante**

Deacero  
Avenida Lázaro Cárdenas No. 2333 Ote.  
Colonia Valle Oriente, C.P. 66260  
Garza García, Nuevo León.  
México.

##### **Productor nacional no solicitante**

##### **(Coadyuvante)**

Industrial de Alambres  
Km. 8 Carretera Valsequillo  
C.P. 72960, Puebla, Puebla.  
México.

##### **Importadoras**

Oscar Cadena, S.A. de C.V.  
Av. Toluca número 460  
Colonia Olivar de los Padres,  
Deleg. Alvaro Obregón, C.P. 01780,  
México, D.F.

Palme Internacional, S.A. de C.V.  
Av. Toluca número 460  
Colonia Olivar de los Padres,  
Deleg. Alvaro Obregón, C.P. 01780,  
México, D.F.

Marmex Mercantil, S.A. de C.V.  
Av. Toluca número 460  
Colonia Olivar de los Padres,  
Deleg. Alvaro Obregón, C.P. 01780,  
México, D.F.

##### **Réplica de la solicitante**

23. En ejercicio del derecho de réplica, que le confiere el artículo 164, párrafo segundo del RLCE, la empresa Deacero mediante escrito recibido el 16 de julio de 2002, compareció ante esta Secretaría, para presentar sus contraargumentos o réplicas, respecto de la información, argumentos y pruebas presentados a esta autoridad investigadora por las demás partes interesadas.

#### **Resolución preliminar**

24. Como resultado del análisis de la información, argumentos y pruebas presentadas en la etapa preliminar del procedimiento de mérito, la Secretaría publicó la resolución preliminar en el DOF del 4 de diciembre de 2002, mediante la cual se continuó el procedimiento de investigación antidumping, imponiendo una cuota compensatoria provisional de 138.79 por ciento a las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.

#### **Convocatoria y notificaciones**

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

26. Asimismo, con fundamento en los artículos 57 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar al gobierno de la República Popular China y a las empresas importadoras, coadyuvante y solicitante comparecientes, la resolución preliminar de la investigación antidumping, concediéndoles un plazo de 30 días hábiles, para que presentaran las argumentaciones y pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

#### **Prórrogas**

27. En respuesta a la solicitud presentada por Industrial de Alambres, la Secretaría le otorgó prórroga hasta el 20 de marzo de 2003, para contestar el requerimiento de información formulado a través del oficio UPCI.310.03.0598/2.

#### **Reunión técnica de información**

28. Durante esta investigación ninguna de las partes interesadas solicitó reunión técnica de información de acuerdo al artículo 84 del RLCE.

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

29. Derivado de la convocatoria y notificaciones a que se refieren los puntos 25 y 26 de esta Resolución, para la etapa final del procedimiento comparecieron las empresas importadoras, solicitante y su coadyuvante, que a continuación se señalan, mismas que presentaron información, argumentos y pruebas complementarias que junto con las exhibidas en la etapa preliminar de la investigación, fueron analizadas y valoradas por la autoridad investigadora.

#### **Importadoras**

30. Mediante escrito de fecha 31 de enero de 2003, Oscar Cadena, S.A. de C.V., Marmex Mercantil, S.A. de C.V., y Palme Internacional, S.A. de C.V., en lo sucesivo Oscar Cadena, Marmex Mercantil y Palme Internacional, respectivamente, comparecieron para argumentar lo siguiente:

- A. Obtuvieron el producto investigado en el mercado internacional, dadas las condiciones de venta que prevalecían en el periodo investigado y que continúan en el mercado nacional. La obtención de la cadena a los precios que se ofrece en territorio nacional implica una desventaja para su comercialización entre las medianas y pequeñas empresas, ya que éstas no son productoras de la mercancía sujeta a investigación.
- B. La solicitante y su coadyuvante no solamente son productoras de la cadena sino que han acaparado el mercado ampliando su capacidad instalada convirtiéndose en productoras y comercializadoras, desplazando del mercado a las pequeñas y medianas empresas.
- C. Se ha importado al territorio nacional bajo la fracción arancelaria 7315.82.02, cadena de acero de eslabones soldados a fin de lograr una comercialización a fines competitivos, esto obedece al desequilibrio del mercado nacional en los precios del producto investigado, que motiva un desabasto de la cadena de acero de eslabones soldados.
- D. Como se señaló en la resolución preliminar, la coadyuvante Industrial de Alambres, destinó la cadena de acero al mercado de exportación, dejando así a Deacero en condiciones de libre competencia, ofreciendo la mercancía sujeta a investigación a precios que no son accesibles para los comercializadores en territorio nacional, buscando desplazarlos para acaparar el mercado al ser fabricante y distribuidor. Al encontrarse en dicha situación las importadoras se vieron obligadas a buscar un mercado externo para que cumpliera las expectativas de precio y calidad a efecto de lograr la distribución de la cadena en territorio nacional.
- E. La solicitante pretende como estrategia cerrar las fronteras al contar con un arancel alto del 35 por ciento, tope para las naciones más favorecidas, y obtener una cuota compensatoria que obligue a los distribuidores nacionales a comprarles la cadena de acero de eslabones soldados obligando con dichos precios a que sólo se comercialice su cadena de acero.

- F. La solicitante no solamente se ha ocupado de abrir nuevas plantas queriendo consolidar el mercado de la cadena, sino adquirió diversas empresas productoras para convertirse además de proveedor en competidor del mercado. Tal es el caso de venta de Aceros Nacionales, S.A. de C.V., en lo sucesivo Aceros Nacionales, quien ya no es fabricante y sólo comercializa la cadena de la solicitante al haber adquirido sus activos, esta última.
- G. Esta enajenación contribuyó en gran medida al desabasto en precios competitivos y falta de libre competencia de la cadena de acero de eslabones soldados, en virtud que la solicitante dejó de proveer a empresas que sí obtenían la mercancía de Aceros Nacionales.
- H. La solicitante aprovechándose de prácticas desleales de comercio, intenta eliminar y reducir cada vez más la intervención de las pequeñas y medianas empresas en este ramo, las cuales generan más empleos directos e indirectos que aquellas empresas de un tamaño similar a la de la solicitante.

#### **Exportadoras**

31. Durante el procedimiento, no comparecieron empresas exportadoras.

#### **Solicitante**

##### **Deacero**

32. La información que se señala fue presentada por la solicitante mediante escrito del 18 de junio de 2002, la cual se toma en cuenta para esta etapa de la investigación, por las razones mencionadas en el punto 48 de la resolución preliminar publicada en el DOF el 4 de diciembre de 2002, esto es, por haber sido presentada fuera del plazo legal establecido. Deacero argumentó lo siguiente:

- A. Las características del producto investigado y nacional son similares ya que ambos se elaboran a partir de alambre de acero al carbono cortado, doblado y soldado para formar la cadena. La cadena importada originaria de la República Popular China, presenta los siguientes diámetros: 1/8, 5/32, 3/16, 1/4, 5/16, 3/8, 7/16, 1/2, 5/8, 3/4 y 7/8 de pulgada, mientras que la de fabricación nacional se produce en: 1/8, 3/16, 1/4, 5/16, 3/8, 7/16, 1/2 y 1 pulgada, además de 5/8 y 3/4 de pulgada, ambas en diversas presentaciones del producto, siendo la más común en cubetas de 50 kilogramos. Los acabados que se presentan pueden ser: cadena pulida y cadena galvanizada.
- B. Aceros Nacionales atiende principalmente el segmento de pequeños volúmenes de consumo, aunque también despliega actividad comercial en otros segmentos de mayores volúmenes.
- C. Las importaciones de Endor, S.A. de C.V., en lo sucesivo Endor, deben considerarse para el análisis de los indicadores relevantes en la presente investigación, tales como consumo nacional aparente, importaciones, dimensiones del mercado interno y otros elementos necesarios para evaluar el daño a la producción nacional.
- D. El precio promedio ponderado de ventas a clientes no filiales de Aceros Nacionales disminuyó en el periodo investigado de enero a julio de 2001, en relación con el mismo periodo comparable anterior.
- E. Si bien las exportaciones aumentaron en un 174 por ciento en el periodo de enero-julio de 2000 con respecto a su similar anterior, no debe omitirse que este porcentaje se calcula sobre volúmenes muy pequeños de exportación, con respecto a las ventas totales a clientes filiales de Deacero y Aceros Nacionales.
- F. El análisis del impacto y del comportamiento de las utilidades y el margen de operación del producto similar debe realizarse en función del negocio específico de cadena de acero, que es precisamente el afectado por la práctica desleal objeto de esta investigación.
- G. Las inversiones realizadas por la solicitante no deben considerarse como proyecto realizado, por las siguientes razones:
  - a) Deacero no ha amortizado dichas inversiones, pues como cualquier inversión siderúrgica, tienen un largo periodo de recuperación.
  - b) La relación entre ventas de cadena y maquinaria para la fabricación de la misma ha presentado un deterioro, en el periodo investigado con respecto a su inmediato anterior, debido a la disminución de ventas en volumen y a la disminución del precio de venta promedio.

33. Asimismo, para sustentar su dicho la solicitante presentó los siguientes medios probatorios:

- A. Análisis de las importaciones de cadenas que ingresan al territorio nacional mediante la fracción arancelaria 7315.82.99 de la TIGIE, realizado por la solicitante.

**B.** Dictamen financiero elaborado por un despacho independiente, para el ejercicio 2001, comparado con su similar anterior que comprende todos los estados financieros, inclusive el estado de cambios de la situación financiera del año 2001.

**34.** Mediante escrito de 12 de diciembre de 2002, compareció la solicitante para presentar los siguientes argumentos:

**A.** Las normas técnicas mencionadas, en el punto 18 de la resolución preliminar, son las de uso más común en la industria, sin que por ello deba entenderse que no existen otras o incluso productos que aun y cuando no se ajusten a ninguna norma pueden concurrir al mercado compitiendo con el de fabricación nacional.

**B.** Independientemente de la inclusión o no de la fracción arancelaria 7315.82.99 en la investigación antidumping, el producto investigado es cadena de acero de eslabones soldados, independientemente de la fracción arancelaria por la que ingrese y por lo tanto, las importaciones detectadas por la solicitante a través de la fracción arancelaria 7315.82.99 deben considerarse para fines de la investigación independientemente de que se incluya ésta.

**C.** La participación de la cadena de acero de eslabones soldados dentro de los ingresos totales de la misma, está en función de su propia rentabilidad como unidad de negocios independiente y en el complemento a la amplia gama de productos que maneja la solicitante, esto en relación al punto 169 de la resolución preliminar.

#### **Coadyuvante**

##### **Industrial de alambres**

**35.** Mediante de 31 de enero de 2003, compareció la coadyuvante de la solicitante para presentar los siguientes argumentos:

**A.** Independientemente de la inclusión o no de la fracción arancelaria 7315.82.99 en la investigación antidumping, el producto investigado es cadena de acero de eslabones soldados independientemente de la fracción arancelaria por la que ingrese y por lo tanto, las importaciones detectadas por la solicitante a través de la fracción arancelaria 7315.82.99 deben considerarse para fines de la investigación independientemente de que se incluya ésta.

**B.** Solicita la imposición de cuotas compensatorias definitivas a las importaciones materia de esta investigación, no menores a los márgenes de discriminación encontrados durante la investigación.

#### **Requerimiento de información**

##### **Industrial de alambres**

**36.** En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría mediante oficio UPCI.310.03.0598/2 con fundamento en el artículo 54 de la LCE, Industrial de Alambres presentó el estado de costos, ventas y utilidades del producto investigado, y los estados de ventas por diámetro y acabado, para los periodos de enero-julio de 1999, 2000 y 2001.

**37.** En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría con fundamento en el artículo 54 de la LCE, durante la celebración de la audiencia pública a que se refiere el punto 41 de esta Resolución, Oscar Cadena, Marmex Mercantil y Palme Internacional, mediante escrito de 30 de abril de 2003 manifestaron lo siguiente:

**A.** La importadora Marmex Mercantil manifestó que durante el periodo investigado no solicitó producto a Industrial de Alambres.

**B.** Oscar Cadena y Palme Internacional manifestaron haber solicitado producto a la empresa coadyuvante Industrial de Alambres, aunque no consta en documento alguno o inclusive en qué momento específico se solicitó el producto.

**38.** Oscar Cadena, Marmex Mercantil y Palme Internacional no presentaron información para acreditar lo anterior.

**39.** En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría con fundamento en el artículo 54 de la LCE, durante la celebración de la audiencia pública a que se refiere el punto 41 de esta Resolución, Deacero mediante escrito de 28 de abril de 2003, manifestó lo siguiente:

**A.** La cadena de acero de eslabones soldados se distribuyó en el periodo investigado en la República Mexicana bajo un criterio geográfico, partiendo de las plantas y bodegas de Deacero y Aceros Nacionales, ubicadas de la siguiente manera: Plantas en Monterrey, Celaya, Puebla y Tlalnepantla, en cuanto a las bodegas éstas se ubican en Apodaca, Gómez Palacio, Chihuahua, Culiacán, San Luis Potosí, Guadalajara, Tultitlán, Puebla, Veracruz, Irapuato y Villahermosa.

B. De igual manera la cadena que se produce y almacena en las plantas y bodegas señaladas se hace llegar a los clientes a través de una red de gerentes y representantes de ventas igualmente distribuidos con base en un criterio geográfico en cinco zonas.

40. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría con fundamento en el artículo 54 de la LCE, durante la celebración de la audiencia pública a que se refiere el punto 41 de esta resolución, Deacero e Industrial de Alambres mediante escrito de 30 de abril de 2003, presentaron un listado de clientes comunes de las empresas Deacero/Aceros Nacionales e Industrial de Alambres.

#### **Audiencia pública**

41. El 25 de abril de 2003, se llevó a cabo la audiencia pública prevista en los artículos 81 de la LCE y 165, 166, 168, 169 y 170 del RLCE, en la que comparecieron los representantes de las empresas Oscar Cadena, Marmex Mercantil, Palme Internacional, Deacero e Industrial de Alambres y tuvieron amplia oportunidad de manifestar, refutar e interrogar oralmente a sus contrapartes en todo lo que a su interés convino, según consta en el acta circunstanciada levantada con tal motivo, y que constituye un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con los artículos 85 de la LCE, 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, misma que obra en el expediente administrativo del caso.

#### **Alegatos**

42. De conformidad con los artículos 82, tercer párrafo de la LCE y 172 del RLCE, la Secretaría declaró abierto el periodo de alegatos, procediendo a fijar un plazo de 8 días hábiles, a efecto de que las partes interesadas, manifestaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo o sobre los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento. De manera oportuna las empresas Oscar Cadena, Marmex Mercantil, Palme Internacional, Deacero e Industrial de Alambres, presentaron sus alegatos ante la Secretaría, mismos que fueron considerados en su totalidad por la autoridad investigadora, excepto lo señalado en los puntos 43 y 44 de esta Resolución.

43. El 6 de mayo de 2003, Deacero e Industrial de Alambres presentaron sus alegatos entre los cuales manifestaron lo siguiente:

- A. El producto investigado es altamente manipulable para efectos de clasificación arancelaria pues se ha introducido al país mediante las fracciones arancelarias 7315.82.02, 7315.82.99, 7315.89.99 y 7315.89.02 de la TIGIE.
- B. Existen casos de productos siderúrgicos sobre los cuales, a pretexto de la aplicación de la llamada "Regla Octava", la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, en lo sucesivo la UPCI, decidió no imponer cuota compensatoria a dichos productos importados (sic), y para evitar este tipo de elusión, en la resolución final de la investigación, solicita se establezca específicamente que las importaciones de cadenas de acero de eslabones soldados que se realicen al amparo de la llamada "Regla Octava", están igualmente sujetas al pago de la cuota compensatoria.
- C. Se deben imponer cuotas compensatorias al producto investigado sin necesidad de que se pruebe daño o amenaza de daño a la industria, dada la ausencia de reciprocidad en este aspecto en la República Popular China de acuerdo al párrafo segundo del artículo 29 de la LCE.

44. Asimismo, Deacero e Industrial de Alambres presentaron los siguientes medios probatorios para acreditar lo anterior:

- A. Relación de importaciones de cadena de acero de eslabones soldados por otras fracciones arancelarias distintas a la 7315.82.02 de la TIGIE.
- B. Listado de resoluciones finales antidumping emitidas por la Secretaría con cuota compensatoria específica.

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

45. Una vez concluida la investigación de mérito, el 5 de junio de 2003, la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, en lo sucesivo la Comisión, con fundamento en los artículos 58 de la LCE, 83 fracción I, inciso I del RLCE y 16 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

46. El Secretario Técnico de la Comisión, una vez que constató la existencia de quórum en los términos del artículo 6 del RLCE, dio inicio a la sesión de conformidad con el orden del día. El Secretario Técnico concedió el uso de la palabra al representante de la UPCI, con el objeto de que expusiera de manera oral el proyecto de la presente Resolución final, el cual previamente remitió a esa Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en la sesión referida emitieran sus comentarios.

47. En uso de la palabra el representante de la UPCI expuso y explicó en forma detallada el caso con el objeto de dar a conocer a esa Comisión los motivos por los cuales se determinó imponer cuotas

compensatorias definitivas. Nuevamente en uso de la palabra, el Secretario Técnico de la Comisión, preguntó a los integrantes de la misma si tenían alguna observación. Una vez que los asistentes a esta sesión formularon sus comentarios al proyecto referido, éste se sometió a votación y se aprobó por unanimidad.

## **CONSIDERANDO**

### **Competencia**

48. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o. fracción VII y 59 de la Ley de Comercio Exterior; 83 fracción I de su Reglamento; 1, 2, 4 y 16 fracciones I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, publicado en el DOF el 22 de noviembre de 2002 y artículo tercero transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el mismo órgano informativo el 13 de marzo de 2003.

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

49. Con fundamento en los artículos 82 de la LCE y 162 y 164 del RLCE, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar excepciones, defensas y alegatos en favor de su causa, los que fueron valorados en sujeción a las formalidades legales esenciales del procedimiento administrativo.

### **Información desestimada**

50. La Secretaría acordó desestimar la información presentada por Deacero el 11 de febrero de 2003, con fundamento en el artículo 164 del RLCE, toda vez que las refutaciones a las argumentaciones y comparecencia de las importadoras después de publicada la resolución preliminar de la investigación de mérito, no están previstas en la legislación de la materia, además de ser extemporánea dicha comparecencia. Asimismo, la información presentada por Deacero el 22 de abril de 2003, se desechó con fundamento en el artículo 164 del RLCE, por ser información nueva y extemporánea.

51. La Secretaría determinó desechar los argumentos y pruebas mencionadas en los puntos 43 y 44 de esta Resolución, ofrecidas por Deacero e Industrial de Alambres, el 6 de mayo de 2003 al presentar los alegatos señalados en el punto 42 de esta Resolución, con fundamento en el artículo 163 del RLCE, pues el periodo probatorio se cerró el 25 de abril de 2003, además de que la etapa de alegatos es para presentar por escrito las conclusiones sobre el fondo o los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento con fundamento en el artículo 172 del RLCE.

### **Vigencia de las cuotas compensatorias**

52. Mediante acuerdo de 4 de abril de 2003, con fundamento en el artículo 7.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó ampliar el plazo de vigencia de las cuotas compensatorias provisionales a seis meses, en virtud de que se realizó un examen para determinar si bastaría un derecho inferior al margen de dumping para eliminar el daño.

### **Análisis de discriminación de precios**

53. En la etapa final de la investigación, las empresas importadoras Oscar Cadena, Palme Internacional, y Marmex Mercantil presentaron en tiempo y forma los argumentos, información y pruebas complementarias correspondientes. Ninguna empresa exportadora de la República Popular China respondió el formulario oficial de investigación.

54. Los cálculos para la determinación del margen de discriminación de precios se describen de manera detallada en los puntos subsecuentes. Estos cálculos consideran la información presentada por la empresa solicitante y su coadyuvante, así como por las empresas importadoras en sus diversas promociones; se consideran, además, los resultados obtenidos de la audiencia pública.

55. Conforme al artículo 83 fracción I, inciso B del RLCE, la Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter de confidencial.

56. Las empresas Oscar Cadena, Palme Internacional y Marmex Mercantil, presentaron documentos de importación del producto investigado originario de la República Popular China. Adicionalmente, cada importador declaró que no tiene vinculación alguna ni acuerdo por escrito con el proveedor del producto investigado.

57. La empresa Industrial de Alambres, coadyuvante de la solicitante, señaló que el producto investigado ingresa por las fracciones arancelarias 7315.82.02 y 7315.82.99, sin embargo la Secretaría no tomó en cuenta la información de importaciones que ingresaron por la fracción arancelaria 7315.82.99 para el cálculo de discriminación de precios, debido a que dicha empresa no presentó pruebas en el transcurso de la investigación, que permitieran conocer que por esta fracción arancelaria genérica también se importa el producto bajo investigación.

58. De conformidad con el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría calculó el precio de exportación para las cadenas de 5/16, 3/8, 3/16, 1/8, 1/4 y 1/2 de pulgada (equivalentes a 7.93, 9.52, 4.76, 3.17, 6.35 y 12.70 milímetros, respectivamente) con base en los hechos de que tuvo conocimiento; esto es, con la información proporcionada por las tres empresas importadoras y por la empresa solicitante toda vez que durante el transcurso de la investigación, la Secretaría no contó con información específica de las empresas exportadoras.

#### **Precio de exportación**

59. Para acreditar el precio de exportación las empresas comparecientes proporcionaron documentos de importación para cada una de las medidas de cadenas mencionadas en el punto 58 de esta Resolución que ingresan bajo la fracción arancelaria 7315.82.02 de la TIGIE, en el periodo enero a julio de 2001.

60. La Secretaría calculó el precio de exportación mediante el promedio ponderado de las operaciones de importación reportadas por las empresas comparecientes, en virtud de que representaron el 72.76 por ciento del volumen total importado de la República Popular China en el periodo de investigación.

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

61. Las empresas comparecientes solicitaron ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta; en particular, por los conceptos de flete y seguro externos y flete interno. Para ello, calcularon los ajustes por flete y seguro externos de acuerdo a la información consignada en los documentos de importación. En cuanto al flete interno, Deacero presentó una cotización de una empresa transportista, donde se consigna el importe del flete terrestre de la planta al puerto de embarque en la República Popular China.

62. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por concepto de flete y seguro externos y flete interno para cada una de las medidas de cadenas, con base en la información proporcionada por las empresas comparecientes.

#### **Valor normal**

63. Deacero argumentó que en la República Popular China, el sector industrial que se analiza, no reúne todos los requisitos que se marcan en el artículo 48 del RLCE para dejar de considerarse como una economía centralmente planificada, por lo que, el valor normal debe calcularse sobre la base del precio de venta en el mercado interno de un país sustituto con economía de mercado, de conformidad con el artículo 33 de la LCE.

64. La solicitante señaló que tanto el mineral de hierro que se utiliza en la elaboración del acero para la fabricación de las cadenas como el zinc para el galvanizado de las mismas, se extraen de depósitos minerales y recursos naturales que son propiedad del Estado y que las materias primas, la energía eléctrica y la tecnología utilizadas para la fabricación de cadenas son propiedad del gobierno chino.

65. Con fundamento en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría aceptó los argumentos de la solicitante y consideró para efectos de esta investigación a la República Popular China como economía centralmente planificada.

