

Ciudad de México, a 29 de julio de 2016

Asunto: Publicaciones en el Diario Oficial.

El día de hoy se publicó en el Diario Oficial de la Federación la siguiente información relevante en materia de comercio exterior:

SECRETARIA DE ECONOMIA

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

ANTECEDENTES

1. El 15 de septiembre de 2015 Ternium México, S.A. de C.V. y Tenigal, S. de R.L. de C.V ("Ternium" y "Tenigal", respectivamente, o las "Solicitantes" en conjunto) solicitaron el inicio de la investigación administrativa por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones de aceros planos recubiertos, incluidas las definitivas y temporales, así como las que ingresan al amparo de la Regla Octava de las complementarias ("Regla Octava") para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) originarias de la República Popular China ("China") y del Taipéi Chino ("Taiwán"), independientemente del país de procedencia.
2. El 17 de diciembre de 2015 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución de inicio de la investigación antidumping (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de mayo de 2014 al 30 de abril de 2015 y como periodo de análisis de daño, el comprendido del 1 de mayo de 2012 al 30 de abril de 2015.
3. El producto objeto de investigación son los productos planos de acero, al carbono y/o aleados, resistentes a la corrosión, con recubrimiento metálico y/o no metálico, también denominado orgánico ("aceros planos recubiertos"). Técnica o comercialmente se les conoce como lámina galvanizada, galvalum, galfan, lámina pintada, "flat-rolled steel products coated with corrosion resistant metal or painted", "certain corrosion-resistant steel products", "galvanized sheet" o "galvanneal", entre otros. Además, tienen los siguientes nombres comerciales en el mercado nacional: Zintro, Zintroalum, Zincalume, Cisalum, Zintrocolor y Pintrocolor.
4. El producto objeto de investigación se caracteriza por contar con una capa anticorrosiva metálica (con excepción de los productos recubiertos de aluminio sin alear, cromo, estaño y plomo) u orgánica (no metálica).
5. Los recubrimientos metálicos son capas finas que separan el ambiente corrosivo del metal subyacente. Pueden consistir en una capa de zinc o aleaciones de zinc y otros metales, por ejemplo: zinc-aluminio (zintroalum o galvalume), zinc-hierro (galvanneal) o zinc-aluminio-magnesio.
6. Los recubrimientos orgánicos son polímeros y resinas producidas en forma natural o sintética, generalmente formulados para aplicarse como líquidos que se secan o endurecen formando una película que cubre el metal base. Los productos con recubrimiento orgánico incluyen: pintados, barnizados o revestidos de plástico. Dicho recubrimiento puede aplicarse sobre una lámina de acero con o sin revestimiento metálico.
7. De acuerdo con información de los catálogos de las empresas Baosteel Group Corporation ("Baosteel Group") y China Steel Corporation (CSC), los aceros planos recubiertos fabricados en China y Taiwán tienen espesores entre 0.25 hasta 2.6 milímetros (mm) y un ancho de hasta 1,600 mm; se fabrican con diversos grados de acero (acero comercial, acero para formado, troquelado, troquelado profundo y acero estructural); se comercializan en forma de rollos, hojas y cintas de diseño rectangular, cuadrado, circular y triangular, entre otros; tienen diversos acabados superficiales (cristalización regular, cristalización mínima) y pueden presentar algún tratamiento (aceitado, pasivado).

CIRCULAR INFORMATIVA No. 079

CLAA_GJN_PABV_079.16

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

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

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

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

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

...

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

RESOLUCIÓN

Continúa el procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y se imponen las siguientes cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de aceros planos recubiertos, incluidas las definitivas y temporales, incluidas las que ingresan al amparo de la Regla Octava para la aplicación de la TIGIE, originarias de China y de Taiwán, independientemente del país de procedencia, que ingresan por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02, y al amparo de la Regla Octava por las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la TIGIE, o por cualquier otra.

- a. para las importaciones originarias de Taiwán: de 0.5630 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de CSC y de las demás empresas exportadoras, y
- b. para las importaciones originarias de China: de 0.4385 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Tangshan; de 0.1926 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Baoshan; de 0.3468 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Beijing Shougang; de 0.4188 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Shougang Jingtang, y de 0.4385 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de las demás empresas exportadoras.

CIRCULAR INFORMATIVA No. 079

CLAA_GJN_PABV_079.16

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias provisionales, **no estarán obligados al pago de las mismas si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a China o Taiwán.** La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias) publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo de 2001, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio de 2008 y 16 de octubre de 2008.