#### **Selección de país sustituto**

66. Deacero propuso a la República Federativa de Brasil como país sustituto de la República Popular China. Para justificar su selección, la solicitante presentó los siguientes argumentos y pruebas.

67. La República Popular China y la República Federativa de Brasil, cuentan con el mismo proceso de producción de cadenas de acero de eslabones soldados; ambos países cuentan con tecnología de punta en la que utilizan maquinaria que realiza las funciones de doblado, soldado y calibrado. Para documentar esta afirmación, Deacero presentó información obtenida del estudio realizado por una empresa consultora en el cual se analizan los procesos de producción de una empresa china y de una de las principales empresas productoras de cadenas radicada en la República Federativa de Brasil.

68. Deacero señaló que la República Federativa de Brasil y la República Popular China son autosuficientes en la producción de las principales materias primas para la fabricación de cadenas, alambón y zinc. Señaló, asimismo, que ambos países son similares en cuanto al uso de la mano de obra en el proceso de producción del producto investigado.

69. En cuanto a estándares de calidad, los grandes productores de cadenas tanto chinos como brasileños trabajan bajo la norma internacional ASTM A413/A413M-00. Para demostrarlo, la solicitante proporcionó las especificaciones de la norma internacional y copia de un documento editado por la Asociación Nacional de Productores Chinos de noviembre de 1999 en donde se menciona que la producción de cadenas en la República Popular China cumple con las especificaciones de la norma internacional señalada.

70. De conformidad con los artículos 33 de la LCE, 48 del RLCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró como válidos los argumentos y pruebas presentados por la solicitante para

seleccionar

a la República Federativa de Brasil como país sustituto con economía de mercado de la República Popular China.

#### **Precios internos en el país sustituto**

71. Para acreditar el valor normal, la solicitante presentó un estudio de mercado realizado por una empresa consultora especializada, en el que se incluyeron las referencias de precios en el mercado interno de la República Federativa de Brasil para cadenas de acero galvanizadas y pulidas de las medidas a que hace referencia el punto 58 de esta Resolución.

72. Deacero señaló que las referencias de precios presentadas en dicho estudio corresponden al principal fabricante de cadenas en la República Federativa de Brasil, que representa el 66 por ciento de la producción nacional. Para respaldar lo anterior, en el estudio al que se hace referencia se incluyó un análisis del mercado brasileño de cadenas en donde se indica el nombre de las empresas fabricantes, así como, su participación en la producción total en ese país.

73. En el estudio de mercado, la empresa consultora reporta los precios internos de las cadenas de acero galvanizadas y pulidas a nivel ex fábrica. Para ello, ajusta los precios de lista mediante la deducción del Impuesto a la Circulación de Mercancías (ICM) y el descuento por volumen que se otorga al cliente. No se ajustan por concepto del Impuesto a Productos Industriales (IPI) debido a que no lo incluyen.

74. La Secretaría considera como válida la información proporcionada para la determinación del valor normal del producto investigado, con fundamento en los artículos 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo Antidumping.

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

75. Con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría al comparar el valor normal con el precio de exportación y conforme a la metodología e información descritas en los puntos 53 al 74 de esta Resolución, determina que las importaciones de cadenas de acero de eslabones soldados, clasificadas en la fracción arancelaria 7315.82.02 de la TIGIE, se realizaron con un margen de discriminación de precios de \$0.80 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo que corresponde a 138.79 por ciento.

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

##### **Similitud del producto**

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

77. Las importadoras manifestaron que del total de sus importaciones originarias de la República Popular China, un porcentaje corresponde a diámetros de cadena que no fueron producidos en los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado de acuerdo con el punto 8 de la resolución de inicio, por lo que dicho volumen no debería considerarse dentro del análisis de daño a la industria nacional.

78. La solicitante argumentó que dada la naturaleza, usos y funciones del producto, los diámetros de las cadenas resultan irrelevantes en un amplio rango de medidas; que en el mercado nacional se ha dado un fenómeno de sustitución de medidas, debido a la poca especialización y apego a normas de usos y que habría que tomar en cuenta las medidas reportadas por los demás productores nacionales durante el periodo analizado.

79. Al respecto, la Secretaría observó que los diámetros de la producción nacional a los cuales se refieren las importadoras en su argumento, corresponden a diámetros que de manera enunciativa la solicitante manifestó en la solicitud de inicio apoyándose en catálogos de las empresas productoras nacionales.

De hecho, la Secretaría tuvo a la vista información de los productores nacionales referente a los diámetros fabricados en el periodo analizado, en donde se observan diámetros de producto nacional adicionales a los reportados por la solicitante.

80. Por otra parte, con base en la información proporcionada por la solicitante sobre las características específicas y uso del producto investigado, la Secretaría determina que los elementos disponibles en el expediente permiten sustentar la sustitución entre los diferentes diámetros en función de los precios y que un uso específico no está limitado por el diámetro, por lo que la ausencia de un determinado tamaño en la producción nacional no significa que el producto importado originario de la República Popular China se destine exclusivamente para sustituir dicha medida, o que no exista un producto nacional similar, con características muy parecidas.

81. De acuerdo con lo manifestado por el productor nacional la cadena de acero de eslabones soldados de fabricación nacional y la importada originaria de la República Popular China presentan características muy parecidas en cuanto a diámetros, acabado y presentación. En particular, en cuanto a los diversos diámetros en que se importan las cadenas de origen chino, la Secretaría considera que las medidas de fabricación nacional corresponden a la gama de las mercancías importadas, ya sea directamente o mediante la sustitución por diámetros mayores, o en su caso, los diámetros mayores en las importaciones son percibidas por los consumidores como comercialmente intercambiables por efectos de los precios a que concurren al mercado nacional.

82. En la etapa final de la investigación ninguna de las partes comparecientes manifestó argumentos o proporcionó pruebas que desvirtuaran lo establecido por la Secretaría, por lo que con base en la información proporcionada por la solicitante y la obtenida de los otros productores nacionales, así como del análisis establecido en los puntos 5 al 18 y 76 al 81 de esta Resolución sobre la descripción, tratamiento arancelario, proceso productivo, características físicas, especificaciones técnicas, usos e insumos de la cadena de acero de eslabones soldados de fabricación nacional y la importada originaria de la República Popular China, la Secretaría determina que ambos productos presentan semejanzas en los elementos analizados que les permiten cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, por lo que son mercancías similares conforme a lo dispuesto en los artículos 37 fracción II del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping.

### **Mercado internacional**

83. Deacero manifestó que no se dispone de información sobre la situación del mercado internacional de la cadena, debido a la dimensión comercial y aplicación específica de dicho producto. No obstante, señaló que a partir de la información recabada sobre el mercado internacional se puede considerar que existen tres grandes grupos de cadena, según su uso: cadenas industriales, cadenas de transporte y/o arrastre, y cadenas comerciales. En los países desarrollados, el nivel de consumo de las cadenas industriales y de transporte es mayor que en los países subdesarrollados, ya que en éstos la cadena comercial se utiliza en muchos casos para suplir los usos de transporte y los de arrastre.

84. Al respecto, manifestó que en los países desarrollados destacan fuertes productores de cadenas industriales y de transporte, entre los que se encuentran FKI Babcock Robery, LTD de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Columbus McKinnon y Campbell en los Estados Unidos de América, Pewag en la República de Austria, Peerless y Wortelboer en el Reino de los Países Bajos, y Catenificio Rigamonti en la República Italiana.

85. En los países subdesarrollados los principales fabricantes con enfoque de producción de cadena comercial destacan Industrial de Alambres y Deacero en los Estados Unidos Mexicanos, Siderúrgica San Rafael en la República Federativa de Brasil y por parte de los productores chinos destacan las empresas Rudong Chain Works JiangSu y Quinngdao Anchor Chain Factory.

86. La solicitante señaló que no existen datos disponibles sobre los flujos de producción, importaciones o exportaciones de cadena a nivel internacional; no obstante, señaló que si considera las cifras del alambazón, la principal materia prima, la República Popular China y los Estados Unidos de América serían los principales países fabricantes de cadena a escala mundial.

### **Mercado Nacional**

#### **A. Producción nacional**

87. En la solicitud de inicio Deacero señaló que la producción nacional total de cadenas de acero de eslabones soldados se integra de la siguiente forma: 48 por ciento para Industrial de Alambres, 30 por ciento para Deacero y 21 por ciento para Columbus McKinnon de México, S.A. de C.V., en lo sucesivo Columbus McKinnon de México (antes Endor). Como sustento de lo anterior, la solicitante proporcionó un escrito de la CANACERO en la que se hace constar la participación porcentual tanto del productor solicitante como de Industrial de Alambres, la cual adicionalmente manifestó su apoyo a la solicitud de Deacero.

88. Asimismo, la solicitante indicó que hasta enero de 2000, la empresa Aceros Nacionales fue fabricante del producto similar y que, a partir de esa fecha, se convirtió en comercializadora de Deacero, al adquirir ésta los activos, por lo que se convirtió en una compañía subsidiaria sobre la cual ejerce control accionario y operativo.

89. De acuerdo con la información proporcionada por la empresa solicitante, la Secretaría constató que en el periodo investigado, enero-julio de 2001, la rama de producción nacional de cadena de acero de eslabones soldados estuvo integrada por Deacero, Industrial de Alambres y Columbus McKinnon de México. Asimismo, la Secretaría dispuso de información adicional sobre la producción de Industrial de Alambres y Columbus McKinnon de México a partir de la cual la Secretaría determinó la participación en la producción nacional de cada uno de los productores nacionales. En la etapa final de la investigación ninguna de las partes comparecientes objetó lo establecido por la Secretaría sobre la representatividad de la empresa solicitante, por lo que se confirma la determinación preliminar.

90. De conformidad con lo establecido en los artículos 40 de la LCE, 62 del RLCE, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determina que la empresa Deacero reunió los requisitos de representatividad de la rama de producción nacional del producto similar, así como la legitimidad para acreditarse como solicitante de la investigación antidumping sobre las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China, al participar con más del 25 por ciento de la producción nacional total y tomando en cuenta que la solicitud fue apoyada por el 100 por ciento de la parte de la rama de producción nacional que se manifestó sobre la misma, representativa del 82 por ciento de la producción nacional total.

#### **B. Estacionalidad**

91. Deacero señaló que únicamente las ventas nacionales de cadena soldada destinadas al uso pesquero presentan estacionalidad, debido a que registran un repunte en las ventas a este sector en el periodo julio-septiembre.

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

92. La solicitante señaló que el producto importado originario de la República Popular China se ha desplazado en los Estados Unidos Mexicanos principalmente en dos formas:

- A. Con grandes distribuidores y mayoristas de producto, quienes al manejar grandes volúmenes a precios reducidos ven atractivo el producto importado, desplazando las ventas de producto nacional en forma directa.
- B. Con pequeños distribuidores y ferreteros minoristas, quienes adquieren producto chino de los grandes distribuidores, o bien, directamente de importadoras o distribuidores de dichas importadoras, desplazando igualmente a la producción nacional en estos niveles de comercialización.

93. La solicitante manifestó que tiene como política invariable comercializar sus productos a todos los niveles de clientela, sin exigir compra de todas sus líneas de producto como condición de venta ni ninguna otra condición que limite la capacidad de comprar. Existe una clasificación de clientes basada en las cantidades de compra, lo cual es una práctica generalizada de mercado aceptada en la industria. De acuerdo con la solicitante, la política de precios nunca se ha fijado restrictivamente ni se han establecido tratamientos diferenciales basados en factores que no sean las cantidades adquiridas por la clientela.

94. Por otra parte, la solicitante señaló que los exportadores del producto investigado han seleccionado mercados objetivos principalmente a nivel mayorista, buscando penetrar con precios deslealmente bajos los mercados que son importantes para la producción nacional, dejando de atender en forma directa segmentos importantes de clientela; es decir, restringen su actividad comercial mediante prácticas discriminatorias buscando ganar mercado a base de precios desleales en segmentos selectivos.

#### **D. Consumidores**

95. Deacero manifestó que las principales ramas o sectores industriales nacionales que utilizan cadena de acero de eslabones soldados son en orden de importancia los siguientes: sector pesquero, sector agropecuario, industria ligera y el consumo doméstico. Asimismo, la solicitante señaló que los clientes con los que comercializa la cadena son principalmente las ferreterías, distribuidores de acero, uniones agropecuarias y pesqueras.

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

96. La Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por el productor nacional y las partes comparecientes, con el fin de determinar la existencia de daño a la rama de producción nacional en el periodo investigado por causa de las importaciones de cadenas de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China en condiciones de discriminación de precios, conforme lo

dispuesto en los artículos 41 de la LCE, 59, 64 y 69 del RLCE, así como el artículo 3 del Acuerdo Antidumping.

97. Asimismo, a Secretaría se allegó de información sobre los indicadores económicos que durante el periodo analizado registraron los productores nacionales no solicitantes, Columbus McKinnon de México e Industrial de Alambres, por lo que el examen realizado se basó en información correspondiente al total de la rama de producción nacional.

#### **A. Importaciones objeto de discriminación de precios**

98. Conforme a lo establecido en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó si en el periodo enero-julio de 2001 el volumen de las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China aumentó en términos absolutos o en relación con el consumo interno y si concurren al mercado nacional para atender los mismos mercados o a los mismos consumidores actuales o potenciales de los productores nacionales, y si utilizaron los mismos canales de distribución.

99. La solicitante argumentó que desde finales de 1999 detectó la incursión de importaciones de cadenas de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China. El producto importado ha penetrado en grandes volúmenes y en diversas medidas de diámetro, en competencia directa con idénticas presentaciones comercializadas por la producción nacional. Deacero manifestó que desde el año señalado las importaciones de cadena soldada de procedencia china han ido en aumento, mientras que las del resto de los países en su conjunto han disminuido.

100. Asimismo, Deacero manifestó que las importaciones de cadenas de acero de eslabones soldados en condiciones de discriminación de precios las realizaron, entre otras, las empresas Telas Metálicas Industriales, S.A. de C.V., Marmex Mercantil, Palme Internacional, S.A. de C.V., Ferreimportadores, S.A. de C.V. y Oscar Cadena, S.A., quienes introdujeron al territorio nacional dicho producto procedente de las siguientes empresas productoras de la República Popular China: Qindao Pingdu Impo. and Exp., Jiangsu Metals and Minerals y Shandong Machinery Import and Export.

101. Deacero indicó que las principales medidas comercializadas en el mercado mexicano según el volumen importado de este producto de la República Popular China, son de 1/8, 3/16, 1/4, 5/16, 3/8 y 1/2 de pulgada (equivalentes a 3.17, 4.76, 6.35, 7.93, 9.52 y 12.70 milímetros, respectivamente) de diámetro, mismas que conforman el 91 por ciento de las importaciones realizadas durante el periodo investigado.

102. Las importadoras manifestaron haber importado la cadena de acero de eslabones soldados procedente de la República Popular China, en una proporción que no causa daño al mercado nacional, dada la mínima participación de éstas en el volumen total de importaciones. Al respecto, argumentaron que el volumen de sus importaciones representan una mínima cantidad comparándolas con el volumen total de importaciones o con el volumen originario de la República Popular China. De acuerdo con las importadoras el volumen de las importaciones totales de cadena ascendió a 2'053,502 kilogramos y el volumen de sus importaciones equivale a un porcentaje de las mismas no significativo, que no puede implicar daño o amenaza de daño al mercado nacional.

103. Asimismo, señalaron que aun y cuando se evalúe el total de las importaciones procedentes de la República Popular China que de acuerdo a sus datos fue de 1'091,717 kilogramos el porcentaje que representaron sus importaciones no fue considerable. Las importadoras manifestaron que los volúmenes de cadena importados de la República Popular China durante el periodo investigado fueron los siguientes: Oscar Cadena, 80,000 kilogramos, Marmex Mercantil, 120,000 kilogramos y Palme Internacional, 270,000 kilogramos.

104. Al respecto, Deacero manifestó que durante el periodo investigado dichas empresas importaron más del 50 por ciento del volumen de la producción nacional destinada al mercado interno; dichas importaciones lejos de ser mínimas representan una proporción considerable de producto que causó daño al mercado nacional, dados los precios a los que se efectuaron.

105. La Secretaría desestimó lo manifestado por las importadoras, en virtud de que, con fundamento en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, el análisis del comportamiento y participación de las importaciones en el mercado nacional se realiza con base en el total de las importaciones objeto de dumping y no por las realizadas por determinadas empresas. Además, la Secretaría observó que el volumen de las importaciones de dichas empresas no puede considerarse

menor, como dichas empresas señalan, ya que en el periodo enero-julio de 2001 representaron el 55 por ciento de las importaciones investigadas.

**106.** Las importadoras argumentaron que importaron cadena de medidas que no se fabrican en los Estados Unidos Mexicanos, por lo que no deben considerarse en esta investigación. De acuerdo con las importadoras las cadenas de 3/32, 5/32, 7/32, 5/8, 3/4 y 7/8 de pulgada (equivalentes a 2.38, 3.96, 5.55, 15.87, 19.05 y 22.22 milímetros, respectivamente), importadas de la República Popular China no se fabrican en territorio nacional, en ambas presentaciones, es decir, galvanizada y pulida.

**107.** Al respecto, la solicitante argumentó que dada la naturaleza, usos y funciones del producto hacen que los diámetros de las cadenas sean irrelevantes en un amplio rango de medidas, y que en el mercado se opere un fenómeno de sustitución, siendo el caso que medidas importadas y no fabricadas por la industria nacional estén tomando el lugar de las medidas típicas de la cadena fabricada en el país dentro del rango de indiferencia de diámetros, el cual es amplio, dada la poca especialización y apego a normas que requieren dichos usos y funciones, motivado por los bajos precios de la cadena importada de la República Popular China; asimismo, la solicitante manifestó que la cadena de medida 5/8 de pulgada (equivalente a 15.87 milímetros) es fabricada por Industrial de Alambres.

**108.** Deacero indicó que las importaciones son realizadas por empresas comercializadoras especializadas en el producto investigado, quienes a su vez se valen de empresas distribuidoras con las que están vinculadas comercialmente, atacando los mismos clientes y canales de distribución que sirve y emplea la producción nacional (grandes y medianos distribuidores, asociaciones agropecuarias, sociedades cooperativas, ferreterías, etc.). La solicitante señaló que las importaciones ingresaron a través de las aduanas de Manzanillo, Ciudad de México, Tijuana y Veracruz, en muchos casos utilizando el régimen de depósito fiscal, que permite el diferimiento de pago de aranceles hasta el momento en que el importador ha colocado la mercancía con clientes o distribuidores.

**109.** La solicitante manifestó que la penetración de las importaciones ha sido considerable por lo que ya ocupan un porcentaje importante del consumo nacional aparente y de la producción nacional orientada al mercado interno, observándose una concentración en las regiones centro y sur del país. Asimismo, la solicitante indicó que la producción nacional está atravesando por una etapa de consolidación y modernización en aras de incrementar su nivel productivo y que las importaciones investigadas han frenado dicho desarrollo.

**110.** La solicitante argumentó que de continuar el crecimiento de las importaciones, su participación en el consumo nacional aparente será cada vez mayor, dada la sensibilidad en los precios, el rápido desplazamiento de este tipo de producto en el mercado, y el crecimiento que han registrado los sectores productivos que utilizan en forma importante el citado producto. Asimismo, la solicitante señaló que la penetración de las importaciones se observa más intensamente a nivel de grandes distribuidores, asociaciones y cooperativas agropecuarias y pesqueras; quienes además de comprar a precios desleales, aprovechan los bajos precios para comercializar el producto en segmentos y canales integrados por pequeños distribuidores y ferreteros, compitiendo igualmente en forma desleal con la industria nacional.

**111.** Por otra parte, la solicitante manifestó que a través de la fracción arancelaria 7315.82.99 se han realizado importaciones del producto investigado, por lo que solicita se tome en cuenta dicha fracción arancelaria en la investigación y se incluya dentro de la lista de importadoras a la empresa que realizó las operaciones. Al respecto, la solicitante proporcionó documentos de dos operaciones de importación definitivas realizadas en octubre de 2001 y febrero de 2002, bajo la fracción arancelaria 7315.82.99 y señaló que el producto importado corresponde al producto investigado, con diámetros de 1/8, 3/16, 1/4, 5/16, 3/8 y 1/2 de pulgada (equivalentes a 3.17, 4.76, 6.35, 7.93, 9.52 y 12.70 milímetros, respectivamente); de pulgada y cuya clasificación arancelaria correcta corresponde a la fracción arancelaria 7315.82.02. Asimismo, la solicitante presentó los pedimentos y facturas de dichas importaciones como prueba de su argumentación.

**112.** Al respecto, Industrial de Alambres manifestó que independientemente de incluir o no la fracción 7315.82.99 en la investigación, el producto investigado es cadenas de acero de eslabones soldados independientemente de la fracción por la que ingrese, y por lo tanto las importaciones detectadas por la solicitante a través de la fracción señalada anteriormente debe considerarse para fines de la investigación.

**113.** A partir de la información proporcionada por la solicitante y de acuerdo con lo manifestado por Industrial de Alambres, la Secretaría observó que las operaciones señaladas por Deacero correspondieron al producto objeto de investigación; no obstante, dichas operaciones se realizaron fuera del periodo enero-julio de 2001 por lo que no se altera el volumen de las importaciones investigadas.

Asimismo, cabe señalar que la cuota compensatoria se aplica al producto y no a la fracción arancelaria por la cual ingresa o se clasifica el mismo, por lo que en caso de repetirse dicha situación compete a la autoridad aduanera determinar lo conducente.

114. Para determinar el volumen de las importaciones de cadenas de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China durante el periodo analizado, la Secretaría consideró el volumen reportado en el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México, en lo sucesivo SICM, así como los datos aportados por las importadoras. Cabe señalar que la Secretaría procedió a conciliar las cifras reportadas por ambas fuentes, en particular, la Secretaría tomó en cuenta las operaciones reportadas por Marmex Mercantil correspondientes a entradas a depósito fiscal, las cuales no estaban consideradas en la base de datos obtenida del SICM.

115. Con base en lo anterior, la Secretaría observó que las importaciones totales de cadena de acero de eslabones soldados registraron una tendencia creciente en el periodo analizado de 1999 a 2001; en particular en enero-julio de 2001 en relación con el periodo comparable de 2000 aumentaron 48 por ciento y en enero-julio de 2000 se incrementaron 17 por ciento con respecto a enero-julio de 1999.

116. En relación con las importaciones originarias de la República Popular China, la Secretaría observó que en enero-julio de 2000 se incrementaron 75 por ciento en relación con enero-julio de 1999. En el periodo investigado, enero-julio de 2001, dichas importaciones aumentaron 111 por ciento con respecto al periodo comparable anterior. Asimismo, la Secretaría observó que las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de países distintos a la República Popular China disminuyeron 5 por ciento en enero-julio de 2000 en relación con enero-julio de 1999 y en el periodo enero-julio de 2001 incrementaron 4 por ciento con respecto al mismo periodo de 2000.

117. Con el fin de evaluar si en el periodo investigado hubo un crecimiento de las importaciones originarias de la República Popular China en relación con el consumo interno, la Secretaría estimó el tamaño del mercado mexicano de cadena de acero de eslabones soldados a través del consumo nacional aparente, definido como la suma de la producción nacional más las importaciones totales menos las exportaciones totales. Las importaciones totales se obtuvieron de las cifras registradas en el listado de pedimentos del SICM complementada con la información presentada por las importadoras. En relación con la producción nacional y las exportaciones, la Secretaría se basó en la información obtenida de los productores nacionales.

118. Con base en lo anterior, la Secretaría observó que en el periodo investigado las importaciones originarias de la República Popular China incrementaron su participación en el mercado mexicano de cadena de acero de eslabones soldados en 17 puntos porcentuales con respecto al periodo comparable anterior, al pasar de 15 a 32 por ciento, mientras que en enero-julio de 2000 en relación con enero-julio de 1999 el incremento en la participación de mercado fue de 7 puntos porcentuales.

119. A partir del análisis descrito en los puntos 96 al 118 de esta Resolución, la Secretaría determina que en el periodo investigado en relación con los periodos comparables anteriores se observó un crecimiento de las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China, en términos absolutos y en relación con el consumo interno; asimismo, dichas importaciones concurren para atender los mismos mercados y consumidores actuales o potenciales de la industria nacional, a través de los mismos canales de distribución.

## **B. Efectos sobre los precios**

120. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 41 de la LCE; 64 del RLCE, 3.2 y 3.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó el comportamiento y la tendencia de los precios de las importaciones originarias de la República Popular China; si disminuyeron con respecto a los que se habían observado en periodos comparables anteriores; si fue inferior al resto de las importaciones; si existe una relación significativa entre la disminución de los precios de las importaciones y el crecimiento de los volúmenes importados; si concurren al mercado mexicano a un precio considerablemente inferior al del producto nacional similar, o bien si su efecto fue deprimir los precios internos de otro modo o impedir el aumento que en otro caso se hubiera producido, y si su nivel de precios fue el factor determinante para explicar su comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional.

121. Deacero señaló que las importaciones de cadenas de acero originarias de la República Popular China comercializadas en los canales y mercados que atiende la industria nacional han provocado pérdidas importantes de ventas, así como la necesidad de reducir precios en los segmentos de grandes distribuidores, asociaciones y cooperativas agropecuarias y pesqueras, y otros distribuidores y comercializadores minoristas, a fin de conservar la preferencia de dichos clientes y permitir a la industria nacional justificar sus inversiones en la producción de este producto. Asimismo, la solicitante señaló que Aceros Nacionales estaba dedicada a la comercialización de la cadena producida por Deacero, ya empezó a resentir los efectos dañinos de las importaciones en el segmento de mercado de clientes más pequeños que atiende, en el cual compite frontalmente con grandes distribuidores.

122. Asimismo, la solicitante señaló que el precio de las importaciones chinas ha disminuido en contraste con el precio de las importaciones provenientes de otros países. Al respecto, indicó que es importante hacer notar el gran diferencial de precios entre los dos grupos, siendo el precio del producto de origen chino considerablemente más bajo que el del resto de los países exportadores de cadena, lo que demuestra según la solicitante, que no son las importaciones provenientes de otros países la causa del daño registrado por la industria nacional.

123. La solicitante manifestó que los precios a los que se ofertan las importaciones de origen chino han venido mostrando una declinación sostenida desde principios de 2001, obligando a la producción nacional a reducir sus precios. Asimismo, la solicitante argumentó que la tendencia de los precios del producto nacional motivada por las importaciones investigadas es hacia la baja, es decir, a continuar la reducción de sus precios para evitar una mayor pérdida de volúmenes de venta y así continuar participando en el mercado mexicano.

124. La solicitante señaló que en el periodo investigado se registró una reducción del precio promedio nacional en relación con el correspondiente al 2000 y que al comparar los precios promedio a los cuales las importadoras comercializan el producto de origen chino con los precios de la producción nacional se observa un porcentaje importante de subvaloración de precios, sin considerar posibles descuentos y ajustes acostumbrados en el mercado.

125. Por su parte, las importadoras argumentaron que no existen precios competitivos para la comercialización de la cadena en el territorio nacional, lo que implica una desventaja entre las pequeñas y medianas empresas no productoras. De ahí que para permanecer en el mercado la única posibilidad fue importarla de mercados más accesibles. De acuerdo con las importadoras en cumplimiento a su objeto social, han importado a territorio nacional bajo la fracción arancelaria 7315.82.02 cadena de acero de eslabones soldados, a fin de lograr una comercialización a precios competitivos.

126. Con base en las cifras de valor y volumen de las importaciones originarias de la República Popular China obtenidas conforme a lo descrito en el punto 114 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios promedio ponderados de las importaciones investigadas en el punto de entrada del puerto o frontera correspondientes al periodo investigado, enero-julio de 2001, y a los dos periodos previos comparables con inclusión de aranceles y derechos de trámite aduanero.

127. Al respecto, la Secretaría observó que en el periodo investigado en relación con el comparable anterior, el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas originarias de la República Popular China registró una disminución de 19 por ciento. En el periodo enero-julio de 2000 en relación con el periodo enero-julio de 1999 el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas registró una reducción de 9 por ciento.

128. En contraste, la Secretaría observó que en el periodo investigado en relación con el lapso comparable de 2000 el precio promedio ponderado de las importaciones originarias de países distintos a la República Popular China, con inclusión de aranceles y derechos de trámite aduanero, disminuyó 1 por ciento. En el periodo enero-julio de 2000 en relación con el periodo enero-julio de 1999 el precio promedio ponderado de las importaciones originarias de países distintos al investigado registró un incremento de 11 por ciento.

129. Asimismo, la Secretaría observó que en el periodo investigado el precio promedio de las importaciones originarias de la República Popular China se ubicó 61 por ciento por debajo del precio promedio que en conjunto observaron las importaciones originarias de países distintos al investigado y, en el periodo enero-julio de 2000, el precio promedio de las importaciones de origen chino se ubicó 52 por ciento por debajo del precio promedio del resto de las importaciones. En particular, en relación con el precio promedio de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América las cuales representaron el 32 por ciento de las importaciones totales en el periodo investigado, la Secretaría observó que el precio promedio de las importaciones de origen chino se ubicó 59 por ciento por debajo.

130. Con el fin de obtener los precios promedio de las ventas al mercado interno de la industria nacional, la Secretaría se allegó de información sobre las ventas al mercado interno de la empresa

productora nacional Industrial de Alambres. Con respecto a las ventas al mercado interno de Deacero y Aceros Nacionales a fin de evitar distorsiones derivadas de la vinculación existente entre dichas empresas, la Secretaría consideró para el periodo investigado únicamente las ventas a clientes no filiales de Deacero. Cabe señalar que la Secretaría dispuso del 100 por ciento del volumen total de las ventas al mercado interno de la industria nacional y a partir de dicha información la Secretaría procedió a su agregación para obtener volúmenes y precios de venta al mercado interno.

131. Con base en lo anterior, la Secretaría observó que en el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior, el precio promedio ponderado de venta al mercado interno disminuyó 9 por ciento, mientras que en el periodo enero-julio de 2000 el precio promedio ponderado registró un incremento de 1 por ciento en relación con el periodo comparable de 1999. Además, la Secretaría observó que en el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior, los precios promedio de venta al mercado interno de la solicitante y de Industrial de Alambres disminuyeron 7 y 16 por ciento, respectivamente.

132. Como resultado de la comparación de precios, la Secretaría observó que el precio promedio de las importaciones de cadenas de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China se ubicó en los tres periodos analizados por debajo del precio promedio de la industria nacional: 21 por ciento en enero-julio de 1999, 29 por ciento en enero-julio de 2000 y 36 por ciento en enero-julio de 2001. El paralelismo en los movimientos descendentes de ambos precios y los niveles de subvaloración observados permiten determinar que el precio de las importaciones originarias de la República Popular China fue un factor relevante en la determinación de los precios internos. Al respecto, la Secretaría advirtió que los bajos precios a que concurren al mercado nacional las importaciones investigadas se explican por la magnitud del margen de dumping de 138.79 por ciento determinado en esta etapa de la investigación, ya que de haberse realizado en condiciones leales de comercio, dichos precios se habrían ubicado 24 por ciento por arriba de los precios nacionales.

133. Con base en el análisis descrito en los puntos 120 a 132 de esta Resolución, la Secretaría determina que dada la tendencia decreciente de los precios de las importaciones originarias de la República Popular China y los márgenes de subvaloración con que se ubicaron en relación con los precios de importaciones de otros orígenes y de los precios promedio de venta nacionales, así como la disminución observada en estos últimos precios, permiten concluir que el nivel de precios de las importaciones investigadas fue un factor determinante para explicar el incremento en el volumen de dichas importaciones tanto en términos absolutos como relativos.

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

134. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China en condiciones de discriminación de precios sobre los indicadores económicos y financieros relevantes que influyeron en la situación de la industria nacional en el periodo investigado.

135. La solicitante argumentó que las importaciones originarias de la República Popular China han afectado todos los niveles de la clientela de la producción nacional, provocando reducciones de precio y volumen, así como una pérdida en participación de mercado importante; dejando además como secuela una capacidad productiva ociosa, así como inversiones para modernizar y desarrollar la capacidad productiva prácticamente sin aprovecharse, afectando así su situación financiera y operativa. En consecuencia, la práctica desleal efectuada por exportadores e importadores del producto investigado causó daño a la industria nacional en términos de precios, ventas, producción y utilización de capacidad.

136. La solicitante manifestó que el daño a la industria debe analizarse en el contexto de un producto que acusa gran sensibilidad a cambios en los precios, que se comercializa en un mercado sin posibilidad de sustitución efectiva de productos; este mercado que desde finales de 1999 ha estado recibiendo volúmenes considerables de producto deslealmente comercializado por parte de un país exportador cuya capacidad productiva rebasa considerablemente la de la producción nacional, y el cual fija sus precios sin atender a consideraciones de mercado o costo, dada su condición de economía centralmente planificada.

137. La solicitante manifestó que el mercado que tradicionalmente atiende Industrial de Alambres es el sur del país. Este fabricante dedica su esfuerzo productivo y comercial para atender principalmente el mercado de exportación, y en el mercado nacional se ha visto afectado por las importaciones debido a que éstas han penetrado en forma importante en su zona de influencia.

138. Por su parte, Industrial de Alambres indicó que desde 1999 ha sido notoria la caída de la demanda por el producto nacional provocada por las importaciones chinas, que se ha visto reflejada en la pérdida de sus clientes. La disminución de sus ventas provocó la caída en sus utilidades de operación. A pesar de que ha logrado penetrar en los mercados externos, su producción ha bajado considerablemente, teniendo como consecuencia un aumento en los gastos y costos, así como niveles de capacidad ociosa

inaceptable conforme a los estándares de la industria, teniendo detenidas y en desuso más de la mitad de la maquinaria de cadena, afectando a su red de distribución. Durante 1999 y 2000 realizó importantes inversiones en equipo de producción, la cual no ha logrado recuperar; teniendo actualmente por este motivo detenido un proyecto inversión.

**139.** Por su parte, la solicitante señaló que Aceros Nacionales ha sido afectada en sus ventas por las importaciones en condiciones desleales, ya que atiende principalmente clientes de menor volumen y compite frontalmente con los grandes distribuidores de producto, por lo que el efecto de volumen y precio registrado en Deacero no se dio en su caso de forma inmediata, sino que guarda un cierto desfase.

**140.** Las importadoras manifestaron que Industrial de Alambres se preocupa por abastecer principalmente el mercado exterior, dejando a Deacero libre de competencia para ofrecer la mercancía sujeta a investigación a precios no accesibles para los comercializadores en territorio nacional, buscando desplazarlos para acaparar el mercado al ser fabricante y distribuidor. Por lo anterior se vieron obligados a buscar un mercado externo que cumpliera con sus expectativas de precio y calidad, a efecto de lograr la distribución de la cadena en territorio nacional.

**141.** Asimismo, la solicitante argumentó que en el caso de Industrial de Alambres, ésta ha venido reduciendo su participación en el mercado nacional y buscando otro mercado donde colocar su producción, entre otros factores, debido a la competencia desleal de precios que sufre por las importaciones chinas, y en el caso de la solicitante, atiende tanto el mercado nacional como el de exportación, sin embargo de persistir las importaciones desleales se verá obligada a orientar su producción y esfuerzo de ventas al mercado externo, toda vez que no le es posible surtir al mercado nacional a los precios a los que concurren las importaciones de origen chino.

**142.** Con base en cotizaciones de venta del producto investigado hechas por Deacero a uno de las importadoras denunciados durante el 2001, las importadoras manifestaron que los precios de venta del producto sujeto a investigación no son competitivos, sostenibles, ni justificables en cuanto al margen de ganancia, ya que la solicitante al no tener competencia en el mercado nacional, ofrece el producto con un margen de ganancia desproporcionado.

**143.** Las importadoras presentaron como prueba las cotizaciones de abril y diciembre de 2001 en donde se indican los precios de venta de la cadena de 3/8 de pulgada (equivalente a 9.52 milímetros) pulida o galvanizada en kilogramo y en cubeta de 50 kilogramos. De acuerdo con las importadoras, en un periodo de 8 meses la solicitante redujo sus precios en un porcentaje significativo, lo que pone de manifiesto el margen de utilidad que la misma obtiene.

**144.** Con base en dichas cotizaciones, las importadoras argumentaron un notorio margen de utilidad de la solicitante tomando en cuenta el precio del producto semiflecha de 3/8 de pulgada (equivalente a 9.52 milímetros -alambón-) y los precios de la cadena de acero de eslabones soldados considerando que el alambón sin ningún proceso es materia prima para la producción de cadena.

**145.** Con respecto a lo manifestado por las importadoras de que en un periodo de ocho meses redujo sus precios en un porcentaje significativo, Deacero manifestó que sus precios han ido a la baja a causa de la competencia desleal de las importaciones chinas. Por otra parte, Deacero argumentó que ha habido deterioro en su margen de utilidad, el cual no es tan abultado como temeraria y especulativamente lo afirman las importadoras; margen que desde luego va a ser muy inferior al que las importadoras obtienen al comercializar el producto deslealmente importado a precios ostensiblemente bajos, los cuales les han permitido penetrar en todos los canales de comercialización con la misma efectividad con la que lo haría un fabricante.

**146.** La Secretaría observó que una de las cotizaciones presentadas por las importadoras para la comparación de precios corresponde a diciembre de 2001 fuera del periodo investigado, por lo que no forma parte del análisis de la Secretaría. Con respecto a lo "abultado" del margen de utilidad de la solicitante calculado a partir de la diferencia entre el precio de la materia prima y el producto terminado, la Secretaría observó que el indicador proporcionado por las importadoras no toma en cuenta diversos elementos que intervienen en la operación de la línea del producto y su rentabilidad, y que los productores a diferencia de los comercializadores deben considerar para el cumplimiento de sus obligaciones financieras y darle viabilidad a la producción. Adicionalmente, conforme a lo señalado en los puntos 185 y 186 de esta Resolución, en el periodo investigado como consecuencia de la competencia desleal de las importaciones de origen chino los precios internos y volúmenes disminuyeron, lo que impactó negativamente los ingresos por ventas y las utilidades operativas de los productores nacionales.

**147.** Por otra parte, las importadoras argumentaron que el volumen de sus importaciones obedecen principalmente a que en el mercado nacional ha existido un desequilibrio en los precios de la cadena

motivando un desabasto del producto, debido a que hasta hace 3 años el producto investigado no era producido o fabricado en los Estados Unidos Mexicanos.

**148.** La solicitante manifestó que Aceros Nacionales, en el mes de octubre de 1975, registró una producción récord del producto investigado, lo que muestra no sólo la antigüedad de la fabricación nacional de dicho producto, sino también la existencia de capacidad productiva para abastecer el mercado nacional.

**149.** Asimismo, la solicitante argumentó que desde 1999 ha realizado importantes inversiones en capacidad productiva y que las importaciones de origen chino le han impedido recuperar dichas inversiones y han causado un alto índice de capacidad ociosa de la planta productiva. En tal virtud, el análisis que se realice debe tomar en cuenta a la producción nacional destinada al mercado interno como parte fundamental y el índice de subutilización de la capacidad instalada.

**150.** Las importadoras manifestaron que de acuerdo con los datos y estadísticas con que cuentan, no existía abasto para la venta y distribución de la cadena de acero de eslabones soldados. Asimismo, señalaron que Deacero debió haber efectuado importaciones del producto investigado, debido a que la fabricante de cadena era Aceros Nacionales y ésta fue adquirida por la solicitante en el año de 1999.

**151.** Con respecto al argumento de la inexistencia de producto investigado para su venta y distribución, Deacero manifestó que Oscar Cadena y Palme Internacional, en 1998 y 1999 adquirieron el producto investigado de Aceros Nacionales, el primero de ellos adquirió en los meses de mayo, noviembre y diciembre de 1998 y marzo de 1999, y el segundo en el mes de febrero de 1999. Además, con respecto al argumento de que ha efectuado importaciones de cadena, Deacero señaló que las supuestas importaciones son en realidad retornos de mercancía exportada, toda vez que el origen de la mercancía en cuestión son los Estados Unidos Mexicanos.

**152.** Al respecto, Marmex Mercantil manifestó que durante el periodo investigado no solicitó producto a la empresa coadyuvante. Por otra parte, Palme Internacional y Oscar Cadena, manifestaron haber solicitado producto a Industrial de Alambres, aunque no consta documento alguno e inclusive el momento específico en que se solicitó.

**153.** Durante la etapa final de investigación, la solicitante argumentó que las importadoras no demostraron que la industria nacional estuviese operando en condiciones de desabasto, e incluso fallaron en acreditar su disposición de adquirir producto nacional.

**154.** Con el fin de evaluar el argumento respecto a las importaciones de cadenas de acero realizadas por la solicitante, la Secretaría requirió a la solicitante los pedimentos y facturas que amparan las importaciones realizadas. Con base en la información proporcionada por la solicitante la Secretaría observó que las importaciones reportadas se encuentran fuera del periodo analizado, una de éstas fue hecha al amparo del programa PITEX con país de origen distinto al nacional, las otras operaciones se refieren a importaciones definitivas que presentan como país de origen los Estados Unidos Mexicanos y corresponden a retornos de mercancías realizados por la solicitante.

**155.** En cuanto al argumento sobre el desabasto del producto en el mercado nacional, las importadoras no proporcionaron los elementos para sustentar su dicho, mientras que la Secretaría cuenta con información sobre los indicadores de la industria nacional desde 1999 proporcionada por los propios productores nacionales que acreditan niveles suficientes de producción, ventas, capacidad instalada e inventarios para abastecer el mercado interno durante el periodo analizado, esto es de 1999 a 2001, por lo que desestimó lo manifestado por las importadoras.

**156.** Las importadoras manifestaron que en esta investigación, como en otras que se han llevado a cabo en la industria del acero, la estrategia de la solicitante es cerrar las fronteras al contar con un arancel muy alto del 35 por ciento tope para las naciones más favorecidas y posteriormente lograr una cuota compensatoria que obligue a los distribuidores nacionales a comprarles la cadena de acero, y que sólo se comercialice su cadena de acero o que sea ella la única fabricante y comercializadora de la cadena en territorio nacional.

**157.** De acuerdo con las importadoras, Deacero al no proveer la cadena de acero de eslabones soldados en condiciones de libre competencia, provocó que las importadoras y otras empresas buscaran otras alternativas de abastecimiento, además de que actualmente está bloqueando las importaciones al territorio nacional, orillando a los actuales comercializadores a quedar fuera del mercado para así poder acapararlo, formando un grupo oligopólico. Por lo que es clara la intención discriminatoria al aprovecharse de prácticas desleales de comercio, para eliminar y reducir cada vez más la intervención de las medianas y pequeñas industrias en este ramo. Cabe hacer notar que estas pequeñas y medianas industrias son las que generan en proporción más empleos directos e indirectos que aquellas empresas de un tamaño similar a las de la solicitante. Asimismo, manifestaron no haber causado daño a la industria nacional sino simplemente han procurado mantenerse dentro de este mercado.

**158.** Al respecto, la solicitante argumentó que el mercado nacional es atendido por Deacero y por Industrial de Alambres, las cuales cuentan con capacidad ociosa que permite descartar toda posibilidad

de desabasto, además de las importaciones, de tal suerte que no es posible hablar de un ambiente de falta de competencia y libre concurrencia.

**159.** Asimismo, la solicitante manifestó que el mercado nacional es de naturaleza abierta y al mismo concurren tanto producto nacional como importado, por lo que la solicitante aclaró que su interés en la presente investigación es prevenir y remediar una práctica desleal.

**160.** Adicionalmente, la solicitante indicó que como en todo mercado libre y concurrido es el oferente marginal el que determina los niveles de precio en general, lo cual es precisamente el fenómeno que ocurre en este caso, pues los reducidos precios de las importaciones chinas están modificando la estructura de precios del mercado, como atinadamente lo afirman las importadoras al establecer las bajas de precios que la solicitante ha tenido que realizar para conservar su clientela, y afirmar que la causa principal de su búsqueda de proveedores extranjeros es precisamente la variable precio.

**161.** Por otra parte, las importadoras manifestaron que la solicitante e Industrial de Alambres, han exportado cadena de acero de eslabones soldados a precios inferiores a los que comercializan en territorio nacional, incurriendo en una notoria diferencia entre los precios de la mercancía en territorio nacional, y el precio de venta de exportación. Por lo que existe una clara preferencia de proveer al extranjero la mercancía en cuestión, y no así a las propias empresas nacionales a precios competitivos, ya que no debería existir una variante en el precio.

**162.** Las importadoras solicitaron a la Secretaría que requiriera a Deacero e Industrial de Alambres pruebas del volumen de sus exportaciones, precios de venta de exportación y el precio de venta nacional antes, durante y después del periodo investigado, así como las condiciones de venta, plazos otorgados y cantidades facturadas.

**163.** Al respecto, Deacero argumentó que la solicitante, y seguramente la coadyuvante Industrial de Alambres ya han proporcionado información sobre este tema, al ser parte de lo requerido en el formulario oficial correspondiente, por lo que la solicitante sostiene que dicho requerimiento debe desecharse.

**164.** Asimismo, la solicitante manifestó que exporta sus productos ajustándose a las condiciones de competencia prevalecientes en los mercados a los que concurre y agregó que no es objeto directo de la presente investigación la actividad exportadora de la industria nacional y los precios a los que se realizan.

**165.** Con base en la información proporcionada por Deacero e Industrial de Alambres, la Secretaría observó que durante el periodo investigado las exportaciones de Deacero disminuyeron 30 por ciento, mientras que las exportaciones de Industrial de Alambres incrementaron 8 por ciento. La Secretaría advirtió que para Deacero e Industrial de Alambres no existe un incentivo real de vender a precios más bajos del precio en el mercado nacional y que fue en todo caso la caída en ventas internas de 14 y 23 por ciento y el volumen de capacidad instalada ociosa de 32 y 50 por ciento, respectivamente, durante el periodo investigado, lo que motivó a dichas empresas a exportar.

**166.** De acuerdo con las importadoras, la solicitante se encuentra en una franca estrategia para dejar fuera del mercado nacional a los actuales comercializadores de la cadena y obligarlos a adquirir su producto. La solicitante no solamente se ha ocupado de abrir nuevas plantas queriendo consolidar el mercado de cadena, sino que ha adquirido diversas empresas productoras, para así convertirse además de proveedores en competidores del mercado.