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

RESOLUCIÓN Final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

ANTECEDENTES

1. El 12 de julio de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución final de la investigación antidumping sobre las **importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América** (los "Estados Unidos"), independientemente del país de procedencia.
2. Mediante esta Resolución, la Secretaría determinó imponer una **cuota compensatoria definitiva a las importaciones cuyos precios fueran inferiores al precio de referencia de 147.43 dólares de los Estados Unidos ("dólares") por tonelada métrica**, equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y al precio de referencia. El monto de la cuota compensatoria no podía rebasar el margen de discriminación de precios de 38.89 dólares por tonelada métrica, equivalente a 35.83%.
3. El 6 de junio de 2003 se publicó en el DOF la Resolución final del primer examen de vigencia. Se determinó continuar la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más.
4. El 6 de junio de 2006 se publicó en el DOF la Resolución final del segundo examen de vigencia. Se determinó continuar la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos cuyos precios fueran inferiores al precio de referencia de 192.67 dólares por tonelada métrica, equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y el precio de referencia. El monto de la cuota compensatoria no podía rebasar el margen de discriminación de precios de 44.09%.
5. El 3 de enero de 2012 se publicó en el DOF la Resolución final del tercer examen de vigencia y de la revisión de la cuota compensatoria. **Se determinó continuar la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más a las importaciones cuyos precios fueran inferiores al precio de referencia de 288.71 dólares por tonelada métrica, equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y el precio de referencia. El monto de la cuota compensatoria no podía rebasar el margen de discriminación de precios de 54.79%.**
6. El 2 de julio de 2013 se publicó en el DOF la Resolución por la que se aclararon las resoluciones relativas a la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos, en los siguientes términos:
 - a. La cuota compensatoria corresponde únicamente a las importaciones de sosa cáustica líquida que ingresan por la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE).
 - b. El precio de referencia utilizado en la determinación del pago de la cuota compensatoria corresponde al precio de la sosa cáustica en estado seco o al 100% de concentración.
 - c. El análisis para el establecimiento de la cuota compensatoria consideró a la sosa cáustica sobre una base seca (al 100% de concentración).

CIRCULAR INFORMATIVA No. 079

CLAA_GJN_PABV_079.16

- d. Para la determinación y el cobro de la cuota compensatoria debe considerarse el precio de exportación ex fábrica de la mercancía importada, en dólares y por tonelada métrica en estado seco o al 100% de concentración.
- e. Si el precio de exportación de la mercancía en cuestión excede el precio de referencia aplicable, dichas importaciones no estarán sujetas al pago de la cuota compensatoria.
7. El 4 de noviembre de 2014 se publicó en el DOF el Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias. Por este medio se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés jurídico, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas a los productos listados en dicho Aviso se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señaló en el mismo para cada uno, salvo que, un productor nacional interesado, manifestara por escrito su interés en que se iniciara un procedimiento de examen. El listado incluyó la sosa cáustica líquida originaria de los Estados Unidos, objeto de este examen.
8. El 4 de junio de 2015 Industria Química del Istmo, S.A. de C.V., Mexichem Derivados, S.A. de C.V. y Petroquímica Mexicana de Vinilo, S.A. de C.V. ("Iquisa", "Mexichem" y PMV, respectivamente, o las "Productoras nacionales" en conjunto), manifestaron su interés en que la Secretaría iniciara el examen de vigencia de la cuota compensatoria.
9. El 7 de julio de 2015 la Secretaría publicó en el DOF la Resolución que declaró el inicio del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo de examen el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014 y como periodo de análisis el comprendido del 1 de enero de 2010 al 31 de diciembre de 2014.
10. El producto objeto de examen se denomina comercialmente **sosa cáustica líquida (hidróxido de sodio en disolución acuosa)**. Es un producto de uso genérico ampliamente utilizado en el medio químico. Se presenta como una solución de tacto jabonoso, sumamente corrosiva, poco soluble en alcohol, la cual forma sales con todos los ácidos y reacciona con las soluciones de sales metálicas precipitando el hidróxido de metal. Dicho producto se identifica por las siguientes propiedades: su punto de ebullición es de 145 grados Celsius (°C), la presión de vapor es de 6.3 milímetros Hg a 40°C, tiene una densidad de vapor de 2.12 a 4°C, es soluble en agua al 100% y su gravedad específica es de 1.53 kilogramos por litro.
11. La sosa cáustica y el cloro son coproductos que se obtienen mediante la conversión electroquímica de una solución de sal industrial (cloruro de sodio). No puede producirse uno sin que se obtenga el otro, en virtud de que están ligados indisolublemente tanto en la materia prima como en el proceso productivo.
12. El producto objeto de examen ingresa al mercado nacional a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