**167.** La solicitante argumentó que incrementó su capacidad productiva mediante la adquisición de plantas productoras, como es el caso de Aceros Nacionales y al mismo tiempo ha realizado inversiones adicionales en capacidad productiva para servir el mercado nacional, e incrementar su actividad como competidor en dicho mercado; siendo correcto afirmar que pretende convertirse además de proveedor de producto, en agente eficaz de distribución del mismo a través de su red de distribuidores independientes, que al igual que las empresas a las que se refieren las importadoras, también generan empleos directos e indirectos importantes, y que de continuar la práctica desleal, dicha red se verá dañada, con la consiguiente afectación económica y de participación de mercado.

**168.** Asimismo, la solicitante argumentó que la adquisición en cuestión evitó la salida de activos de producción del mercado relevante, lo cual hubiera impactado negativamente en la oferta del producto, siendo el caso que la solicitante reestructuró la capacidad productiva conjunta de la misma y de Aceros Nacionales e hizo inversiones en modernización, sin dismantelar ni desaprovechar la capacidad de venta de Aceros Nacionales, la cual continúa en operación y atendiendo a clientes que son puntuales y observantes de sus obligaciones mercantiles, pudiendo existir el caso de algunos clientes a quienes se haya dejado de proveer por razones de su desempeño crediticio y comercial. Por otra parte, la solicitante manifestó que la Comisión Federal de Competencia fue notificada sobre dicha adquisición, y la aprobó al no encontrar en la misma efectos anticompetitivos o perjuicio al proceso de competencia y libre concurrencia.

**169.** La solicitante señaló que a pesar de que la demanda registró un aumento en el periodo investigado este aumento no es significativo en el marco de un mercado en crecimiento y una baja utilización de capacidad. Es claro que esta baja utilización de capacidad implica una afectación importante para la producción nacional, sobre todo si se considera que durante el periodo analizado la industria nacional realizó importantes inversiones en modernización y adecuación de capacidad productiva, especialmente con la adquisición de maquinaria y equipo y la reubicación de maquinaria existente para operar a mayores niveles de eficiencia.

**170.** Adicionalmente, las importadoras argumentaron que en la investigación no se ha señalado el consumo nacional que representan las ventas de la cadena de la solicitante, ya que sería significativo el reconocer qué volumen representan en el mercado nacional para descifrar si en realidad ha existido una afectación directa para la solicitante. Asimismo, señalaron la probabilidad de que a raíz de la publicación en el DOF del inicio de la investigación, la solicitante haya comenzado a incrementar los precios de la cadena, ya que así ha sucedido con otros productos que han sido objeto de investigación por parte de la Secretaría, lo que se traduciría en una práctica oligopólica por parte de la solicitante para acaparar el mercado nacional.

**171.** Con base en la información proporcionada por Deacero, Aceros Nacionales, Industrial de Alambres y Columbus McKinnon de México, la Secretaría procedió a agregar los indicadores económicos proporcionados por las empresas productoras nacionales con el fin de determinar el comportamiento de la producción nacional, exportaciones, empleo, inventario y capacidad instalada. Las ventas totales de la industria nacional fueron obtenidas de agregar las exportaciones de los productores nacionales al volumen de sus ventas al mercado interno, tomando en cuenta para este último la metodología descrita en el punto 130 de esta Resolución.

**172.** Con base en la información aportada por los productores nacionales, las importadoras y la obtenida del listado de pedimentos del SICM, la Secretaría observó que el mercado mexicano de cadena de acero de eslabones soldados, medido a través del consumo nacional aparente, conforme lo establecido en el punto 117 de esta Resolución disminuyó 1 por ciento en el periodo enero-julio de 2001 en relación con el periodo comparable anterior, y en el periodo enero-julio de 2000 con respecto al periodo comparable de 1999 disminuyó 12 por ciento.

**173.** La Secretaría observó que en términos absolutos la producción nacional registró una caída de 1 por ciento en el periodo enero-julio de 2001 en relación con el periodo comparable anterior, mientras que en el periodo enero-julio de 2000 en relación con el periodo enero-julio de 1999 disminuyó 2 por ciento. Asimismo, la Secretaría observó que en términos absolutos la producción nacional orientada al mercado interno registró una disminución de 10 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior y en el periodo enero-julio de 2000 en relación con el periodo comparable de 1999 disminuyó 8 por ciento. La producción nacional orientada al mercado interno disminuyó su participación en el mercado nacional en 4 puntos porcentuales en el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior e incrementó 2 puntos porcentuales con respecto a la participación registrada en el periodo enero-julio de 1999.

**174.** En relación con las ventas totales de la industria nacional, la Secretaría observó que en el periodo enero-julio de 2000 en relación con el periodo comparable de 1999 se incrementaron 16 por ciento y en el periodo investigado disminuyeron 8 por ciento respecto del nivel observado en el periodo comparable anterior.

**175.** En efecto en el periodo investigado las ventas al mercado interno disminuyeron 36 por ciento, luego de un incremento de 3 por ciento registrado en el periodo enero-julio de 2000 en relación con el observado en el periodo similar de 1999. Por su parte, las exportaciones de la industria nacional aumentaron 39 por ciento en el periodo enero-julio de 2000 en comparación con el mismo lapso de 1999, y en el periodo investigado crecieron 20 por ciento respecto al periodo comparable anterior.

**176.** En cuanto a la capacidad instalada nacional para la fabricación de cadena de acero de eslabones soldados, la Secretaría observó que en el periodo investigado respecto al periodo comparable anterior aumentó 6 por ciento, mientras que en el periodo enero-julio de 2000 respecto al periodo comparable de 1999 registró un incremento de 21 por ciento. Debido al comportamiento de la producción nacional, la

utilización de la capacidad instalada observó niveles decrecientes de 63, 51 y 48 por ciento para los periodos enero-julio de 1999, 2000 y 2001, respectivamente.

**177.** Asimismo, la Secretaría advirtió en el periodo investigado una disminución de 5 por ciento del nivel de empleo promedio de la industria nacional en relación con el observado en enero-julio de 2000, mientras que en este último periodo la disminución en el empleo fue de 19 por ciento. En cuanto al comportamiento de la productividad de la rama de producción nacional, la Secretaría observó que dicho indicador calculado con base en el volumen de producción nacional y el empleo promedio nacional, se incrementó de enero-julio de 1999 al periodo enero-julio de 2000 en 22 por ciento, y en el periodo investigado respecto al comparable anterior aumentó 4 por ciento, además la información a la cual tuvo acceso la Secretaría indica que la mayor producción la destinó al mercado interno.

**178.** La solicitante argumentó que en su caso el cálculo de productividad, no refleja la realidad, debido a que la simple correlación entre producción y empleo, no muestra el impacto que han tenido las importaciones desleales sobre la calidad de la actividad fabril del personal, dado que si bien se han conservado empleos ligados a la producción de cadena, sus ocupantes ya no se dedican a la producción de este producto sino a labores de mantenimiento y limpieza, con evidente subutilización de su capacidad laboral y de la inversión en entrenamiento y capacitación.

**179.** Para el análisis del comportamiento de los indicadores financieros, la Secretaría realizó un examen de la situación financiera de las empresas que integran a la producción nacional de cadena de acero soldada para los años 1999 a 2001, así como los resultados de operación del producto similar de fabricación nacional para el periodo investigado, enero-julio de 2001, y sus dos previos comparables.

**180.** Con propósitos de comparabilidad la Secretaría actualizó la información financiera mediante el método de cambios en el nivel general de precios de acuerdo con lo que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

**181.** La Secretaría calculó la participación del producto similar al investigado de producción nacional, en los ingresos por ventas totales de las empresas que conforman la rama de producción nacional, con la finalidad de determinar la influencia de dicho producto en los resultados de operación y la posición financiera de industrial productora nacional.

**182.** En ese sentido, se observó que los ingresos por ventas internas de cadena de acero participaron en los años 1999 y 2000 con un promedio de 1.2 por ciento de los ingresos totales de la industria (Deacero, Aceros Nacionales e Industrial de Alambres), por lo que determinó preliminarmente que la influencia

del producto similar en los resultados de operación y la condición financiera no es significativa. En virtud de lo anterior, la Secretaría centró su análisis en el comportamiento de los resultados operativos del producto similar. Para tal efecto, se obtuvo a nivel de la industria un estado de costos, ventas y utilidades del producto similar correspondiente a las ventas internas, el cual, está compuesto por la agregación del estado de costos, ventas y utilidades consolidado de las ventas internas de Deacero- Aceros Nacionales,

y el correspondiente de Industrial de Alambres para el periodo investigado y sus dos previos comparables.

**183.** Cabe señalar que la Secretaría obtuvo el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar de las ventas internas de Industrial de Alambres, al restar del estado de costos, ventas y utilidades de ventas totales, cada uno de los rubros correspondientes al de ventas externas, este último recibido mediante respuesta a requerimiento formulado por la Secretaría.

**184.** Asimismo, los resultados operativos de las ventas internas del producto similar fabricado por las empresas productoras nacionales Deacero y su subsidiaria Aceros Nacionales e Industrial de Alambres para el periodo investigado y sus dos periodos previos comparables corresponden al 100 por ciento de las ventas al mercado interno de la industria nacional, ya que el productor no solicitante Columbus McKinnon de México destinó la totalidad de su producción al mercado de exportación.

**185.** Al respecto, la Secretaría observó que el periodo enero-julio de 2000 las utilidades de operación de las ventas internas de la cadena de acero soldada fabricada nacionalmente, registraron una disminución

de 30 por ciento en relación con el mismo periodo anterior comparable, ya que los ingresos por ventas internas mostraron una contracción de 16 por ciento, el volumen de ventas internas cayó 11 por ciento y el precio de las ventas internas cayó 6 por ciento en términos reales, lo que condujo al margen operativo a decrecer en 8 puntos porcentuales quedando en 39 por ciento.

**186.** Asimismo, en el periodo investigado las utilidades de operación generadas por las ventas internas de cadenas de acero soldadas sufrieron una contracción de 59 por ciento y el margen de operación de 16 puntos porcentuales para quedar en 23 por ciento. Ello se atribuye en primer término, a que los ingresos generados por las ventas internas cayeron 31 por ciento, dado que el precio al mercado nacional se contrajo 18 por ciento en términos reales mientras que el volumen de ventas internas cayó 16 por ciento, y en segundo término a que si bien, el costo de ventas disminuyó 16 por ciento, ello no compensó la disminución en el ingreso, por lo que dicho costo pasó de representar 44 por ciento dentro

de la estructura del costo en enero-julio de 2000 a más de 50 por ciento en el periodo investigado, hecho que se comprende al tomarse en cuenta que el volumen de la producción nacional de cadenas decreció 10 por ciento en el periodo investigado, es decir, la disminución en la producción generó que el costo por unidad fuese mayor, así por ejemplo, se advirtió que mientras que el costo de materia prima, un costo variable, disminuyó en 39 por ciento, los costos indirectos fabriles y la mano de obra, costos básicamente fijos, crecieron 13 por ciento en conjunto.

**187.** Con respecto al flujo de caja, la Secretaría observó que en el año 2000, la industria, Deacero e Industrial de Alambres, mostró un balance positivo; sin embargo, se registró una disminución en dicho indicador de 76 por ciento con respecto a 1999, debido a que la utilidad neta se contrajo 96 por ciento en ese año. Para el año 2001, el flujo de caja de operación creció en forma importante en virtud de que la utilidad neta de la industria registró un considerable crecimiento en términos absolutos.

**188.** Por otro lado, la razón circulante de la industria demuestra que en el año 2000, pudo haber cubierto con activos circulantes \$1.6 pesos de deuda de corto plazo, es decir, 18 centavos menos que en 1999, mientras que para el año 2001, dicha razón registró una mejora de 16 centavos para ubicarse en \$1.76 pesos. La razón de activos rápidos (prueba ácida) mostró que en 1999 y 2000, la industria registró una capacidad de pago inmediato de corto plazo de 95 centavos por cada peso adeudado, en tanto que para el año 2001 este indicador se incrementó a 1.03.

**189.** La razón de endeudamiento muestra que, en 1999, la industria mantenía una deuda total equivalente al 41 por ciento de la inversión total, y para los años 2000 y 2001, dicha relación aumentó a 64 y 65 por ciento, respectivamente. Asimismo, la razón de deuda total a capital contable, pasó de 70 por ciento en 1999, a 178 y 187 por ciento en los años 2000 y 2001, respectivamente, lo que se consideró como un aumento en el nivel de apalancamiento financiero, principalmente en lo relativo al pasivo de largo plazo.

**190.** La Secretaría determinó que la concurrencia de las importaciones de cadena de acero originarias de la República Popular China en condiciones de dumping en el periodo investigado tuvo efectos negativos en los precios internos y en las ventas del producto de fabricación nacional, lo que se reflejó en la disminución de los ingresos generados por las ventas y en un desempeño negativo de las utilidades de operación de las ventas destinadas al mercado interno de la industria nacional, lo que impactó en forma adversa al margen operativo.

#### **D. Otros factores de daño**

**191.** De conformidad con lo dispuesto en los artículos 69 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó si en el periodo investigado concurrieron al mismo tiempo otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping.

**192.** Al respecto, la solicitante presentó diversos argumentos tendientes a demostrar que las importaciones originarias de la República Popular China son las causantes del daño de la industria nacional y no otros factores:

- A.** En relación con el volumen de las importaciones de cadenas de acero soldadas de orígenes distintos a la República Popular China, la solicitante indicó que éstas han disminuido mientras que las importaciones investigadas se han incrementado. Asimismo, Deacero señaló que el precio de las importaciones de origen chino ha disminuido y que el precio de las importaciones originarias de otros países ha aumentado, además de que existe un diferencial importante entre ambos precios, siendo el de las importaciones investigadas el más bajo.
- B.** Señaló que la demanda de cadena soldada, estimada en función del crecimiento del producto interno bruto de los sectores relevantes para este producto, lejos de contraerse en el periodo analizado, ha aumentado en forma importante; en contraste, las ventas de la solicitante han ido en franco decremento. La solicitante argumentó que el crecimiento de la demanda ha sido aprovechado principalmente por las importaciones chinas.
- C.** Sobre la estructura del consumo, la solicitante manifestó que el mercado de cadenas de acero soldada en los Estados Unidos Mexicanos no ha tenido ningún cambio y que desde el inicio de la comercialización de dicho producto se ha atendido al mismo tipo de clientes ferreterías, distribuidores de acero, uniones agropecuarias y pesqueras. Además, no existen productos sustitutos que cumplan con las características de resistencia y costo de la cadena de acero soldada.
- D.** En relación con las exportaciones la solicitante argumentó lo siguiente:
  - a)** Ha concurrido a los mercados de exportación en la medida en que éstos son atractivos en términos de volumen y rentabilidad. Asimismo, señaló que exporta a mercados maduros

como el de los Estados Unidos de América, debido a que ofrecen condiciones de precio atractivas que generan utilidades en función de las condiciones de mercado prevalecientes.

- b) Cuenta con una considerable capacidad ociosa que garantiza la disponibilidad de este producto para surtir con holgura el mercado nacional, capacidad que se está desaprovechando a raíz de las importaciones desleales objeto de esta investigación, por lo que no puede atribuirse como causa del daño a la industria nacional la exportación de grandes volúmenes sin una rentabilidad adecuada, y mucho menos que dichas exportaciones estén causando un fenómeno de desabasto del mercado nacional que redunde en perjuicio de la condición financiera y operativa de la solicitante.
- c) Si bien Deacero dedica su producción al mercado nacional, los otros dos productores nacionales han comercializado sus productos principalmente en los mercados de exportación, siendo el caso que, Endor, debido a sus relaciones corporativas y pertenencia a Columbus McKinnon de México, exporta la totalidad de su producción a los Estados Unidos de América; por lo que toca a Industrial de Alambres, la solicitante entiende que sus mercados de exportación son diversificados y enfocados a América Latina, y que la atención de dichos mercados ha contribuido a su estabilidad financiera.

- E. La solicitante indicó que comercializa sus productos a todos los niveles de clientela sin condicionar la venta y que su política de precios no se ha fijado restrictivamente. Por el contrario, argumentó que los exportadores del producto investigado han seleccionado mercados objetivo principalmente a nivel mayorista dejando de atender segmentos importantes de clientela, tratando de ganar mercado con base en precios desleales.
- F. En relación con la evolución de la tecnología la solicitante señaló que la tecnología para la fabricación de cadenas es madura y se basa en maquinaria y no en procesos y que la utilizada por Deacero es competitiva y similar a la de los productores chinos y los de cualquier parte del mundo.

193. En la etapa final de la investigación ninguna de las partes comparecientes objetó lo establecido por la Secretaría en la resolución preliminar, por lo que a partir de los argumentos de la solicitante y del análisis de daño y causalidad realizado, la Secretaría determina que en el periodo investigado el volumen y precio de las importaciones no investigadas, la contracción de la demanda o variaciones en la estructura del consumo, la evolución de la tecnología, la productividad y los resultados de la actividad exportadora no fueron factores que perjudicaran a la rama de la producción nacional.

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

194. La solicitante argumentó que de continuar las importaciones originarias de la República Popular China a precios en condiciones de dumping el daño de la producción nacional se agravaría, en particular en los siguientes aspectos:

- A. Capacidad instalada ociosa. Deacero registra niveles de capacidad productiva ociosa elevados y ésta podría incrementarse, haciendo económicamente incosteable continuar produciendo el producto investigado, sobre todo si se considera que Deacero recientemente ha realizado inversiones para intensificar su participación en el mercado. Asimismo, Industrial de Alambres reporta más de la mitad de su capacidad instalada ociosa, inversiones en capacidad instalada que no ha logrado recuperar.
- B. Desmantelamiento de red de distribución. Deacero y Aceros Nacionales cuentan con una red de distribuidores a lo largo y ancho del territorio nacional. De continuar la práctica desleal al ritmo presente, el ingreso de la red de distribución se afectaría negativamente, provocando el cierre o abandono de representación o distribución por parte de los integrantes de la misma red. Así también, Industrial de Alambres manifestó que la caída de su producción y venta al mercado interno afecta directamente a la red de distribuidores que mantiene en el sur del país.

195. Las importadoras manifestaron que el arancel aplicable a la fracción arancelaria analizada ha sufrido diversas modificaciones desde 1998 y que mediante Decreto publicado en el DOF del 5 de septiembre del 2001 se incrementó el arancel al 25 por ciento y el 15 de marzo del 2002 la tasa arancelaria aumentó al 35 por ciento.

196. Al respecto, Deacero manifestó que dicho argumento es inoperante, toda vez que dichos aumentos arancelarios se efectuaron con posterioridad al periodo investigado, por lo cual son irrelevantes para efectos de la investigación.

197. En relación con lo establecido en el punto 185 de la resolución preliminar, esto es, que la Secretaría requirió información financiera a la coadyuvante sobre el proyecto de inversión para determinar

una posible afectación sobre éste, motivado por las importaciones investigadas, durante la etapa final de la investigación la Secretaría no recibió ninguna información referente al proyecto de inversión señalado por Industrial de Alambres, por lo que no contó con elementos de análisis que le permitieran apreciar los efectos que a decir de dicha empresa tuvieron las importaciones en la rentabilidad esperada de dicho proyecto de inversión.

**198.** La solicitante argumentó que existe una alta probabilidad de elusión de cualquier medida que resulte de la presente investigación, debido a que involucra a un producto cuya naturaleza dificulta su verificación

de origen, además de los problemas de correcta clasificación arancelaria. Por lo anterior, Deacero solicitó que se exija un certificado de país de origen formalizado y que éste sea exigible para la cadena de acero de eslabones soldados, independientemente de la fracción arancelaria por la cual ingrese al territorio nacional, ostentando en todo caso la descripción específica del producto y su peso por metro lineal de cadena.

**199.** En relación al certificado de origen para las importaciones sujetas a cuota compensatoria, la Secretaría considera que de acuerdo con la normatividad vigente, la comprobación del origen de la mercancía para efectos del pago de las cuotas compensatorias está sujeta a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación en materia de cuotas compensatorias, publicado en el DOF del 30 de agosto de 1994 y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano informativo.

**200.** De acuerdo a lo establecido en los artículos 62 segundo párrafo y 87 de la LCE, 90 del Reglamento, y 9.1 del Acuerdo Antidumping, es facultativo de la autoridad investigadora determinar la forma y monto de la cuota compensatoria. Al respecto, la Secretaría determina que en este caso, una cantidad específica calculada por unidad de medida cumpliría de manera más apropiada con los objetivos de la misma.

**201.** Por otra parte, a partir de la determinación del margen de discriminación de precios calculado para la etapa final, la Secretaría analizó si una cuota compensatoria inferior al mismo sería suficiente para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional. Para tal efecto, la Secretaría evaluó el comportamiento de los precios de venta al mercado interno de la industria nacional en el periodo analizado y observó que el precio registrado en el periodo enero-julio de 2000, previo al periodo en que aumentaron las importaciones originarias de la República Popular China y causaron daño a la producción nacional, le permitió obtener un margen operativo satisfactorio sin resentir afectación en las ventas al mercado interno.

**202.** Con base en el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de la industria nacional del periodo comparable anterior al investigado, la Secretaría calculó el monto de cuota compensatoria necesario para posicionar los precios de las importaciones de cadenas de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China al nivel de un precio no lesivo a la industria nacional. Como resultado de lo anterior la Secretaría determinó que una cuota compensatoria específica de \$0.72 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo sería suficiente para corregir la distorsión de precios y equilibrar las condiciones de competencia entre las importaciones originarias de la República Popular China y el producto de fabricación nacional, el cual es menor al de \$0.80 dólares de los Estados Unidos de América equivalente al 138.79 por ciento de margen de dumping encontrado.

### Conclusiones

**203.** Con base en el análisis de los argumentos y pruebas descrito en los puntos 96 al 202 de esta Resolución, la Secretaría determinó que en el periodo investigado, enero-julio de 2001, los volúmenes y los precios a los que concurren al mercado nacional las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China en condiciones de dumping causaron daño a la producción nacional del producto similar, tomando en cuenta, entre otros, los siguientes elementos:

- A.** El incremento de 111 por ciento de las importaciones originarias de la República Popular China y el aumento de 17 puntos porcentuales en su participación en el consumo nacional aparente hasta alcanzar el 32 por ciento.
- B.** La disminución de 19 por ciento en el precio promedio de las importaciones originarias de la República Popular China y la subvaloración de 36 por ciento respecto al precio promedio de las ventas al mercado interno de la industria nacional, y de 61 por ciento en relación al resto de las importaciones.

C. El deterioro registrado en la producción nacional orientada al mercado interno, ventas al mercado interno, precios, utilidades, participación de mercado, utilización de la capacidad instalada y empleo, entre otros factores.

204. Asimismo, la Secretaría determinó que procede el establecimiento de la cuota compensatoria específica de \$0.72 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo sobre las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.

#### RESOLUCION

205. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios y se impone una cuota compensatoria definitiva de \$0.72 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo sobre las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China, clasificadas en la fracción arancelaria 7315.82.02 o por las que posteriormente se clasifique, independiente de que ingrese por otra fracción arancelaria, incluidas las importaciones que ingresen al amparo de la regla octava de las complementarias para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, independientemente del país de procedencia.

206. La cuota compensatoria impuesta en el punto anterior de esta Resolución, se aplicará sobre el valor en aduana declarado en el pedimento de importación correspondiente.

207. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria a que se refiere el punto 205 de esta Resolución, en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

208. De acuerdo a lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, los importadores del producto investigado que están obligados al pago de la cuota compensatoria señalada en el punto 205 de esta Resolución, no estarán obligados a pagarla si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a la República Popular China. La comprobación de origen de las mercancías se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias publicado en el **Diario Oficial de la Federación** del 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión los días 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 junio de 2000, 1 de marzo, 23 de marzo, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002 y 30 de mayo de 2003.

209. Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos legales correspondientes.

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

211. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

México, D.F., a 8 de julio de 2003.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**- Rúbrica.

**RESOLUCION por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de peróxido de hidrógeno, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2847.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América.**

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

RESOLUCION POR LA QUE SE ACEPTA LA SOLICITUD DE PARTE INTERESADA Y SE DECLARA EL INICIO DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE PEROXIDO DE HIDROGENO, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 2847.00.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

Visto para resolver en la etapa procesal que nos ocupa el expediente administrativo 13/03 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución, de conformidad con los siguientes:

## RESULTANDOS

### Presentación de la solicitud

1. El 19 de mayo de 2003, la empresa Electro Química Mexicana, S.A. de C.V., en lo sucesivo EQM, por conducto de su representante legal, compareció ante la Secretaría para solicitar el inicio de la investigación antidumping y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de peróxido de hidrógeno, originarias de los Estados Unidos de América.

2. La solicitante manifestó que en el periodo comprendido de enero a diciembre de 2002, las importaciones de peróxido de hidrógeno, originarias de los Estados Unidos de América, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que ha causado un daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39 y 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE.

### Empresas solicitantes

3. EQM es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en Mercaderes número 62, colonia San José Insurgentes, código postal 03900 en México, Distrito Federal, y cuya principal actividad consiste en la elaboración, compraventa, transformación y comercialización de toda clase de productos químicos, industriales y medicinales.

4. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, las solicitantes manifestaron que en el periodo comprendido de enero a diciembre de 2002, representaron el 100 por ciento de la producción nacional de peróxido de hidrógeno.

### Información sobre el producto

#### A. Descripción del producto

5. El peróxido de hidrógeno, comercialmente conocido como agua oxigenada, es una sustancia química que funciona como agente oxidante, como fuente de oxígeno o como agente acomplejante, y por estas propiedades se utiliza en las industrias de la celulosa y papel, textil, tratamiento de aguas, procesamiento de alimentos y químicos, cosmética y farmacéuticos. El peróxido de hidrógeno es un reactivo no contaminante, pero su transporte requiere de estrictas medidas de seguridad. Las características físicas y las diferentes aplicaciones que tiene este reactivo requieren de servicios muy especializados, tanto en la transportación como en su manejo en planta, lo que llega a representar una barrera a la entrada de dicha mercancía en ciertos segmentos de mercado, ya que no cualquier empresa puede ofrecer esos servicios.

#### B. Tratamiento arancelario

6. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, publicada en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, el 18 de enero de 2002, el peróxido de hidrógeno se clasifica en la fracción arancelaria 2847.00.01, la cual describe a nivel de subpartida y fracción como "peróxido de hidrógeno (agua oxigenada), incluso solidificada con urea". La unidad de medida designada para dicha fracción arancelaria es el kilogramo, mientras que las operaciones comerciales se realizan tanto en kilogramos como en toneladas y libras. El arancel *ad valorem* establecido en la tarifa invocada para la fracción arancelaria aplicable a las importaciones originarias de países con los que no se tenían acuerdos comerciales es de 13 por ciento.

7. Conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las importaciones clasificadas en la fracción 2847.00.01 originarias de los Estados Unidos de América y de Canadá se sujetaron al código de desgravación "C". Mediante dicho código, la desgravación se llevó a cabo en diez etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994 sobre una tasa arancelaria base de 10 por ciento, de tal forma que el producto quedó libre de arancel a partir del 1 de enero de 2003.

8. Por otra parte, de acuerdo con la resolución publicada el 6 de junio de 2001 en el DOF, la cual da a conocer el Anexo de la Resolución que establece el Mecanismo para Garantizar el Pago de Contribuciones en Mercancías Sujetas a Precios Estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público publicada en el DOF el 28 de febrero de 1994, las importaciones de peróxido de hidrógeno están sujetas a un precio estimado de \$0.340 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo para la base de 35 por ciento, de \$0.480 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo para la base de 50 por ciento y de \$0.680 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo para la base de 75 por ciento.

#### C. Características físicas y composición química

9. EQM proporcionó información respecto de las propiedades físicas del peróxido de hidrógeno de concentraciones 35, 50 y 70 por ciento. La fórmula  $H_2O_2$ , la apariencia clara y el color de 0 a 3 en la

escala

de  $\text{FeCl}_3$  son características comunes en dichas concentraciones. El peso molecular promedio para las concentraciones 35, 50 y 70 por ciento es de 21.55, 23.56 y 26.86, respectivamente; el contenido de oxígeno activo es de 16.5, 23.5 y 32.9 por ciento en peso, respectivamente. El punto de ebullición del peróxido de hidrógeno al 35 por ciento de concentración es a 108 grados centígrados mientras que su punto

de congelación es a -33 grados centígrados; en cuanto a la concentración de 50 por ciento su punto de ebullición es a 114 grados centígrados y su punto de congelación es a -52 grados centígrados; el punto de ebullición para el peróxido de hidrógeno al 70 por ciento es a 126 grados centígrados mientras que su punto de congelación es a -40 grados centígrados.

10. De acuerdo con EQM las especificaciones químicas para el peróxido de hidrógeno pueden variar en  $\pm 0.5$  por ciento en las diversas concentraciones de 35, 50 y 70 por ciento; asimismo, la estabilidad de 24 horas varía de 96 a 99 en las tres concentraciones, en cuanto a la viscosidad a 25 grados centígrados es de 1, 1.06 y 1.12, respectivamente. La densidad relativa del peróxido de hidrógeno al 35 por ciento varía de 1.13 a 1.14, de 1.19 a 1.20 en la de 50 por ciento y en la concentración al 70 por ciento de 1.29 a 1.30. Respecto del pH, éste varía de 2 a 2.5 para la concentración de 35 por ciento, de 1.1 a 1.16 para la concentración de 50 por ciento y de 0.1 a 0.6 para la concentración de 70 por ciento.

11. El peróxido de hidrógeno es más denso que el agua pero es mezclable en este líquido, en todas las proporciones. Las soluciones acuosas de peróxido de hidrógeno parecen agua, pero tienen un olor picante y débil. Es un líquido incombustible, pero el calor y oxígeno liberados durante la descomposición pueden encender materiales combustibles.

#### **D. Proceso productivo**

12. EQM manifestó que los principales insumos utilizados para la producción de peróxido de hidrógeno son: agua, nitrógeno, alúmina, agua deionizada, ácido fosfórico, sosa cáustica, ácido sulfúrico, gas natural, estabilizadores, energía eléctrica, entre otros. El proceso productivo del peróxido de hidrógeno consta de cuatro etapas: hidrogenación, oxidación, extracción y destilación.

13. La solicitante manifestó que la fabricación del peróxido de hidrógeno es similar entre los actuales fabricantes mundiales aunque las empresas productoras manejen en forma confidencial ciertas condiciones del proceso. De acuerdo con el productor nacional solamente pueden cambiar algunos insumos como tipos de catalizador, solventes empleados y reactores que pueden clasificarse como de lecho fijo o lecho fluidizado.

14. El proceso de producción más utilizado para la fabricación de peróxido de hidrógeno es el denominado autooxidación, mismo que consiste en cuatro etapas y que incluyen las señaladas por la solicitante:

- A. La producción cruda, que es una solución de trabajo de un solvente y el antraquinonas, se hidrogena alternamente (se utiliza un catalizador de níquel o paladio) y mediante ésta se realiza la oxidación aérea. Cada productor tiene su colección de antraquinonas y el mantener la integridad de esta solución de trabajo es clave para la producción eficiente del peróxido de hidrógeno.
- B. La separación. La solución de trabajo es separada del peróxido de hidrógeno por el solvente extractor, ya concentrada es devuelta al hidrogenador. El peróxido de hidrógeno crudo (cerca de 40 por ciento de concentración) es enviado a la destilación.
- C. La purificación. El peróxido de hidrógeno crudo es purificado y destilado a una concentración cercana al 60 por ciento. Este producto puede ser diluido a concentraciones de 35 o 50 por ciento, destilado al 70 por ciento y/o purificado para usos de alta pureza (por ejemplo, procesamiento de alimentos o semiconductores).
- D. La estabilización. Debido a que la descomposición del peróxido de hidrógeno se acelera por niveles de contaminantes (los metales de la transición), los estabilizadores se agregan antes del envío y almacenamiento, el tipo y el nivel del estabilizador depende del grado del producto.

#### **E. Usos del producto**

15. EQM señaló que el peróxido de hidrógeno es un fuerte agente oxidante y decolorante que posee una amplia gama de aplicaciones en diferentes sectores industriales como: pulpa y papel, textil, química, cosméticos, farmacéutica, minera, decapado y limpieza de metales, sanitización, tratamiento de aguas y remediación de suelos. Asimismo, señaló que dependiendo de la aplicación específica, el peróxido de hidrógeno puede tener productos sustitutos, por ejemplo en procesos de blanqueo se puede utilizar el hipoclorito de sodio, el dióxido de cloro y en general derivados del cloro y del oxígeno.

16. Con base en la información de que se allegó la Secretaría, se observó que el peróxido de hidrógeno se usa principalmente como un agente oxidante para muchos compuestos orgánicos e inorgánicos. Sin embargo, cuando el peróxido de hidrógeno se usa con oxidantes más fuertes puede actuar como un agente reductor. El principal subproducto de las reacciones del peróxido de hidrógeno es el agua, por lo que a no generar residuos peligrosos es preferido en muchas industrias. Las mezclas de sustancias orgánicas y de peróxido de hidrógeno requieren un trato con precaución extrema. El peróxido de hidrógeno y muchos materiales orgánicos pueden crear mezclas explosivas si no se siguen las precauciones de seguridad adecuadas.

#### **F. Normas**

17. La solicitante no presentó información respecto de algún tipo de norma que deba cumplir como productor nacional de peróxido de hidrógeno en los Estados Unidos Mexicanos. Asimismo, de acuerdo con la información disponible por la Secretaría, se observó que el peróxido de hidrógeno no se encuentra sujeto a alguna norma mexicana (NMX o NOM) que establezca determinadas especificaciones para su uso a nivel nacional.

#### **Importadores y exportadores**

18. La solicitante manifestó en su escrito que la práctica desleal de comercio internacional la han cometido en su perjuicio las siguientes empresas:

##### **Exportadoras**

Degussa Corporation, en lo sucesivo Degussa  
379 Interpace Parkway Building C  
Paralppany, New Jersey 07054 USA

Eka Chemicals Inc., en lo sucesivo Eka Chemicals  
4374 Nashville Ferry Rd. E.  
Columbus MS 39704 USA

Solvay Interox  
333 Richmond, Ave.  
Houston, Tx. 77098 USA

FMC Corporation, en lo sucesivo FMC  
1735 Market Street  
Philadelphia, Pennsylvania 19103 USA

##### **Importadoras**

Degussa-Hüls México, S.A. de C.V.  
Calzada México-Xochimilco No. 5149  
Col. Arenal, C.P. 14610, México, D.F.

Colloids de México, S.A. de C.V.  
Pirineos No. 247  
Col. Portales, C.P. 03300  
México, D.F.

Productos Químicos Mardupol, S.A. de C.V.  
Talismán No. 468, Col. Aragón Inguarán  
C.P. 07820, México, D.F.

Grupo Dermet, S.A. de C.V.  
Blvd. Manuel Avila Camacho No. 36 pisos 15 a 17  
Col. Lomas de Chapultepec, C.P. 11000  
México, D.F.

### Argumentos y medios de prueba

19. Con el propósito de acreditar la existencia de la práctica desleal en su modalidad de discriminación de precios, la empresa solicitante presentó los siguientes argumentos y medios de prueba:

#### Precio de exportación

- A. Se utiliza como referencia del precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos el listado proporcionado por la Administración General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en lo sucesivo SHCP, el cual contiene el volumen y valor de las importaciones realizadas en kilogramos y pesos.
- B. Cabe aclarar que dicha información no distingue la concentración del peróxido importado, que puede ser al 35, 50 y 70 por ciento de concentración, por lo que a esa información se le realizaron los cálculos correspondientes para llevar el volumen y el valor de las importaciones realizadas a precios promedio y concentraciones del 100 por ciento. Para convertir el peróxido de hidrógeno al 100 por ciento de concentración, se multiplica la cantidad de peróxido de hidrógeno que se tiene por la concentración a la que se encuentre.
- C. Los criterios para asignar la concentración son:
  - a. Considerando los diferentes precios unitarios de exportación de cada una de las transacciones, los cuales se obtienen dividiendo el valor total entre el volumen total declarados, se obtienen dos diferentes rangos de precios, que deberán corresponder a las distintas concentraciones a las cuales se exporta el producto, ya que el precio es proporcional a su concentración.
  - b. Estos precios están dados en pesos mexicanos, porque así los reporta la SHCP, por lo que para convertirlos a dólares americanos por kilogramo, se divide el precio obtenido en pesos por kilogramo entre el tipo de cambio aplicable en la fecha de la importación.
  - c. Para obtener el precio al 100 por ciento de concentración se divide el precio real del producto entre la concentración a la que se encuentra.
  - d. Tomando en cuenta el conocimiento del mercado podemos señalar que durante el período investigado FMC sólo exportó 70 por ciento de concentración, Solvay Interox y Degussa exportaron 70 y 50 por ciento de concentración y Eka Chemicals sólo exportó 50 por ciento de concentración; las exportaciones de Europa y la República Federativa de Brasil se realizan al 50 por ciento aunque en el 2000 fueron detectadas algunas al 70 por ciento, y las de Canadá se presentan en concentraciones de 50 y 70 por ciento. Es posible que existan mínimas importaciones de peróxido de hidrógeno al 35 por ciento de concentración, pero dado que el precio puesto en frontera se eleva considerablemente por el alto costo del flete, éstas pueden caer en rangos de precio del producto exportado al 70 por ciento.
- D. Se presentan algunos pedimentos de importación como una muestra de la validez de la metodología empleada para asignar la concentración de peróxido de hidrógeno para cada importación.
- E. Para determinar el precio de exportación de FMC, se consideraron todas las facturas emitidas por las ventas de exportación que esa empresa realizó a los Estados Unidos Mexicanos, durante el periodo investigado.
- F. Se realizaron ajustes por flete para presentar precios ex planta y ajustes por crédito, para presentar el valor normal y el precio de exportación en las mismas condiciones de venta.
- G. Debe considerarse que de acuerdo a la información que se ha tenido del mercado y de ciertos clientes específicos, los precios de exportación incluyen beneficios no cuantificables que no se incorporan al precio y que de hecho generan un costo adicional que debería sumarse al precio incrementándolo, pero al no hacerlo desplaza a la producción nacional del mercado.

#### Valor normal

- A. Se ha considerado como valor normal del peróxido de hidrógeno, el precio promedio de todas las operaciones comerciales de dicho producto en los Estados Unidos de América en un nivel comercial ex planta, es decir, realizadas al primer distribuidor no relacionado en operaciones realizadas en la planta del productor, sin considerar diferencias de precios en razón del tipo de cliente, excepto el destinado al sector electrónico y espacial; cabe aclarar que, a pesar de que no se excluyeron para el cálculo del valor normal, el precio a como se vende el peróxido de hidrógeno a las

empresas del sector papel y pulpa, resulta considerablemente más bajo que el precio que se cobra a otro tipo de industrias como son la textil, química, cosmética, tratamiento de aguas, remediación de suelos y minera.

- B.** EQM argumentó que el valor normal lo obtuvo de las ventas netas totales de peróxido de hidrógeno de FMC en el mercado de los Estados Unidos de América, por ser éste el dato más confiable con que cuenta, además de que es representativo del mercado estadounidense ya que dicha empresa mantiene una participación de mercado muy similar a la de los productores que exportan a los Estados Unidos Mexicanos por lo que considera que deben tener precios similares.
- C.** Los precios de venta del peróxido de hidrógeno de diferentes concentraciones son distintos, precisamente y en forma prácticamente proporcional a sus respectivas concentraciones, por lo que al referirnos a la concentración única del 100 por ciento se resume en forma fiel el precio del peróxido de hidrógeno en sus diferentes concentraciones de uso y se simplifica significativamente su análisis para este propósito.
- D.** Resulta muy difícil probar los precios a los cuales se vende el peróxido de hidrógeno en los Estados Unidos de América debido a la gran variedad de precios existentes, ya que cada productor negocia con sus clientes en forma independiente y pactan precios de acuerdo a las negociaciones y fuerzas comerciales existentes, además de que es sumamente difícil conseguir facturas y precios de la competencia.
- E.** Aunque se desconoce con exactitud la participación que cada exportador tiene en el mercado interno de los Estados Unidos de América, se puede asegurar que el valor normal de cada exportador tiene una representatividad absoluta.
- F.** Únicamente como referencia se anexa la revista Bleaching Chemical en la que aparecen los precios para el peróxido de hidrógeno que oscilan entre 39 y 49 centavos de dólar por libra, equivalentes a \$0.85 y \$1.08 dólares sobre kilogramo base 100 por ciento de concentración, sin embargo, se considera que dichos precios no representan el valor normal por ser posiblemente precios de lista que no contemplan descuentos.

#### **Daño y causalidad**

- A.** EQM es la única productora de peróxido de hidrógeno en el mercado mexicano, por lo que es representativa del 100 por ciento de la producción nacional de este insumo.
- B.** Las empresas exportadoras Degussa, Solvay Interox y Eka Chemicals, eximidas por la Secretaría del pago de la cuota compensatoria impuesta el 23 de diciembre de 1993, han reanudado sus exportaciones de peróxido de hidrógeno al mercado mexicano durante 2001 y 2002, incurriendo nuevamente en discriminación de precios y causando daño a la producción nacional.
- C.** EQM ha sido dañada de manera importante por las importaciones de peróxido de hidrógeno obligándola a bajar sus precios a niveles que resultan sumamente riesgosos para la inversión y desplazándola del mercado doméstico en un porcentaje muy considerable.
- D.** FMC, propietaria de la totalidad de activos de EQM, ha proporcionado constantemente un soporte tecnológico, administrativo y funcional a esta empresa, y sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos se han originado siempre a petición de la misma sin incurrir en precios dumping.
- E.** Todas las plantas productoras de peróxido de hidrógeno en el mundo, necesitan realizar por lo menos un paro anual de cerca de 10 días para llevar a cabo tareas de mantenimiento preventivo y cambios de catalizador, y dada la escala tan reducida, que en comparación con otras plantas tiene EQM, se hacen indispensables ciertas importaciones en esos periodos para cubrir las demandas de los clientes mientras la planta permanece parada. De hecho las exportaciones de FMC a los Estados Unidos Mexicanos, en el periodo investigado, fueron hechas durante los primeros meses de 2002 para cubrir el paro de mantenimiento.
- F.** FMC ha invertido en los Estados Unidos Mexicanos y en particular en EQM para producir localmente peróxido de hidrógeno cumpliendo con todas las leyes y reglamentos para operar dentro de los parámetros más exigentes vigentes en el cuidado de la salud, de la seguridad, del medio ambiente, del trabajo y fiscales.

- G.** La vinculación entre FMC y EQM no tiene ni tendrá efectos restrictivos sobre la competencia, ya que en caso de imponerse una cuota compensatoria, el propósito de ésta es nivelar el precio de dichas importaciones al precio que normalmente venden en su mercado interno y en ningún momento impedir las importaciones, además de que debe tomarse en cuenta que el mercado nacional de peróxido de hidrógeno ha estado abierto y se han realizado importaciones del Reino de Bélgica, la República Federal de Alemania, la República Federativa de Brasil, la República Italiana y Canadá.
- H.** El peróxido de hidrógeno es un agente oxidante y decolorante que posee una amplia gama de aplicaciones en diferentes sectores como tratamiento de pulpa y papel, textiles, químicos, cosméticos, farmacéuticos, mineros, sanitización de envases para la industria alimenticia, tratamientos de aguas y remediación de suelos.
- I.** La fabricación del peróxido de hidrógeno es similar entre los actuales fabricantes mundiales, pudiendo sólo cambiar algunos insumos como son los tipos de catalizador, solventes y reactores que pueden clasificarse como de lecho fijo o lecho fluidizado.
- J.** El peróxido de hidrógeno puede considerarse en la actualidad como un commodity. En el mercado se comercializa a diferentes concentraciones que son: 35, 50 y 70 por ciento, sin que esto afecte sus características básicas.
- K.** Dependiendo de la aplicación del peróxido de hidrógeno, éste puede tener productos sustitutos, en general derivados del cloro y el oxígeno.
- L.** En 1995, debido a un cambio de tecnología que ocasionó problemas de producción en la planta de EQM, las empresas Degussa y Solvay Interlox pudieron exportar a los Estados Unidos Mexicanos peróxido de hidrógeno sin incurrir en precios dumping y pagando la cuota compensatoria correspondiente, porque la escasez del producto en el mercado nacional causó que los usuarios de dicho producto se vieran obligados a pagar altos precios por el mismo. Aprovechando dicha situación, las empresas Degussa y Solvay Interlox solicitaron a la Secretaría de Economía que les fuera removida la cuota compensatoria, misma que fue eliminada en septiembre de 1996.
- M.** Eka Chemicals durante 1998 vendió el peróxido de hidrógeno en los Estados Unidos Mexicanos a un precio excesivamente alto, con el propósito de cubrir la cuota compensatoria a la que en ese momento estaban sujetas dichas importaciones; para lograr esto, ofreció a un cliente en los Estados Unidos Mexicanos un peróxido de hidrógeno al que clasificó como "especial" para ser usado en la producción de dióxido de cloro, sin embargo, al solicitar la eliminación de la cuota compensatoria, no declaró que el producto fuera una especialidad sino un producto de aplicación general con lo cual consiguió que se eliminara dicha cuota.
- N.** EQM fue informada por varios de sus clientes establecidos en los Estados Unidos Mexicanos que la empresa Colloids de México, S.A. de C.V., representante exclusivo de Eka Chemicals, ha estado ofreciendo equipo de proceso, almacenamiento y transporte en forma gratuita a sus clientes, así como la venta de otros productos químicos a precios bajos, condicionado a la compra de peróxido de hidrógeno.
- O.** Los exportadores han ofrecido a sus clientes no relacionados, a través de sus distribuidores, mayores créditos, que aunado al atraso normal en pagos, se extienden mucho más de lo pactado, situación que ha dañado los resultados de EQM que ha tenido que extender el tiempo de recuperación de la cartera significativamente.
- P.** EQM se ha visto forzada a reducir los precios promedio de venta con el propósito de no continuar perdiendo participación en el mercado, sin embargo, con estos precios y con los volúmenes de ventas más bajos, las utilidades de operación de EQM se han reducido.
- Q.** Aunque el daño causado a EQM se inicia desde hace varios años, debido a que desde entonces se han presentado importaciones en condiciones de discriminación de precios de varios lugares de Europa y la República Federativa de Brasil, en el 2002 se agudiza por la presencia de exportaciones provenientes de los Estados Unidos de América a precios dumping, al observarse en el mercado nacional una disminución significativa en los precios de venta del peróxido de hidrógeno que ocasionó de inmediato la pérdida parcial o total de sus principales distribuidores y algunos clientes importantes.
- R.** La situación de EQM se ve además agravada por la rivalidad existente entre los productores de peróxido de hidrógeno en los Estados Unidos de América, salvo algunas excepciones en que dos empresas (Solvay Interlox y FMC) han mostrado una madurez empresarial al cerrar temporalmente algunas de sus plantas, con el propósito de equilibrar un poco la oferta y la demanda, y de esta forma evitar la caída constante de los precios de venta.
- S.** La situación geográfica de los Estados Unidos Mexicanos con los Estados Unidos de América favorece y hace prioritaria la exportación de este producto a nuestro país, el cual puede ser transportado tanto por vías férreas como por carretera.