Descripción arancelaria	
Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos.
Partida 2815	Hidróxido de sodio (sosa o soda cáustica); hidróxido de potasio (potasacáustica); peróxidos de sodio o de potasio.
Subpartida 2815.12	-- En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica).
Fracción 2815.12.01	En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica).

13. La unidad de medida que utiliza la TIGIE es el **kilogramo**.
14. De acuerdo con el SIAVI, las importaciones del producto objeto de examen están exentas de arancel.

...

22. La sosa cáustica líquida se utiliza en la fabricación de productos químicos para controlar el pH (el número de iones de hidrógeno libres en una solución para determinar su grado de acidez o alcalinidad), neutralizar ácidos y como catalizador y limpiador de gas, así como en la producción de pulpa y papel, jabón, detergentes, productos de limpieza, celulósicos, tales como rayón, celofán y éteres de celulosa; en la mercerización y limpieza del algodón; en la industria del petróleo y gas natural

CIRCULAR INFORMATIVA No. 079

CLAA_GJN_PABV_079.16

como removedor de contaminantes ácidos del proceso de aceite y gas; en el procesamiento de alimentos, textiles, metales y aluminio; en la elaboración de cristal; en la refinación de aceites vegetales; en la recuperación de hule; para desengrasado de metales; en preparaciones de adhesivos; como removedor de pintura; como desinfectante; en el lavado de botellas de vidrio, y como estabilizador de hule látex e hipoclorito de sodio.

23. Es una práctica común cotizar la sosa cáustica líquida sobre una base del 100% de concentración y entregarla en una mezcla diluida al 50% para su aplicación como insumo en usos finales, ya que así es más fácil de almacenar y transportar, por lo que se comercializa ampliamente por todo el mundo, principalmente en estado líquido.

RESOLUCIÓN

Se declara concluido el examen de vigencia de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones **sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos**, independientemente del país de procedencia, que ingresan a través de fracción arancelaria **2815.12.01** de la TIGIE, o por cualquier otra.

Se prorroga la vigencia de la cuota compensatoria a que se refiere **el punto 5** de la presente Resolución **por cinco años más, contados a partir del 13 de julio de 2015**.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar la cuota compensatoria, **no estarán obligados al pago de la misma si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a los Estados Unidos**. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias) publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo de 2001, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio de 2008 y 16 de octubre de 2008.

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

NORMA Oficial Mexicana de Emergencia NOM-EM-017-SCFI-2016, Interfaz digital a redes públicas (interfaz digital a 2 048 KBIT/S y a 34 368 KBIT/S).

El carácter de emergencia deriva de que la NOM-152-SCT1-1999 pierde su vigencia el 19 de enero de 2015, y ante la falta de una Norma Oficial Mexicana que establezca las especificaciones para los equipos que funcionen como interfaz digital a redes públicas de telecomunicaciones, se genera un riesgo comercial con afectaciones económicas, en tal virtud resulta necesario que la Secretaría de Economía emita de manera inmediata esta norma oficial mexicana de emergencia relativa a la importación, comercialización y distribución de los equipos de radiocomunicación que funcionen como interfaz digital a redes públicas de telecomunicaciones, cuyas especificaciones técnicas están contenidas en la Disposición Técnica IFT-005-2016 Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s), emitida por el Instituto.

La presente Norma Oficial Mexicana de Emergencia establece que **todos los equipos de radiocomunicación que cuenten con la interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s, llamadas también E1 y E3, respectivamente y que deseen importarse, comercializarse y/o distribuirse dentro del territorio de los Estados Unidos Mexicanos** deben cumplir las especificaciones mínimas y límites, así como los métodos de prueba de los parámetros señalados en la Disposición Técnica IFT-005-2016:

CIRCULAR INFORMATIVA No. 079

CLAA_GJN_PABV_079.16

Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s), emitida mediante Acuerdo del Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones. Lo anterior con el objetivo de proteger las comunicaciones dando certeza de que los equipos que se introduzcan y comercialicen en el territorio nacional no causen interferencias perjudiciales entre equipos de operación poniendo en riesgo a las redes y servicios de telecomunicaciones, garantizando la interoperabilidad entre las redes públicas de telecomunicaciones.