- T.** Las exportaciones de Estados Unidos de América a precios dumping aparecen realmente en el 2002, causando daño a la producción nacional, quien para mantener un volumen elevado de producción en su planta y mantener su cartera de clientes, se ha visto forzada a reducir los precios de venta. Se considera que esta situación se ha presentado durante el periodo investigado porque los exportadores estadounidenses terminaron el periodo de 3 años en que fueron sujetos a revisión por parte de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.
- U.** Al ser el peróxido de hidrógeno un commodity, es de entender que el precio de venta y las condiciones de crédito son los factores clave en la comercialización, por lo tanto, ni EQM ni ninguna otra empresa en el mundo podrá competir contra exportaciones en condiciones de discriminación de precios, pues éstas pueden reducir su precio hasta cubrir exclusivamente el costo variable de producción y el flete correspondiente, ya que en la mayoría de los casos, se efectúan para disponer de los excedentes de producción que no pueden colocarse en el país de origen.
- V.** La baja de precios que se ha experimentado en las exportaciones de peróxido de hidrógeno tiene la única intención de incrementar su volumen y participación en el mercado mexicano en detrimento de los volúmenes ofrecidos por la producción nacional.
- W.** La producción nacional no ha realizado expansiones en su planta productiva debido a la constante participación agresiva y en condiciones desleales de comercio internacional.
- X.** En 1993, cuando a una empresa extranjera le fue establecida la cuota compensatoria por sus conductas desleales, ésta empezó a exportar peróxido de hidrógeno a los Estados Unidos Mexicanos a precios dumping pero cambiando el origen de sus exportaciones de Estados Unidos de América a sus plantas del Reino de Bélgica, la República Federal de Alemania y la República Federativa de Brasil.
- Y.** Con el propósito de reducir costos de producción y de esta forma lograr una competitividad contra los precios de venta de producto importado, EQM se vio forzada a reestructurar su organización reduciendo el número de personal.
- Z.** La capacidad instalada de EQM es de 12,000 toneladas por año, base 100 por ciento de concentración y aun cuando la planta ha sufrido en ciertos momentos desperfectos atribuibles principalmente a las constantes fallas en el suministro de energía eléctrica, es una planta confiable cuya eficiencia de operación se ha mantenido siempre aunque algunas veces en ciertos periodos fue necesario disminuir la velocidad instantánea de producción por altos inventarios, de hecho, cuando la planta ha tenido algún problema operativo, FMC ha exportado a EQM para cubrir las necesidades de sus clientes, por lo que el efecto de los volúmenes de producción en las ventas de peróxido de hidrógeno de EQM no se ven afectadas.
- AA.** En el primer trimestre de 2002 la planta tuvo problemas operativos que no le permitieron operar a su capacidad y el déficit fue cubierto con producto importado de FMC, pero a partir del mes de marzo en que los problemas fueron resueltos la planta tuvo que operar a una capacidad instantánea de producción elevada.
- BB.** En el 2000 el mercado mexicano presentó la más alta demanda de peróxido de hidrógeno en su historia sin embargo, para 2001 y 2002 la demanda de este producto se redujo considerablemente, y los principales factores que se identifican como causantes de la reducción son: reducción mundial en la fabricación de pulpa blanqueada, la cual se presenta cíclicamente; la sobrevaluación del peso mexicano que según ciertos analistas ha estado entre 20 y 30 por ciento en el 2002; la recesión económica de los Estados Unidos de América que ha afectado considerablemente también a la economía mexicana y especialmente a los sectores textil y de pulpa y papel; el empleo de productos sustitutos del peróxido de hidrógeno en el blanqueo de la pulpa y el ofrecimiento de Eka Chemicals en el mercado nacional de un peróxido de hidrógeno "especial".
- CC.** EQM hizo algunas exportaciones de 1998 a 2000, pero a partir de este año fue imposible competir con los mercados internacionales debido a que los países en donde no había producción nacional los precios vigentes equivalían prácticamente a cubrir los costos variables y el flete, situación que no ofrecía ninguna ventaja.
- DD.** Existe a nivel mundial lo que se denomina en el sector de la pulpa y el papel el down cycle (ciclo a la baja), causado por los constantes crecimientos en los inventarios de los mismos a consecuencia de que los productores operan sus plantas a máximas capacidades, lo que origina una reducción sensible en la demanda de peróxido de hidrógeno a nivel mundial.

- EE.** La principal causa que pone en riesgo a la producción nacional es el desequilibrio que existe en los Estados Unidos de América entre la capacidad instalada y la demanda, ya que en 2002 se estima que se tiene una capacidad instalada aproximada de 560,000 toneladas por año y la demanda es de sólo 388,000 toneladas al año, pudiéndose generar una sobreoferta de 172,000 toneladas por año, que los fabricantes estadounidenses intentarán colocar en el mercado internacional, siendo los Estados Unidos Mexicanos el país preferido por las ventajas logísticas que ofrece, además de la ventaja coyuntural existente de la sobrevaluación del peso mexicano.
- FF.** En el 2002 las importaciones provenientes de los Estados Unidos de América han mostrado un crecimiento importante de cerca del 23 por ciento cuando se comparan con las tenidas en el 2001, ganando 8 puntos porcentuales en la participación del consumo nacional aparente. A pesar de que en el 2000 las importaciones provenientes de los Estados Unidos de América fueron mayores a las de 2002, éstas no se realizaron con prácticas desleales de comercio internacional, lo que permitió que la producción nacional pudiera vender su volumen de producción sin que se afectaran sus niveles de utilización de capacidad.
- GG.** EQM, con más de 54 años de experiencia, realizó las expansiones pertinentes según las necesidades que el mercado demandaba hasta 1994, después del cual y debido a la agresividad de los exportadores extranjeros que con prácticas desleales atacaron el mercado mexicano, disminuyeron la rentabilidad de la empresa a niveles que le han impedido justificar nuevas inversiones.
- HH.** El método empleado para calcular los volúmenes de producción y por ende la capacidad instalada, está basado en 4 factores principales:
- a. El flujo de solución peroxigenada que pasa a través de los extractores.
  - b. El título de oxidación que se logra a través de los hidrogenadores.
  - c. El factor de conversión estequiométrico que relaciona los títulos obtenidos con la reacción en los hidrogenadores.
  - d. La eficiencia operativa.
  - e. Multiplicando el flujo que pasa a través de los extractores en litros por minuto por el título de oxidación y por el factor estequiométrico se obtiene el volumen de producción de ese día.
- II.** EQM no tiene una política de descuentos y bonificaciones, otorga diferentes condiciones de crédito a sus clientes; vende de manera directa el peróxido de hidrógeno a sus clientes y cuenta con distribuidores que le compran directamente y revenden el producto.
- JJ.** EQM tiene una capacidad de respuesta para entregar sus productos en menos de 24 horas después de haber recibido la orden de compra de sus clientes.
- KK.** Las extensas condiciones de crédito aunadas a los bajos precios de exportación ofrecidas a los distribuidores y clientes en general por los exportadores estadounidenses, han causado un daño adicional.
- LL.** Las importaciones a precios discriminados atacaron igualmente a todos los sectores relacionados con el peróxido de hidrógeno, generando un disturbio importante en los precios establecidos para cada sector, cuando a nivel mundial existe una clara diferenciación entre los distintos sectores.
- MM.** Los datos de empleo y salario proporcionados por EQM corresponden exclusivamente a los empleados relacionados directamente con la producción de peróxido de hidrógeno. Se tomaron los empleados por función y se realizó un prorrateo con base al volumen de producto vendido de peróxido de hidrógeno con respecto al total del volumen vendido, el cual incluye ventas de otros productos químicos los cuales únicamente se revenden. Se considera que la mejor forma de distribuir la carga de trabajo es en función del volumen desplazado, la única salvedad es que los empleados en la función de operaciones (producción) se dedican 100 por ciento al peróxido de hidrógeno, ya que es éste el único producto que se manufactura.
- NN.** Los principales indicadores que EQM emplea para medir su productividad son: la Contribución Neta y el Retorno sobre Capital Promedio Empleado (ROACE).
- OO.** Los factores que se considera afectaron o afectarán los niveles de productividad de la empresa debido a las importaciones en condiciones de discriminación de precios son: el capital de trabajo, las utilidades operativas, los costos de producción, el flujo de efectivo, la rentabilidad y el impedir nuevas inversiones.

- PP.** Las inversiones de EQM fueron reducidas a su mínima expresión, autorizándose sólo aquellas que fueran en beneficio de la seguridad, cuidado al medio ambiente y proyectos tendientes a eficientar la operación de la planta y que se justificaran en un periodo de recuperación de la misma menor a un año.
- QQ.** EQM creció con inversiones de aumento de capacidad conforme al mercado mexicano lo requería, pero a partir de 1992 en que aparecieron importaciones en condiciones de discriminación de precios, se suspendió un proyecto para instalar en El Salto, Jalisco una nueva planta de producción de peróxido capaz de abastecer la fuerte y creciente demanda del producto.
- RR.** Los principales países productores son Estados Unidos de América, Canadá, República Federal de Alemania y Reino de Bélgica; los principales consumidores y exportadores son: Estados Unidos de América, Canadá, Unión Europea y República Federativa de Brasil; y los principales importadores son: Canadá, Estados Unidos Mexicanos, República de Chile y República de Argentina.
- SS.** Los ciclos económicos por lo que se rige el mercado internacional en el consumo de peróxido de hidrógeno están en general estrechamente vinculados a la producción de pulpa y papel, por ser ésta su principal aplicación.
- TT.** Los factores que determinan los precios internacionales del peróxido de hidrógeno están muy ligados a la oferta y demanda del mismo, tanto a nivel local como internacional.
- UU.** EQM desconoce la economía de peróxido de hidrógeno en mercados internacionales y no se cuenta con estudios económicos al respecto.
- VV.** Los factores principales que afectan los proyectos de inversión de expansión de capacidad, sin discriminación de precios son: disponibilidad confiable de materias primas, tamaño de mercado, fuerzas y debilidades de la competencia, fuerzas y debilidades de la empresa, precios de materias primas, disponibilidad de recursos humanos y de servicios, infraestructura, crecimiento de mercado en el corto, mediano y largo plazo, disponibilidad en el corto, mediano y largo plazo de productos sucedáneos, y la situación política, social y económica del país donde se piensa invertir.
- 20.** Para probar su dicho, la solicitante presentó los siguientes medios de prueba:
- A.** Precios de venta de peróxido de hidrógeno en el mercado interno de enero a diciembre de 2002.
  - B.** Resumen de precios promedio en los Estados Unidos de América del peróxido de hidrógeno al 100 por ciento de concentración y copia de la revista Bleaching Chemicals de enero a diciembre de 2001 y 2002.
  - C.** Volúmenes, valores y precios de venta ex-planta de FMC en el mercado interno de enero a diciembre de 2002.
  - D.** Copia de facturas de venta de FMC al mercado interno de enero a octubre de 2002.
  - E.** Procedimientos de consolidación financieros, con su traducción al español.
  - F.** Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de enero a diciembre de 2002 y copia de las correspondientes facturas.
  - G.** Listado de importaciones de peróxido de hidrógeno de enero de 2000 a diciembre de 2002, cuya fuente es la Administración General de Aduanas de la SHCP.
  - H.** Información de la metodología para obtener el precio del peróxido de hidrógeno en dólares sobre kilogramo al 100 por ciento de concentración.
  - I.** Copia de facturas de venta de FMC a los Estados Unidos Mexicanos de 2000, 2001 y 2002.
  - J.** Costos de flete para la venta de peróxido de hidrógeno en el mercado interno de FMC de enero a diciembre de 2002.
  - K.** Indicadores del mercado nacional de peróxido de hidrógeno de enero de 2000 a diciembre de 2002.
  - L.** Indicadores de EQM de enero de 2000 a diciembre de 2002.
  - M.** Estado de costos, ventas y utilidades de enero de 2000 a diciembre de 2002.
  - N.** Capacidad instalada de enero de 2000 a diciembre de 2002.

- O. Indicadores de la industria del país exportador de enero de 2000 a diciembre de 2002.
- P. Diagrama de flujo del proceso de producción del peróxido de hidrógeno.
- Q. Certificado de análisis de peróxido de hidrógeno de una empresa exportadora de fecha 7 de marzo de 2002, con su traducción al español.
- R. Certificados de análisis de peróxido de hidrógeno de EQM de fechas 25 de enero, 14 de mayo, 17 de septiembre, 10 de noviembre y 27 de diciembre de 2001, y 14 de enero, 27 de febrero, 13 de abril, 4 de julio, 28 de octubre y 25 de noviembre de 2002.
- S. Diagrama de la estructura corporativa de EQM.
- T. Producción e inventarios de peróxido de hidrógeno de EQM de febrero de 2000, mayo de 2001 y abril de 2002.
- U. Estados financieros auditados de EQM de 1999, 2000, 2001, y estado de resultados de 2002.
- V. Importaciones de EQM de enero de 2000 a diciembre de 2002.
- W. Indicadores de empleo y salario de EQM de enero de 2000 a diciembre de 2002.

### **CONSIDERANDO**

#### **Competencia**

21. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5 fracción VII y 52 fracción I de la Ley de Comercio Exterior; 1, 2, 4 y 16 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

#### **Legitimación**

22. De acuerdo con lo manifestado por EQM, la participación de dicha empresa en la industria nacional de peróxido de hidrógeno, está conformada por el 100 por ciento, con lo cual se actualiza el supuesto contenido en los artículos 40 y 50 de la Ley de Comercio Exterior y 60 y 75 de su Reglamento.

#### **Legislación aplicable**

23. Para efectos del presente procedimiento de investigación serán aplicables la Ley de Comercio Exterior y sus reformas, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, así como el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping.

### **Análisis de discriminación de precios**

#### **Producto exportado**

24. De acuerdo con la información proporcionada por EQM, el peróxido de hidrógeno se importa actualmente a los Estados Unidos Mexicanos bajo la fracción arancelaria 2847.00.01 de la TIGIE. La solicitante propuso como periodo investigado el comprendido de enero a diciembre de 2002.

25. El peróxido de hidrógeno es un producto que se puede comercializar en diferentes concentraciones. Entre las más usadas se encuentran las de 35, 50 y 70 por ciento, de tal forma que la solicitante propuso una metodología para calcular los precios de importación sobre una base homogénea.

26. En particular, la solicitante propuso la conversión de las diferentes concentraciones a una concentración teórica de 100 por ciento, que corresponde a la forma más común en que la industria y las publicaciones especializadas manejan la información de este producto.

27. Para calcular los precios a una concentración del 100 por ciento, EQM multiplicó la cantidad de peróxido de hidrógeno exportado por la concentración correspondiente.

28. Para efectos de identificar las diferentes concentraciones a las que se importó el producto investigado, la solicitante, a partir de su conocimiento del mercado del peróxido de hidrógeno, realizó un análisis de cada importador-exportador tomando como base el listado de importaciones a los Estados Unidos Mexicanos. Asimismo, EQM estableció rangos de precios para poder asignar la concentración correspondiente a las transacciones cuando los precios variaban por tratarse de concentraciones diferentes.

29. La Secretaría analizó los argumentos y la documentación aportada por la solicitante y consideró razonable la metodología utilizada.

30. Adicionalmente, EQM explicó que los fabricantes de peróxido de hidrógeno de los Estados Unidos de América ofrecen una variedad de códigos y grados de producto dependiendo del sector industrial al que van dirigidas las ventas, o de una determinada concentración o de especialidades, como son los grados estándar, electrónico y espacial. EQM argumenta que el peróxido de hidrógeno exportado a los Estados Unidos Mexicanos es el que se conoce como grado estándar y que puede considerarse como un commodity, cuyas aplicaciones son muy variadas y sirven tanto a las industrias de la pulpa y el papel como a la textil, a la química, a la cosmética, entre otras.

#### **Precio de exportación**

31. Para acreditar el precio de exportación, la solicitante presentó el listado de importaciones proporcionado por la Administración General de Aduanas de la SHCP correspondiente al periodo investigado, en la que se identifica, entre otros, la fracción arancelaria, el importador, el origen, el tipo de operación, el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América, el volumen en kilogramos y el valor en pesos de los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría corroboró los datos utilizados por la solicitante, a partir de los listados de pedimentos obtenidos de la fuente antes citada.

32. Adicionalmente, la solicitante proporcionó información de precios del producto investigado, soportada con facturas de exportación de los Estados Unidos de América a los Estados Unidos Mexicanos para el periodo de investigación.

33. Con base en los argumentos y pruebas a que se refieren los puntos 24 al 32 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE, la Secretaría consideró adecuada la información empleada por la solicitante para obtener el precio de exportación del producto investigado.

34. La Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo de las importaciones de peróxido de hidrógeno, de conformidad con el artículo 40 del RLCE.

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

35. Debido a que los precios calculados a partir de la información señalada en el punto 31 de esta Resolución se encuentran expresados en términos libre a bordo (LAB) frontera (sic), la solicitante propuso ajustar dichos precios por términos y condiciones de venta, en particular, por concepto de flete interno en los Estados Unidos de América y por crédito.

#### **Flete interno**

36. EQM calculó el monto unitario de flete interno en dólares por kilogramo al 100 por ciento a partir de los datos reportados en las facturas a las que hace referencia el punto 32 de esta Resolución, en donde se reportan los montos erogados por este concepto.

#### **Crédito**

37. La empresa calculó el plazo considerando los términos de pago reportados en las facturas a las que hace referencia el punto 32 de esta Resolución. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa que refleja el costo del capital anual de FMC.

38. La Secretaría aceptó los ajustes propuestos por la solicitante, con fundamento en los artículos 2.4 de Acuerdo Antidumping y 54 del RLCE.

#### **Valor normal**

39. Para documentar el valor normal, EQM proporcionó los datos de las ventas netas totales de peróxido de hidrógeno de FMC en el mercado de los Estados Unidos de América, registradas en su sistema contable y excluyó del cálculo el peróxido de hidrógeno de grado electrónico y espacial debido a que estos grados no fueron consumidos ni importados en el mercado mexicano. Esta información corresponde a cifras de peróxido de hidrógeno expresadas en una concentración de 100 por ciento.

40. Adicionalmente, la solicitante proporcionó una muestra de facturas de venta de FMC, en el mercado interno de los Estados Unidos de América.

41. EQM, argumentó que el valor normal de FMC es representativo del mercado de los Estados Unidos de América debido a que el porcentaje de participación que tiene en dicho mercado, es muy similar al que tienen los productores de peróxido que exportan la mercancía a los Estados Unidos Mexicanos, por lo que asume que los precios de venta en los Estados Unidos de América no presentan diferencias significativas.

42. De conformidad con los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE, la Secretaría admitió los argumentos, metodología y pruebas proporcionados por la solicitante para efectos de calcular el precio del peróxido de hidrógeno en el mercado de los Estados Unidos de América.

43. La Secretaría obtuvo el valor normal del peróxido de hidrógeno vendido en el mercado de los Estados Unidos de América a partir de los datos a los que se refiere el punto 39 de esta Resolución, con fundamento en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE.

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

44. Debido a que la información a la que se refiere el punto 39 de esta Resolución está expresada a nivel ex fábrica, la solicitante no realizó ningún ajuste.

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

45. A partir de los argumentos, metodología y pruebas descritas en los puntos 24 al 44 de esta Resolución y de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 30 de la LCE, la Secretaría comparó el precio de las exportaciones del peróxido de hidrógeno con el precio del producto destinado al consumo en el mercado interno de los Estados Unidos de América.

46. A partir de la comparación anterior, la Secretaría determinó que existen indicios suficientes para presumir que las importaciones de peróxido de hidrógeno, originarias de los Estados Unidos de América y clasificadas actualmente bajo la fracción arancelaria 2847.00.01 de la TIGIE, se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

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

##### **Similitud de producto**

47. Para efectos de la determinación de la similitud de producto, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 37 del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría toma en cuenta, sobre una base de caso por caso, diversos factores incluidos, entre otros, las características físicas, composición química, régimen arancelario, usos y proceso productivo. Ninguno de estos factores por sí solo es decisivo y la autoridad puede considerar otros factores relevantes a partir de los hechos de que tenga conocimiento.

48. EQM manifestó que a excepción de casos muy específicos para aplicaciones alimenticias, electrónicas y espaciales, el peróxido de hidrógeno puede ser considerado un commodity. De acuerdo con la solicitante, no existen diferencias entre el peróxido de hidrógeno importado y el producido en los Estados Unidos Mexicanos. Dicho producto se comercializa en el mercado a diferentes concentraciones (35, 50 y 70 por ciento) sin que esto afecte sus características básicas.

49. Con base en lo señalado en los puntos 5 a 17, 47 y 48 de esta Resolución y del análisis sobre las características físicas, composición química, especificaciones técnicas, proceso productivo, insumos, usos y funciones del peróxido de hidrógeno importado originario de los Estados Unidos de América y el de fabricación nacional, la Secretaría determinó de forma preliminar que ambos productos presentan características semejantes que les permiten cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, por lo que son mercancías similares conforme a lo dispuesto en los artículos 37 fracción II del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping.

##### **Mercado internacional**

50. EQM señaló a los Estados Unidos de América, Canadá, República Federal de Alemania, Reino de Bélgica, Reino de España, República Italiana, Reino de los Países Bajos, República Francesa, Reino de Suecia, Federación de Rusia, República Federativa de Brasil, República Bolivariana de Venezuela, República de Argentina, Japón, Reino de Tailandia y República Popular China como los principales países productores de peróxido de hidrógeno a nivel mundial. Los principales países consumidores de peróxido de hidrógeno son Estados Unidos de América, Canadá, Unión Europea, República Federativa de Brasil, República de Chile y República Bolivariana de Venezuela. Asimismo, los países exportadores de peróxido de hidrógeno más importantes son Estados Unidos de América, Canadá, Unión Europea y República Federativa de Brasil, mientras que los importadores más destacados son Canadá, los Estados Unidos Mexicanos, República de Chile, República de Argentina y la Unión Europea.

51. EQM manifestó que el mercado internacional se rige por ciclos económicos en el consumo de peróxido de hidrógeno que están vinculados con la producción de pulpa y papel, dado a que es su principal aplicación. Asimismo, señaló que a nivel mundial existe lo que se denomina en el sector de la pulpa y papel down cycle (ciclo a la baja) en la producción de dichos productos, causado por los constantes crecimientos en los inventarios a consecuencia de que los productores operan sus plantas a máximas capacidades, lo que origina una baja en la demanda de peróxido de hidrógeno que influye en el mercado nacional. Asimismo, indicó que los precios internacionales del peróxido de hidrógeno se encuentran muy ligados a la oferta y demanda, presentándose situaciones extremas en los precios cuando se generan excedentes, lo que ocurrió en Europa y en Norte América durante 1996 a 1998 y dificultó la recuperación de los precios al retornar al equilibrio.

##### **Mercado nacional**

## **A. Producción nacional**

**52.** De acuerdo con la información proporcionada por EQM, en el periodo investigado la rama de producción nacional del peróxido de hidrógeno estuvo integrada únicamente por dicha empresa, que representa el 100 por ciento de la producción nacional.

**53.** EQM manifestó estar vinculada con una empresa exportadora de los Estados Unidos de América y una empresa importadora en los Estados Unidos Mexicanos, y haber realizado importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América en el periodo objeto de investigación. Al respecto, manifestó los siguientes argumentos:

- A.** FMC ha proporcionado soporte tecnológico, administrativo y funcional a EQM, el volumen exportado por FMC a los Estados Unidos Mexicanos no es significativo, sólo se realiza a petición de EQM y sin incurrir en precios dumping.
- B.** Las plantas de peróxido de hidrógeno requieren al menos un paro anual para mantenimiento preventivo y cambio de catalizador, por lo que EQM importa en dicho periodo para cubrir la demanda de los clientes, agregó que las exportaciones de FMC a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo analizado se realizaron en los primeros meses del 2002, para cubrir el paro por mantenimiento, importando solamente de los Estados Unidos de América y a petición de la producción nacional. Estas exportaciones fueron realizadas en volumen y a precios ex planta que no causaron daño a EQM.
- C.** Dada la capacidad instalada de EQM y el tamaño del mercado mexicano, siempre existirán faltantes de producción, que serán cubiertas por exportaciones de competidores, no sólo norteamericanos, sino canadienses, sudamericanos y europeos.
- D.** FMC ha invertido en EQM para operar dentro de los parámetros más exigentes vigentes en el cuidado de la salud, de la seguridad, del medio ambiente, del trabajo y fiscales. Los competidores extranjeros no invierten, ni arriesgan para producir localmente y únicamente tratan de apoderarse de un mercado desarrollado por EQM con el soporte de FMC aprovechando coyunturas oportunistas y desarrollando prácticas desleales de comercio internacional, mismas que deben ser penalizadas.
- E.** La vinculación entre FMC y EQM, no tiene ni tendrá efectos restrictivos sobre la competencia. En caso de imponerse una cuota compensatoria a las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, ésta tendrá como propósito nivelar el precio de dichas importaciones, al precio que normalmente venden en su mercado interno y en ningún momento tendrá como finalidad el impedir las importaciones, además que debe tomarse en cuenta, que el mercado nacional de peróxido de hidrógeno en los Estados Unidos Mexicanos está abierto y se han estado realizando importaciones del Reino de Bélgica, la República Federal de Alemania, la República Federativa de Brasil, la República Italiana y Canadá.

**54.** Con base en lo establecido en los artículos 40 de la LCE, 62 fracción I del RLCE y 4.1 i) del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó los argumentos de EQM sobre la vinculación existente con FMC y las condiciones en que se realizaron las importaciones, a fin de determinar si EQM reúne los requisitos para considerarse representativa de la rama de producción nacional de peróxido de hidrógeno.

**55.** La legislación aplicable faculta a la autoridad para excluir de la rama de producción nacional a los productores vinculados a los exportadores o a los importadores o que sean ellos mismos importadores del producto investigado, siempre que existan razones para presumir que el efecto de la vinculación es de tal naturaleza que motiva de parte del productor un comportamiento diferente al de los productores no vinculados, además de que los productores deberán demostrar que sus importaciones no son la causa de la distorsión de los precios internos o del daño alegado.

**56.** EQM representa el 100 por ciento de la producción nacional y se encuentra vinculada con FMC, empresa exportadora de los Estados Unidos de América, y FMC de México, S.A. de C.V. empresa importadora del producto investigado, además de que ella misma o sus filiales realizaron importaciones de peróxido de hidrógeno de los Estados Unidos de América durante el periodo investigado. La Secretaría dispuso de la información correspondiente a las importaciones realizadas por EQM y sus filiales, pudiendo desagregar los indicadores de la producción nacional a fin de cerciorarse de que éstos no incluyeran los volúmenes importados.

**57.** Con base en la información proporcionada por EQM la Secretaría analizó los precios y volúmenes de las importaciones realizadas, así como la participación de las mismas en el mercado nacional. Al respecto, la Secretaría observó que en el periodo investigado, las importaciones de peróxido de hidrógeno realizadas por la solicitante y/o sus filiales originarias de los Estados Unidos de América disminuyeron 35

por ciento respecto del periodo comparable anterior, mientras que en el 2001 dichas importaciones disminuyeron 79 por ciento respecto del 2000.

58. Por otra parte, el volumen de las importaciones de EQM y/o sus filiales originarias de los Estados Unidos de América tuvo una participación decreciente en el consumo nacional aparente, la producción nacional y las ventas al mercado interno. En el periodo investigado, las importaciones de EQM y/o sus filiales originarias de los Estados Unidos de América representaron 1, 3 y 3 por ciento del consumo nacional aparente, la producción y las ventas al mercado interno, respectivamente. Asimismo, en términos de las importaciones totales realizadas en el periodo de enero a diciembre de 2002, las importaciones del productor nacional y/o sus filiales significaron 2 por ciento.

59. En cuanto a los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América de EQM y/o sus filiales, la Secretaría calculó el precio promedio ponderado de dichas importaciones al 100 por ciento de concentración con inclusión de aranceles, observando que en el periodo investigado de enero a diciembre de 2002 en relación con el periodo comparable anterior, el precio promedio ponderado de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América realizadas por la solicitante y sus vinculadas incrementó 6 por ciento, mientras que en el 2001 dicho precio registró un descenso de 1 por ciento en relación con el 2000.

60. La Secretaría realizó la comparación del precio promedio ponderado de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América realizadas por empresas diferentes a EQM y/o sus filiales con el precio promedio ponderado de las importaciones de EQM y/o sus vinculadas originarias de los Estados Unidos de América. Al respecto, la Secretaría observó que en el periodo investigado de enero a diciembre de 2002, el precio de las importaciones de EQM y/o sus filiales originarias de los Estados Unidos de América fue superior en 24 por ciento al precio promedio del resto de las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América.

61. Con base en el análisis de los volúmenes y precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América realizadas por EQM y/o sus filiales, la Secretaría determinó de manera preliminar que existen indicios para presumir que la vinculación con la empresa exportadora de los Estados Unidos de América, la empresa importadora en los Estados Unidos Mexicanos y sus importaciones no tuvo en el periodo investigado efectos sobre la competencia y no fueron la causa de la distorsión de precios y el daño alegado, tomando en cuenta los siguientes elementos:

- A. Durante el periodo investigado el volumen de dichas importaciones mostró un comportamiento decreciente, contrario a la tendencia creciente que mostraron el resto de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América.
- B. El precio promedio de las importaciones del productor nacional y/o sus filiales originarias de los Estados Unidos de América se ubicó por arriba del precio promedio del resto de las importaciones procedentes de dicho país, y registró un comportamiento creciente contrario a la disminución que observaron los precios de las importaciones del mismo origen.
- C. El volumen de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América realizadas por EQM y/o sus filiales registró una disminución en el periodo investigado, contrario al resto de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, y su participación en el consumo, la producción y las ventas al mercado interno no permiten apreciar efectos identificables adversos sobre dichos indicadores.
- D. El mercado mexicano de peróxido de hidrógeno está abierto a la concurrencia de importaciones de diversos orígenes entre los que destacan Canadá, la República Federal de Alemania, el Reino de Bélgica, la República Francesa, la República Italiana y la República Federativa de Brasil.

62. En tal virtud, la Secretaría determinó preliminarmente que la empresa EQM reunió los requisitos de representatividad de la rama de producción nacional de peróxido de hidrógeno, así como la legitimidad para acreditarse como solicitante de la investigación antidumping sobre las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América, por lo que se considera que la solicitud fue hecha en nombre de la rama de producción nacional de conformidad con lo establecido en los artículos 40 de la LCE, 62 del RLCE, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

## **B. Consumidores**

63. La solicitante manifestó que el peróxido de hidrógeno tanto importado como nacional es un insumo que se incorpora en los procesos de fabricación y/o tratamiento de: pulpa y papel, textiles, químicos, cosméticos, farmacéuticos, mineros, decapado y limpieza de metales, sanitización de envases para la industria alimenticia, tratamientos de aguas y remediación de suelos.

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

64. La Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por el productor nacional, con el fin de determinar la existencia de daño a la industria nacional en el periodo investigado por causa de las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América en presuntas condiciones de discriminación de precios, conforme a lo dispuesto en los artículos 41 de la LCE, 59, 64 y 69 del RLCE y 3 del Acuerdo Antidumping.

#### **A. Importaciones objeto de discriminación de precios**

65. Conforme a lo establecido en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó si en el periodo de enero a diciembre de 2002 el volumen de las importaciones

de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América aumentó en términos absolutos o en relación con el consumo interno, si concurren para atender los mismos mercados o a los mismos consumidores actuales o potenciales de los productores nacionales y si utilizan los mismos canales de distribución.

66. EQM argumentó que en el periodo investigado, de enero a diciembre de 2002, debido a los precios en condiciones de dumping con que se realizaron las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América la producción nacional registró una disminución en su participación de mercado, derivado de la pérdida parcial o total de distribuidores y clientes importantes, lo que llevó a la industria nacional a reducir sus precios de venta con efectos negativos en sus utilidades de operación, a fin de mantener un volumen elevado de producción.

67. La solicitante indicó que el listado de las importaciones realizadas durante el periodo analizado no distingue entre las concentraciones de peróxido de hidrógeno al 35, 50 o 70 por ciento, por lo que homologó las importaciones a una base de 100 por ciento, a fin de obtener tanto los precios como los volúmenes a una misma base comparable. Indicó que no existe en realidad un peróxido de hidrógeno concentrado al 100 por ciento, sin embargo dicha concentración teórica es conocida y aplicada por los productores en el mundo, así como por revistas especializadas como Harriman Chemsult Limited, que reportan los precios del peróxido de hidrógeno al 100 por ciento de concentración y es práctica normal en el mercado de este producto.

68. Con base en el listado de importaciones obtenido de la SHCP, la solicitante obtuvo para cada operación el precio promedio a que se realizó la importación en su concentración (35, 50 y 70 por ciento), a partir de dicho precio y de los nombres de los importadores, su conocimiento sobre el mercado y las formas de operación de los exportadores e importadores, así como un rango de precios mensuales como base de comparación, EQM identificó y asignó las concentraciones de peróxido de hidrógeno a cada transacción

de importación y posteriormente las convirtió a una concentración base 100 por ciento.

69. En relación con la metodología utilizada para la asignación de concentraciones a las importaciones de peróxido de hidrógeno la solicitante detalló lo siguiente:

- A. El precio del peróxido de hidrógeno es proporcional a su concentración a mayor concentración mayor precio, excepto por la concentración al 35 por ciento el cual dada la relación antes mencionada, debería tener el precio más bajo. Sin embargo, debido a que el costo del flete se incrementa substancialmente por la elevada cantidad de agua contenida, ésta puede caer en el rango de precios del producto al 70 por ciento de concentración, por lo que no le fue posible identificar plenamente este tipo de operaciones, que de existir, de acuerdo con la solicitante no debe representar más del 3 por ciento del total de las importaciones.
- B. En cuanto al rango de precios aplicado para asignar las diferentes concentraciones al peróxido de hidrógeno, la solicitante manifestó que los precios cambian cada mes y para cada exportador e importador, por lo que realizó un análisis mensual debido a que resulta imposible establecer un rango de precios en periodos mayores a un mes. Al respecto, señaló que la Secretaría podrá verificar la metodología empleada, allegándose de la totalidad de los pedimentos de importación con sus respectivas facturas, ya que EQM proporcionó los pedimentos que tuvo a su alcance.
- C. Debido a su conocimiento del mercado, EQM manifestó que le es posible identificar con bastante precisión la concentración del producto al cual venden sus diferentes competidores, así como a los exportadores que durante el 2002 vendieron peróxido de hidrógeno a los Estados Unidos Mexicanos.

70. En efecto, en el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México, en lo sucesivo SIC-MEX, las operaciones incluidas no reportan las diferentes concentraciones de peróxido de hidrógeno, por lo que para hacer una comparación adecuada tanto de los precios como de los volúmenes de dichas importaciones con los indicadores de la industria nacional (precios, producción y

ventas, principalmente) es necesario homologar dichas concentraciones a una misma base del 100 por ciento.

71. La Secretaría analizó la metodología propuesta por EQM para la homologación de las importaciones de peróxido de hidrógeno a la concentración del 100 por ciento, y determinó aceptarla, cerciorándose previamente que las transacciones proporcionadas por la solicitante estuvieran contenidas en el listado de pedimentos de importación del SIC-MEX, por lo que identificó y asignó las concentraciones que de acuerdo con EQM correspondían a cada operación, obteniendo de esta forma el listado de pedimentos de importación de peróxido de hidrógeno al 100 por ciento tanto para las importaciones originarias de los Estados Unidos de América y de otros países.

72. A partir de dicha información, la Secretaría observó que las importaciones definitivas totales de peróxido de hidrógeno disminuyeron 14 por ciento en el 2001 en relación con el 2000 y en el periodo investigado, de enero a diciembre de 2002, aumentaron 2 por ciento con respecto al año anterior. Para propósitos del análisis de las importaciones, la Secretaría excluyó de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América los volúmenes correspondientes a las importaciones realizadas por la solicitante y/o sus empresas relacionadas provenientes de dicho país.

73. Tomando en cuenta lo anterior, la composición de las importaciones totales en el 2002 fue la siguiente: las importaciones originarias de los Estados Unidos de América representaron el 73 por ciento, las procedentes de otros orígenes el 25 por ciento y las realizadas por la solicitante originarias de los Estados Unidos de América el 2 por ciento. Dicha composición significó en relación con el 2001 un incremento de 16 puntos porcentuales para las importaciones originarias de Estados Unidos de América, mientras para las importaciones originarias de países distintos al investigado implicó una reducción de 15 puntos porcentuales y de un punto porcentual para las importaciones de la solicitante originarias de Estados Unidos de América.

74. En relación con las importaciones investigadas originarias de los Estados Unidos de América, esto es sin considerar volúmenes correspondientes a las importaciones realizadas por la solicitante y/o sus empresas relacionadas provenientes de dicho país, la Secretaría observó que en el 2001 disminuyeron 13 por ciento en relación con el 2000 y durante el periodo investigado, de enero a diciembre de 2002, dichas importaciones incrementaron 31 por ciento con respecto al lapso comparable anterior. Por su parte, las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de países distintos al investigado aumentaron 14 por ciento en el 2001 respecto del 2000, mientras que en el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior disminuyeron 36 por ciento.

75. Con el fin de evaluar si en el periodo investigado hubo un crecimiento de las importaciones investigadas originarias de los Estados Unidos de América en relación con el consumo interno, la Secretaría estimó el tamaño del mercado mexicano del peróxido de hidrógeno a través del consumo nacional aparente, definido como la suma de la producción nacional más las importaciones totales menos las exportaciones totales. Las importaciones totales se obtuvieron de las cifras registradas en el listado de pedimentos del SIC-MEX de peróxido de hidrógeno al 100 por ciento. En relación con la producción nacional y las exportaciones totales, la Secretaría se basó en la información proporcionada por EQM.

76. Al respecto, la Secretaría observó que en el 2002 la participación de las importaciones investigadas originarias de los Estados Unidos de América en el consumo nacional aparente aumentó 10 puntos porcentuales en relación con el 32 por ciento registrado en el 2001, mientras que las importaciones de otros orígenes participaron con el 15 por ciento en el consumo nacional en el periodo investigado, lo que significó una reducción de 8 puntos porcentuales respecto a lo que representaron en el 2001. Asimismo, la Secretaría observó que las importaciones investigadas representaron en términos de la producción nacional destinada al mercado interno el 98 por ciento en el 2002, lo que significó un incremento de 26 puntos porcentuales respecto del 2001 en el que significaron el 72 por ciento.

77. Con base en lo establecido en los puntos 65 a 77 de esta Resolución, la Secretaría determinó de forma preliminar que en el periodo investigado, de enero a diciembre de 2002, se observó un incremento de las importaciones investigadas de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América en términos absolutos y en relación con el consumo interno. Asimismo, la información proporcionada por la solicitante permite apreciar que las importaciones investigadas concurren para atender los mismos mercados y consumidores actuales y potenciales que el productor nacional, a través de los mismos canales de distribución.

## **B. Efectos sobre los precios**

**78.** De conformidad con lo dispuesto en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó el comportamiento de los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América; si disminuyeron con respecto a los que se habían observado en periodos comparables anteriores; si fue inferior al resto de las importaciones; si existe una relación significativa entre la disminución de los precios de las importaciones y el crecimiento de los volúmenes importados; si concurren al mercado mexicano a un precio considerablemente inferior al del producto nacional similar, o bien si su efecto fue deprimir los precios internos de otro modo o impedir el aumento que en otro caso se hubiera producido, si su nivel de precios fue el factor determinante para explicar su comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional.

**79.** La solicitante manifestó que al ser el peróxido de hidrógeno un commodity, el precio de venta es el factor clave en su comercialización y que ninguna empresa puede competir contra exportaciones en condiciones de discriminación de precios, pues éstas pueden reducir su precio hasta cubrir exclusivamente el costo variable de producción y el flete correspondiente, debido a que en la mayoría de los casos se efectúan para disponer de los excedentes de producción que no pueden colocarse en el país de origen.

**80.** La solicitante argumentó que en 1993 se estableció una cuota compensatoria a las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América misma que fue eliminada en septiembre de 1996 para las empresas Solvay Interox y Degussa, quedando sujetas a revisiones anuales durante los siguientes tres años. A partir de la terminación del periodo de revisión al que estuvieron sujetas (el primer semestre del 2002) estas empresas bajaron sus precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

**81.** De acuerdo con la solicitante, las empresas exportadoras han ofrecido a sus clientes no relacionados, a través de sus distribuidores, amplios periodos de crédito que aunado al atraso normal en pagos se extienden más allá de lo pactado. Esta situación ha dañado enormemente los resultados de EQM, que ha tenido que extender el tiempo de recuperación de la cartera significativamente y se ha visto forzada a reducir los precios de venta con el propósito de no perder mayor participación en el mercado.

**82.** EQM argumentó que a fin de disminuir la pérdida de mercado por causa de las importaciones investigadas se vio obligada a reducir sus precios de venta, lo que ocasionó efectos negativos en las utilidades, flujo de caja, rendimiento de las inversiones, entre otras variables financieras.

**83.** La solicitante manifestó que la baja de precios que se ha experimentado en las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América tiene la intención de incrementar volumen y participación en el mercado mexicano en detrimento de los volúmenes ofrecidos por la producción nacional. La solicitante señaló que la participación en el mercado nacional de los diferentes productores mundiales de peróxido de hidrógeno le resulta sana, favorable y evita ser calificada como monopolio, pero se opone a que las importaciones se realicen ejerciendo prácticas desleales de comercio internacional.

**84.** La solicitante argumentó que la presencia de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, ha distorsionado en gran parte el diferencial de precios que existía entre el sector de la industria de la pulpa y los restantes sectores consumidores que tienen los más altos precios. Las importaciones a precios discriminatorios atacaron igualmente a todos los sectores, generando una distorsión importante en los precios establecidos para cada sector.

**85.** La solicitante proporcionó los precios que la revista Bleaching Chemicals, editada por Harriman Chemsult Limited publica mensualmente para el mercado de los Estados Unidos de América y en las que aparecen los precios para el peróxido de hidrógeno por kilogramo base 100 por ciento de concentración. Asimismo, la solicitante agregó que los precios de venta del peróxido de hidrógeno son diferentes y proporcionales a sus respectivas concentraciones, por lo que al referirse a la concentración única del 100 por ciento, resume el precio del peróxido de hidrógeno en sus diferentes concentraciones de uso y se simplifica significativamente el análisis.

**86.** Con base en el listado de pedimentos de importación de peróxido de hidrógeno al 100 por ciento, la Secretaría calculó los precios promedio ponderado de las importaciones con inclusión de aranceles y derechos de trámite aduanero cuando eran aplicables, correspondientes al periodo investigado, y a los dos periodos previos comparables. Al respecto, la Secretaría observó que en el 2002 en relación con el periodo comparable anterior, el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas originarias de los Estados Unidos de América registró una disminución de 16 por ciento. En el 2001 en relación con

el periodo comparable anterior, el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas registró una disminución de 2 por ciento.

**87.** En cuanto al precio promedio de las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de países distintos al investigado con inclusión de aranceles y derechos de trámite aduanero, la Secretaría observó que en el 2002, el precio promedio ponderado de dichas importaciones registró una disminución de 1 por ciento con respecto al lapso comparable anterior. En el 2001 el precio promedio ponderado disminuyó 7 por ciento en relación con el 2000.

**88.** Asimismo, la Secretaría observó que durante el periodo investigado el precio promedio ponderado de las importaciones originarias de países distintos al investigado se ubicó por 22 por arriba del precio promedio que observaron las importaciones investigadas originarias de los Estados Unidos de América, mientras que en el periodo comparable anterior el precio promedio de las primeras fue superior en 5 por ciento al precio promedio de las importaciones investigadas.

**89.** Con base en la información proporcionada por la solicitante sobre el valor y volumen de sus ventas al mercado interno de peróxido de hidrógeno de producción nacional al 100 por ciento, la Secretaría calculó

el precio promedio ponderado de venta al mercado interno libre a bordo (LAB) planta, observando que en el 2002 en relación con el 2001, el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de peróxido de hidrógeno de producción nacional disminuyó 6 por ciento, mientras que en el 2001 dicho precio registró un descenso de 2 por ciento en relación con el 2000.

**90.** La Secretaría realizó la comparación del precio promedio ponderado de las importaciones investigadas originarias de los Estados Unidos de América con el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de la industria nacional. Al respecto, la Secretaría observó que en el periodo investigado el precio promedio de las importaciones investigadas puestas en frontera se ubicó 35 por ciento por debajo del precio promedio ponderado de venta al mercado interno libre a bordo en planta del productor. En el 2001 y 2000 el margen de subvaloración del precio de las importaciones investigadas respecto del precio nacional fue de 28 por ciento.

**91.** Con base en la información proporcionada por la solicitante respecto de los precios de peróxido de hidrógeno al 100 por ciento en Norteamérica, obtenida de la revista Bleaching Chemicals, la Secretaría observó que el precio promedio del peróxido de hidrógeno en Norteamérica durante el periodo investigado incrementó 2 por ciento respecto del registrado en el 2001. Al respecto, la Secretaría observó que el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas originarias de los Estados Unidos de América en 2001 y 2002 se ubicó 31 y 43 por ciento por debajo del precio del peróxido de hidrógeno en Norteamérica, respectivamente.

**92.** A partir del comportamiento observado en los volúmenes y precios de las importaciones investigadas originarias de los Estados Unidos de América en el periodo de enero a diciembre de 2002, la Secretaría determinó de manera preliminar que existen elementos para presumir que el nivel de precios a que concurrieron dichas importaciones al mercado nacional incentivó el incremento en sus volúmenes y permitió su mayor participación en el mercado nacional, en razón de que se ubicaron por debajo del precio promedio de venta al mercado interno de la industria nacional y del precio promedio a que ingresaron las importaciones originarias de otros países.