Los productos objeto de esta norma son todos los equipos de radiocomunicación que tienen una interfaz digital a redes públicas de telecomunicaciones (**Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s**).

La presente Norma Oficial Mexicana de Emergencia entrará en vigor 30 días hábiles posteriores a su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

ANEXO I

Atentamente
Lic. Maria del Carmen Borgonio Luna
Gerencia Jurídica Normativa
CLAA
carmen.borgonio@claa.org.mx

TERCERA SECCION

SECRETARIA DE ECONOMIA

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

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

RESOLUCIÓN PRELIMINAR DE LA INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE ACEROS PLANOS RECUBIERTOS ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y DEL TAIPEÍ CHINO, INDEPENDIEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo 20/15 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía (la "Secretaría"), se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS

A. Solicitud

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

B. Inicio de la investigación

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

C. Producto objeto de investigación

1. Descripción general

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

2. Características

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

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

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

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

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

3. Tratamiento arancelario

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

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

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

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

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

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

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

4. Proceso productivo

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

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

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

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

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

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

5. Normas técnicas

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

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

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

Fuente: Ternium y Tenigal.

6. Usos y funciones

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

D. Convocatoria y notificaciones

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

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

E. Partes interesadas comparecientes

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

1. Productoras nacionales

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

2. Importadoras

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Exportadoras

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

Baoshan Iron & Steel Co., Ltd.
Baosteel America, Inc.
Beijing Shougang Cold Rolling Co., Ltd.

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

F. Argumentos y medios de prueba

1. Prórrogas

25. La Secretaría otorgó prórrogas de 5, 6, 10 y 15 días a las empresas importadoras Acero Prime, S. de R.L. de C.V. ("Acero Prime"), Coilplus Mexicana, S.A. de C.V. ("Coilplus"), Ford Motor Company, S.A. de C.V. ("Ford"), National Material of México, S. de R.L. de C.V. ("National Material"), Papalotes Felizardo Elizondo Guajardo, S.A. de C.V. ("Papalotes Felizardo"), Servilamina Summit Mexicana, S.A. de C.V. ("Servilamina") y Steel Technologies de México, S.A. de C.V. ("Steel Technologies"); a las empresas exportadoras Baoshan Iron & Steel Co. Ltd. ("Baoshan"), Baosteel America Inc. ("Baosteel"), Beijing Shougang Cold Rolling Co., Ltd. ("Beijing Shougang"), Shougang Jingtang United Iron & Steel Co., Ltd. ("Shougang Jingtang"), Shougang Holding Trade (Hong Kong) Limited ("Shougang Holding Trade"), Oriental United Resources (Hong Kong) Co., Limited ("Oriental United Resources"), China Iron and Steel Association (CISA), CSC, Tangshan Iron & Steel Co., Ltd. ("Tangshan") y en general a las empresas productoras y exportadoras originarias de Taiwán, para que presentaran su respuesta al formulario oficial, los argumentos y las pruebas correspondientes al primer periodo de ofrecimiento de pruebas. Los plazos vencieron el 19, 22 y 26 de febrero y 4 de marzo de 2016, respectivamente.

2. Importadoras

26. El 4 de marzo de 2016 Acero Prime manifestó:

- A.** Para que la Secretaría inicie una investigación antidumping se debe justificar la existencia de una práctica desleal de comercio internacional, el daño a la producción nacional y el nexo causal entre uno y otro, requisitos que no fueron cumplidos por las Solicitantes, por lo que es improcedente continuar con la investigación, ya que no se cuenta con elementos suficientes, y mucho menos sustentables en hechos reales, para demostrar que las importaciones realizadas por Acero Prime ocasionan un daño.
- B.** La industria automotriz en México está en crecimiento, con nuevas inversiones y ampliaciones de líneas de producción, por lo que es indispensable que aceros, como los que importa Acero Prime, puedan ser importados libremente y sin restricción alguna, ya que la producción nacional no está en posibilidad de abastecer dicho mercado, en virtud de los altos estándares de calidad y certificaciones que la industria automotriz demanda. La certificación de un grado específico de acero y de un molino productor por parte de una empresa armadora de la industria automotriz, puede tardar hasta cinco años, en virtud de las complejidades que dichos procesos comprenden.
- C.** La Secretaría no se aseguró de hacer un análisis adecuado sobre la exclusión de productos que no son idénticos ni similares y que además no produce la rama de producción nacional, aún y cuando el análisis de daño se realiza determinando si se causa a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, entendiéndose estas últimas de acuerdo al artículo 37 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).
- D.** Los efectos de una posible cuota compensatoria sobre las importaciones de aceros planos recubiertos serían los siguientes:
 - a.** un incremento en los precios de importación de la mercancía originaria de China y Taiwán, lo cual podría afectar seriamente la competitividad de la industria automotriz, con la amenaza de no poder cumplir con el abasto de insumos automotrices, ya que al no poderse abastecer de producto nacional por no cumplir con las especificaciones técnicas del sector, se podría correr el riesgo de mudar la producción a otros destinos más atractivos que México, con una afectación enorme en pérdida de empleos, producción y efecto multiplicador que genera la industria automotriz;
 - b.** las empresas armadoras de la industria automotriz pagarían un sobreprecio, sin poder sustituir el producto por el de fabricación nacional, ya que en lo que respecta a la industria automotriz, en general no cumple con los requerimientos de la propia industria, por lo que aun con la oferta nacional, se seguiría comprando de proveedores certificados como los de Taiwán, y

- c. que se adquiriera el producto de algún otro destino que cumpla con las especificaciones de la industria automotriz.
- E. En el punto 188 de la Resolución de Inicio se observó que Tenigal reportó ventas por tipo de calidad del producto como “primeras” y “segundas”; no obstante, las Solicitantes alegaron que se trata de un tipo de clasificación interna relacionado a cancelaciones de pedido o falta en las condiciones de entrega, por lo que es importante que la Secretaría analice si dichos productos en efecto son idénticos o similares a los productos importados, y de no ser el caso, eliminarlos del análisis de daño en la presente investigación.
- F. En el punto 84 de la Resolución de Inicio se menciona que la Secretaría observó que los aceros planos recubiertos se fabrican bajo especificaciones de normas comunes (normas ASTM A653 y ASTM A792); sin embargo, de acuerdo a las facturas de venta de Ternium, el producto de fabricación nacional solamente se produce bajo las especificaciones de la norma ASTM A653. Al parecer no se produce, o casi no se fabrican aceros planos recubiertos bajo la norma ASTM A792, la cual se refiere a hojas de acero, con 55% de recubrimiento de aleación aluminio-zinc con proceso de inmersión en caliente. Asimismo, la mercancía producida por Acero Prime, al tratarse de calidad automotriz, no se determina de conformidad con las normas ASTM, sino que requiere la certificación por parte de cada empresa automotriz.
- G. El análisis de daño que realiza la Secretaría, en los puntos 166 a 215 de la Resolución de Inicio, en específico sobre el apartado de efectos reales y potenciales sobre la rama de producción nacional, sólo incluye la información de datos económicos y financieros de Ternium y Tenigal, que los define como “rama de producción nacional” a pesar de representar sólo el 67% de la producción nacional. Por lo anterior, se debe requerir a los otros productores nacionales no solicitantes, que representaron aproximadamente el 33% de la producción nacional, para que la Secretaría se allegue de la totalidad de información de los productores en el mercado nacional de aceros planos recubiertos y su determinación preliminar y final represente la totalidad o casi la totalidad de los productores nacionales, tal y como lo establece la legislación nacional e internacional aplicable.
- H. El punto 92 de la Resolución de Inicio señala que Ternium y Tenigal importaron aceros planos recubiertos de orígenes distintos a China y Taiwán, en volúmenes insignificantes durante el periodo analizado (menos de 1% de las importaciones totales). Si bien el hecho de importar de otros orígenes posiblemente no tiene un efecto adverso sobre los productores nacionales, esta situación convierte a los productores en importadores del producto objeto de investigación. Aun cuando en realidad se compruebe que dichas importaciones son insignificantes, se demuestra que efectivamente la producción nacional no cuenta con capacidad suficiente para abastecer la demanda del mercado nacional. Por lo anterior, la Secretaría debe aclarar las razones por las cuales Ternium y Tenigal importaron esos productos, a qué sectores o mercados abastecieron y los usos y funciones para los que se utilizan dichas compras.
- I. Debido a la inexistencia de daño material a la rama de producción nacional, así como la ausencia del vínculo causal entre las importaciones en supuesta discriminación de precios originarias de China y de Taiwán, Acero Prime solicita dar por terminada la presente investigación de manera inmediata, sin la aplicación de cuotas compensatorias. Lo anterior, en razón de lo siguiente:
- a. la Secretaría deberá agotar los elementos del supuesto daño alegado a la producción nacional, y evitar analizar sobre una supuesta amenaza de daño a la rama de producción nacional, pues se presta a que la Secretaría tenga la consigna de encontrar a cualquier costa una afectación a la rama de producción nacional, por el simple hecho de contar con información al respecto;
 - b. de acuerdo con lo señalado en el punto 108 de la Resolución de Inicio, el comportamiento de la rama de producción nacional ha sido más positivo que las importaciones totales;
 - c. de acuerdo con el inciso b del punto 116 de la Resolución de Inicio, al acumular las importaciones de China y de Taiwán, se observa un aumento de 56% en el periodo analizado y 53% en el periodo investigado. Sin embargo, estos porcentajes solamente reflejan una participación en las importaciones totales de 8% para China y 6% para Taiwán, las cuales superan ligeramente los umbrales mínimos para ser consideradas insignificantes en los términos del Acuerdo Antidumping;
 - d. en los puntos 127 y 128 de la Resolución de Inicio, la Secretaría indica que las importaciones originarias de China y de Taiwán incrementaron su participación en el consumo nacional aparente (CNA) en 1.3 puntos porcentuales, sin embargo, la producción nacional incrementó su