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

**93.** Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó los efectos de los volúmenes y precios de las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América sobre los factores e índices económicos que influyeron en la situación de la rama de producción nacional en el periodo investigado.

**94.** La solicitante manifestó que en el 2002 la presencia de importaciones originarias de los Estados Unidos de América a precios dumping en el mercado nacional causó una disminución significativa en los precios de venta del peróxido de hidrógeno, que ocasionó de inmediato una pérdida parcial o total de sus principales distribuidores y algunos clientes importantes, por lo que se vio forzada a reducir sus precios para recuperar dichos clientes disminuyendo sus utilidades de operación. La solicitante argumentó que la reducción en sus precios de venta obedece también, al intento por mantener un volumen elevado de producción en su planta. Asimismo, se ha visto forzada a reestructurar su organización con el propósito de reducir sus costos de producción y de esta forma lograr una competitividad contra los precios de venta de producto importado.

**95.** La solicitante argumentó que la producción nacional se ha visto afectada en su participación de mercado y que conforme se incrementa la participación de las exportaciones de peróxido de hidrógeno en condiciones de discriminación de precios en el mercado mexicano, éstas desplazan las ventas internas y afectan los volúmenes de producción, por lo que durante el periodo investigado EQM disminuyó su producción y aumentó sus inventarios de producto terminado.

**96.** EQM señaló haber realizado algunas exportaciones en los años 1998, 1999 y 2000 y que a partir de ese año fue imposible competir en los mercados internacionales debido a que en los países donde no había producción nacional, los precios vigentes equivalían prácticamente a cubrir los costos variables y el flete, situación que para EQM no ofrecía ninguna ventaja.

**97.** Por otra parte, EQM manifestó no haber realizado inversiones para incrementar su capacidad instalada durante el periodo analizado, señaló que realizó expansiones según las necesidades que el mercado demandaba hasta 1994, después del cual y debido a la agresividad de los exportadores extranjeros que con prácticas desleales de comercio internacional atacaron el mercado mexicano, disminuyeron la rentabilidad de la empresa a niveles que le impedirían justificar nuevas inversiones.

**98.** De acuerdo con la solicitante, actualmente la inversión en capacidad instalada resulta injustificable desde el punto de vista económico dadas las condiciones del mercado nacional y las importaciones a precios discriminatorios. Por otra parte, argumentó que sus competidores tienen la opción de invertir en los Estados Unidos Mexicanos debido al déficit interno; sin embargo, no desean invertir ni arriesgar en producir localmente, manteniendo el objetivo de apoderarse del mercado mexicano, mediante el desarrollo de prácticas desleales de comercio y situaciones coyunturales.

**99.** Asimismo, la solicitante proporcionó la metodología empleada para calcular los volúmenes de producción y la capacidad instalada de la rama de la producción nacional, tomando en cuenta entre otros factores, la eficiencia operativa de la planta. EQM agregó que a pesar de que la planta ha sufrido en ciertos momentos desperfectos atribuibles principalmente a las constantes fallas en el suministro de energía eléctrica, puede considerarse como planta confiable y con una eficiencia de operación que se ha mantenido aceptable, aunque algunas veces en ciertos periodos fue necesario disminuir la velocidad instantánea de producción por altos inventarios.

**100.** EQM señaló que para obtener el indicador de empleo y salarios directamente involucrados en la producción de peróxido de hidrógeno separó los empleados por función y realizó un prorrateo con base en el volumen de peróxido de hidrógeno vendido respecto del total vendido. El total del volumen vendido incluye ventas de otros productos químicos, los cuales únicamente se revenden. Asimismo, la solicitante señaló que la única excepción a este proceso fueron los empleados de la función de operaciones (producción) que se dedican 100 por ciento al peróxido de hidrógeno, ya que es el único producto que se manufactura en su planta.

**101.** Por otra parte, la solicitante manifestó que con el propósito de reducir costos y gastos administrativos y lograr una competitividad frente a los precios del producto importado, EQM se ha visto forzada a reestructurar su organización reduciendo el número de su personal destinado al negocio de peróxido de hidrógeno, siendo el salario, la variable que tuvo mayor impacto.

**102.** Con base en la información aportada por el productor nacional y la obtenida del listado de pedimentos del SIC-MEX, la Secretaría observó que el mercado mexicano de peróxido de hidrógeno, medido a través del consumo nacional aparente disminuyó 1 por ciento en el 2002 en relación con el año anterior y en el 2001 con respecto al 2000 disminuyó 14 por ciento.

**103.** Por su parte, la producción nacional de peróxido de hidrógeno registró una disminución de 4 por ciento durante el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior; mientras que en el 2001 en relación con el 2000 disminuyó 15 por ciento. Asimismo, la Secretaría observó que la producción nacional orientada al mercado interno registró el mismo comportamiento debido a que durante el periodo analizado las exportaciones del producto investigado fueron casi nulas.

**104.** La participación de la producción nacional en el consumo nacional aparente se mantuvo constante en el 2001 con respecto al 2000. Asimismo, la Secretaría observó que en el periodo investigado con respecto al 2001, la participación de la producción nacional en el consumo nacional aparente disminuyó 2 puntos porcentuales, al pasar de 44 a 42 por ciento; cabe señalar que la producción nacional orientada al mercado interno observó la misma participación en el mercado nacional.

**105.** Las ventas totales del productor nacional disminuyeron 12 por ciento en el 2001 en relación con el 2000, mientras que en el periodo investigado disminuyeron 8 por ciento respecto del nivel observado en el periodo comparable anterior. Asimismo, la Secretaría observó que únicamente durante el 2000 se registraron ventas al mercado de exportación, aunque éstas solamente representaron menos del 1 por ciento de las ventas totales.

**106.** Con base en la información proporcionada por la solicitante, la Secretaría observó que durante el periodo analizado la capacidad instalada nacional para la fabricación de peróxido de hidrógeno se mantuvo constante. No obstante, la utilización de dicha capacidad registró un comportamiento decreciente al pasar de 94 por ciento en el 2000 al 80 por ciento en el 2001 y a 77 por ciento en el periodo investigado. En cuanto a los inventarios, la Secretaría observó que el nivel promedio incrementó 23 por

ciento en el 2001 respecto del 2000 y en el periodo investigado aumentó 21 por ciento en relación con el 2001.

**107.** Asimismo, en el periodo investigado el empleo disminuyó 10 por ciento respecto del periodo comparable de 2001, mientras que en el 2001 respecto del comparable anterior disminuyó 4 por ciento. En el periodo investigado la masa salarial disminuyó 10 por ciento respecto del 2001, mientras que, para el 2001 registró un incremento de 3 por ciento respecto del periodo comparable anterior. Con respecto a la productividad laboral de la rama de producción nacional, la Secretaría observó que en el periodo investigado respecto del comparable anterior incrementó 7 por ciento como resultado de la disminución en el empleo en mayor proporción que el volumen de producción, mientras que en el 2001 respecto del periodo anterior disminuyó 11 por ciento.

**108.** La Secretaría realizó la evaluación de la situación financiera de la empresa solicitante EQM para los años 2000 a 2002; así como de los resultados de operación del peróxido de hidrógeno de fabricación nacional para esos años. Para tal efecto, actualizó mediante el método de cambios en el nivel general de precios, según lo que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., los estados financieros auditados de dicha empresa de 2000 y 2001, y los preliminares de 2002, así como el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar correspondiente a los años 2000 a 2002.

**109.** La Secretaría calculó la participación porcentual de los ingresos generados por las ventas totales de peróxido de hidrógeno, en los ingresos por ventas totales para determinar la influencia que tienen las ventas del producto similar en las utilidades y la condición financiera de la empresa solicitante. Al respecto, la Secretaría observó que los ingresos por ventas de peróxido de hidrógeno representaron en promedio en el lapso 2000-2002 el 59 por ciento de los ingresos totales de EQM y que los ingresos por ventas internas representaron el 100 por ciento del producto similar, a partir de lo cual determinó inicialmente que el desempeño operativo del peróxido de hidrógeno influye en forma importante en la condición financiera y los resultados operativos de la empresa.

**110.** EQM manifestó que el incremento de las importaciones de peróxido de hidrógeno a precios discriminados ocasionó una reducción de las utilidades generadas por el negocio de peróxido de hidrógeno, toda vez que se vio obligada a reducir sus precios de venta con el objeto de evitar la pérdida de clientes. Asimismo, indicó que de continuar la tendencia de las importaciones y dado el enorme desequilibrio entre oferta y demanda en el mercado de los Estados Unidos de América, la existencia de EQM se verá comprometida y que atraviesa por una difícil situación financiera ocasionada por dichas importaciones, por lo que las inversiones fueron reducidas a su mínima expresión.

**111.** Por su parte, la Secretaría advirtió que en el año 2001 los resultados operativos de EQM disminuyeron 84 por ciento debido principalmente a que el costo de ventas se incrementó 32 por ciento, lo que se reflejó en que el margen de operación disminuyera 11 puntos porcentuales quedando en 2 por ciento. En el año 2002, la empresa solicitante enfrentó pérdidas de operación, a consecuencia básicamente de que el ingreso por ventas cayó 29 por ciento y los gastos de operación se incrementaron 85 por ciento, lo cual se tradujo en que el margen de operación se ubicara en 6 por ciento negativo.

**112.** El rendimiento sobre la inversión de EQM se redujo en 9 puntos porcentuales en 2001 quedando en 2 por ciento, en virtud de la baja en el margen operativo. Para el 2002, se contrajo 6 y medio puntos porcentuales quedando aproximadamente en 4.5 por ciento negativo. En este sentido, la Secretaría consideró inicialmente que dados estos índices de rendimiento, resulta razonable el señalamiento de la empresa en el sentido de que sólo se emprenderán inversiones mínimas.

**113.** Por otra parte, la Secretaría observó que en el año 2001 la utilidad de operación del peróxido de hidrógeno de fabricación nacional cayó 59 por ciento que se atribuye principalmente a que los ingresos por ventas, se redujeron en 21 por ciento -el precio promedio de venta en términos de pesos constantes descendió 8 por ciento y el volumen de ventas se contrajo 12 por ciento-, por lo que el margen de operación del producto similar se redujo 12 puntos porcentuales quedando en 13 por ciento. En el periodo investigado (enero a diciembre de 2002) la utilidad operativa del peróxido de hidrógeno disminuyó 69 por ciento, en virtud de que el ingreso por ventas, mostró una baja de 11 por ciento, dado que el precio de venta se redujo 9 por ciento en términos reales, lo que repercutió negativamente en el margen de operación que se ubicó en 5 por ciento.

114. La contribución del peróxido de hidrógeno al rendimiento de la inversión de la empresa solicitante cayó en el año 2001 en 9 puntos porcentuales, al pasar de 15 por ciento en 2000 a 6 por ciento en 2001, como reflejo de la disminución en el margen operativo del producto similar. Para el período investigado, la contribución se redujo en 3 y medio puntos porcentuales para quedar en 2.5 por ciento, en tanto que los demás productos de la empresa registraron una contribución negativa de 7 por ciento.

115. De esta forma, la Secretaría consideró inicialmente que existen indicios de que las importaciones investigadas pudieron haber tenido efectos negativos en el desempeño operativo del producto similar, toda vez que en el lapso 2000 a 2002 se registró una sensible disminución en las utilidades de operación del producto similar, al tiempo en que la empresa resintió en los años 2001 y 2002 un deterioro en sus resultados operativos que se convirtieron en pérdidas y en un margen de operación negativo.

116. EQM manifestó que las importaciones realizadas en condiciones de discriminación de precios, han causado menores ingresos al bajar los precios y los volúmenes de venta, incremento en los costos unitarios

-por menor producción-, incremento de cuentas por cobrar por mayores plazos de crédito, lo cual ha tenido como consecuencia que el flujo de caja se vea reducido. Asimismo, EQM señaló que la empresa tiene ya una contribución negativa por lo que los inversionistas preferirían invertir en el mercado de capitales sin riesgo, además de la situación delicada ante instituciones financieras para solicitar créditos adicionales.

117. La Secretaría observó que en el año 2000 la compañía generó un flujo de efectivo operativo positivo, cuyo monto es semejante a la utilidad neta. En el año 2001, se registró un flujo de operación negativo básicamente atribuible a las pérdidas netas obtenidas ese año, en tanto que para el 2002, el flujo de efectivo operativo se recuperó -aun cuando se registraron pérdidas operativas y netas- debido a la generación neta de recursos vía capital de trabajo dado que los pasivos de corto plazo disminuyeron en mayor proporción que los activos circulantes.

118. La razón circulante se ubicó en el año 2000 en \$1.39, es decir, un peso y 39 centavos por cada peso adeudado a corto plazo. Para el 2001, esa relación se ubicó en \$1.30 y en el año 2002 en \$1.61. La prueba ácida registró en dichos años 0.81, 0.93 y 1.21, respectivamente, lo que en el conjunto del comportamiento de ambas razones significa una mejora en la liquidez de EQM.

119. Por otra parte, la razón de endeudamiento total en el 2000 fue de 36 por ciento, para el 2001 se incrementó a 42 por ciento y en el año 2002 se ubicó en 33 por ciento, lo que significa que la solicitante financió en ese último año la tercera parte de su inversión total con recursos externos. La razón de pasivo total a capital contable indica que en 2000 la empresa mantenía una deuda equivalente a 55 por ciento del monto de la inversión neta, para el 2001 esa relación creció a 72 por ciento y para el año 2002 se ubicó en 50 por ciento.

120. A partir de lo descrito en los tres puntos anteriores, la Secretaría advirtió que del 2000 al 2002 EQM mostró solvencia financiera adecuada y un nivel de endeudamiento moderado, y que con excepción de 2001, generó flujo de caja operativo positivo. Por lo que se considera que atendiendo a dichos indicadores su capacidad de reunir capital se mantuvo en niveles aceptables, aun cuando en el período analizado se registraron utilidades de operación decrecientes.

#### **D. Otros factores de daño**

121. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 69 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó la concurrencia de otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping.

122. De acuerdo con la solicitante en el 2000, el mercado mexicano presentó la más alta demanda de peróxido de hidrógeno en su historia, sin embargo la demanda para el 2001 y 2002 fue disminuyendo. De acuerdo con la solicitante, los principales factores causantes de la reducción en el consumo del peróxido de hidrógeno fueron: la sobrevaluación del peso mexicano, la reducción mundial de fabricación de pulpa blanqueada, la recesión económica de los Estados Unidos de América y el empleo de productos sustitutos del peróxido de hidrógeno en el blanqueo de la pulpa como el hipoclorito de sodio.

123. Respecto de la sustituibilidad del peróxido de hidrógeno con el hipoclorito de sodio, la solicitante argumentó que algunas empresas de la pulpa y papel han sustituido el uso del peróxido de hidrógeno por el uso de hipoclorito de sodio, debido al tipo de fibra que están obteniendo en el mercado tienen que usar otros productos químicos alternos que les favorezcan en sus procesos. Asimismo, EQM agregó que en el pasado el hipoclorito de sodio era el agente blanqueador de más uso, sin embargo debido a regulaciones

ambientales en los Estados Unidos Mexicanos su uso se ha restringido al máximo, por lo que dicho factor no afecta actualmente el consumo del peróxido de hidrógeno en dicho país.

**124.** La Secretaría determinó preliminarmente, con base en lo descrito en el apartado de daño y causalidad, que el volumen y precio de las importaciones no investigadas, la contracción de la demanda, la evolución de la tecnología, la productividad y los resultados de la actividad exportadora no contribuyeron al daño de la industria nacional, en virtud de lo siguiente:

- A.** Las importaciones de orígenes distintos a los Estados Unidos de América disminuyeron 36 por ciento en el periodo investigado respecto al comparable anterior y sus precios disminuyeron 1 por ciento con respecto del 2001, además, los precios de estas importaciones fueron 22 por ciento superiores al precio promedio de las importaciones investigadas.
- B.** A pesar de la caída en la demanda de peróxido de hidrógeno de 1 por ciento en el periodo investigado respecto al periodo comparable anterior, las importaciones investigadas aumentaron 31 por ciento, mientras que las ventas al mercado interno de la industria disminuyeron 8 por ciento.
- C.** La Secretaría observó que la productividad laboral disminuyó un 7 por ciento en el periodo investigado con respecto al periodo comparable anterior, lo que se explicó por la reducción en la producción nacional a consecuencia de la pérdida de mercado, lo que generó la disminución en el nivel de empleo.
- D.** En cuanto al comportamiento de las exportaciones, la Secretaría observó con base en la información proporcionada por la solicitante que durante el periodo analizado, solamente registraron exportaciones mínimas en el 2000.
- E.** Con respecto a la evolución de la tecnología, la Secretaría observó que a nivel mundial la industria de peróxido de hidrógeno es una industria madura que se orienta hacia el proceso productivo de autooxidación, por lo que no se dan cambios significativos en la tecnología de producción del peróxido de hidrógeno a nivel mundial que afecten a la producción nacional.

#### **Elementos adicionales**

**125.** La solicitante argumentó que la situación geográfica de los Estados Unidos de América favorece y hace prioritaria la exportación por las ventajas de logística que presenta. Asimismo, respecto del comportamiento de los productores de peróxido de hidrógeno de los Estados Unidos de América señaló que existe mucha rivalidad ente ellos, a excepción de Solvay Interlox y FMC quienes han mostrado madurez empresarial al cerrar temporalmente algunas de sus plantas, con el propósito de equilibrar la oferta y la demanda y de esta forma evitar la caída constante de los precios de venta del peróxido de hidrógeno en el mercado de los Estados Unidos de América.

**126.** De acuerdo con la solicitante el principal riesgo para la producción nacional reside en el desequilibrio entre la capacidad instalada y la demanda en el mercado de peróxido de hidrógeno de los Estados Unidos de América. En el 2002 se estima tiene una capacidad instalada aproximada de 560,000 toneladas por año y la demanda es sólo de 338,000 toneladas al año, lo que genera una sobreoferta de 172,000 toneladas anuales, que serán colocadas en el mercado internacional, en donde los Estados Unidos Mexicanos cuentan con ventajas de logística y coyuntural debido a la sobrevaluación del peso mexicano. En el 2001 los Estados Unidos de América destinó al mercado mexicano el 5 por ciento de sus exportaciones y en el periodo investigado este porcentaje se incrementó a 7 por ciento.

**127.** En relación con el comportamiento de la industria de peróxido de hidrógeno en los Estados Unidos de América la solicitante proporcionó estadísticas sobre producción y exportaciones para 2001 y 2002. Con base en dicha información la Secretaría observó que en el 2002 la producción de peróxido de hidrógeno en los Estados Unidos de América se incrementó 2.5 por ciento respecto del 2001, asimismo las ventas de exportación se incrementaron 2.7 por ciento en el 2002 respecto del año anterior.

**128.** La solicitante proporcionó estimaciones sobre la capacidad instalada, producción, ventas, inventarios y exportaciones de la industria de peróxido de hidrógeno de los Estados Unidos de América para los años 2000, 2001 y 2002. Con base en dicha información, la Secretaría observó que la capacidad libremente disponible de la industria de peróxido de hidrógeno en los Estados Unidos de América para el 2002 representó más de 16 veces el volumen de la producción nacional y aproximadamente 7 veces la totalidad del consumo nacional aparente en el periodo investigado.

**129.** A partir de la tendencia observada en el volumen y precios de las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América y el monto de capacidad libremente disponible de la industria de dicho país, la solicitante proporcionó estimaciones sobre el impacto que en el 2003 provocarían las importaciones en condiciones de discriminación de precios originarias de los Estados Unidos de América en la industria nacional. Al respecto, la Secretaría observó que de acuerdo con la solicitante, de mantenerse la tendencia en las importaciones investigadas en el 2003, la producción nacional disminuiría 24 por ciento respecto del 2002 y su participación en el consumo nacional aparente

se reduciría en 10 puntos porcentuales, mientras que las importaciones originarias de los Estados Unidos de América aumentarían su participación en el mercado nacional.

### **Conclusiones**

130. Con base en el análisis de los argumentos y pruebas descrito en los puntos 64 al 124 de esta Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que se reunieron los elementos mínimos suficientes para demostrar indicios de existencia de daño en el periodo investigado, de enero a diciembre de 2002, por causa de los volúmenes y precios a que concurrieron al mercado nacional las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América en presuntas condiciones de discriminación de precios, tomando en cuenta, entre otros, los siguientes elementos:

- A. El aumento de 31 por ciento en las importaciones investigadas y de 10 puntos porcentuales en su participación en el consumo nacional aparente.
- B. La disminución de 16 por ciento en el precio promedio de las importaciones investigadas, lo que permitió ubicarse 35 por ciento por abajo del precio del productor nacional.
- C. El deterioro en la industria nacional indicado por la disminución en el precio de venta de la solicitante en 6 por ciento, de la producción en 4 por ciento, de las ventas en 8 por ciento, de 2 puntos porcentuales en la participación de mercado, de la utilización de la capacidad instalada en 3 puntos porcentuales, del empleo en 10 por ciento y de las utilidades de operación en 69 por ciento, así como el aumento de 21 por ciento en los inventarios.

### **RESOLUCION**

131. Se acepta la solicitud presentada por Electro Química Mexicana, S.A. de C.V. y se declara el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de los Estados Unidos de América, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2847.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación o por las que posteriormente se clasifique, incluidas las importaciones que ingresen al amparo de la regla octava de las complementarias para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, independientemente del país de procedencia, fijándose como periodo de investigación el comprendido de enero a diciembre de 2002.

132. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 93 fracción V de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría podrá imponer una sanción equivalente al monto que resulte de aplicar, en su caso, la cuota compensatoria definitiva a las importaciones efectuadas hasta por los cinco meses posteriores a la fecha de inicio de esta investigación administrativa, si tales medidas procedieren y si se comprueban los supuestos descritos en dicho precepto.

133. Con fundamento en los artículos 53 de la Ley de Comercio Exterior, se concede un plazo de 28 días hábiles, contados a partir de la publicación de esta Resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, a los importadores, exportadores, personas morales extranjeras o cualquier otra persona que considere tener interés en el resultado de la investigación, para que comparezcan ante la Secretaría a presentar el formulario oficial de investigación a que se refiere el artículo 54 de la misma ley y a manifestar lo que a su derecho convenga. Este plazo fenecerá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

134. Para obtener el formulario oficial de investigación a que se refiere el punto anterior, los interesados deberán acudir a la oficialía de partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja, colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, o en la página de Internet de esta unidad administrativa que se puede encontrar en: [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx).

135. La audiencia pública a la que hace referencia el artículo 81 de la Ley de Comercio Exterior, se llevará a cabo el día 13 de febrero de 2004, en el domicilio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales citado en el punto anterior.

136. Los alegatos a que se refiere el tercer párrafo del artículo 82 de la Ley de Comercio Exterior, deberán presentarse en un plazo que vencerá a las 14:00 horas del 25 de febrero de 2004.

137. Notifíquese a las partes de que se tiene conocimiento, conforme a lo dispuesto en el artículo 53 de la Ley de Comercio Exterior, trasladándose copia de la versión pública y los anexos de la solicitud a que se refiere el punto 1 de esta Resolución, así como del formulario oficial de investigación.

138. Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos legales correspondientes.

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

México, D.F., a 7 de julio de 2003.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.