participación en 2.6 puntos porcentuales en el CNA, cifra dos veces superior al aumento de participación de la mercancía investigada;

- e. en el punto 134 de la Resolución de Inicio, se menciona que las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional aumentaron su participación en el CNA en 4 puntos porcentuales. Asimismo, en el punto 135 de la Resolución de Inicio se reconoce que las importaciones de China y de Taiwán registraron una tendencia creciente en términos absolutos y relativos; así como también la producción y ventas internas de la rama de producción nacional, pero se omite mencionar que el desempeño positivo de la producción nacional fue aún mejor que las importaciones investigadas;
- f. en relación con el ejercicio realizado por las Solicitantes y referido en el punto 139 de la Resolución de Inicio, se señala que, suponiendo que fueran productos similares, el producto objeto de investigación incluye 24 fracciones arancelarias, sin considerar las mercancías importadas a través de la Regla Octava, cuyos usos y funciones se destinan a distintos sectores como el automotriz, línea blanca, construcción, equipo industrial, agrícola, así como envases; lo anterior, implica una gran variedad de productos de distintas calidades y terminados que un ejercicio econométrico no es capaz de considerar, pues al estimar elasticidades se deben analizar productos idénticos y/o muy cercanos en usos y funciones. Un ejercicio de esta magnitud no considera la gran variedad de sectores a los que se destina el producto objeto de investigación;
- g. respecto al mismo punto 139 de la Resolución de Inicio, el que una medida de remedio comercial pueda presentarse en el mercado de los Estados Unidos, no implica necesariamente que automáticamente las exportaciones de los países investigados se destinarán al mercado mexicano, pues existen grandes diferencias entre las industrias de los dos países que no se consideran en la Resolución de Inicio;
- h. asimismo, ni las Solicitantes ni la Secretaría, demuestran claramente que los productos demandados por los Estados Unidos reúnen las mismas características de normas de calidad, usos, funciones, entre otros, por lo que no es exhaustiva la afirmación respecto a que existen indicios suficientes que sustentan la probabilidad de que en el futuro inmediato las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de los países investigados, aumenten considerablemente, en especial, porque no se demuestra que el "posible" desvío de las exportaciones a México pueda utilizarse por la industria automotriz;
- i. por otro lado, ni el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"), ni la Ley de Comercio Exterior (LCE) o el RLCE, consideran que una prueba econométrica sea concluyente para demostrar la posible afectación de la industria nacional, ya que este tipo de ejercicios pueden ser manipulados fácilmente para obtener resultados positivos a favor de las empresas Solicitantes, o bien, cualquier parte interesada, por lo que se solicita desestimar este ejercicio ya que para demostrar resultados significativos debería incluir más variables como los distintos sectores a los que va destinado el producto objeto de investigación, las normas y estándares de calidad del producto, la composición de la industria en México y los Estados Unidos, así como una serie de tiempo con datos que permitan obtener resultados significativos en términos estadísticos;
- j. la caída de los precios del producto objeto de investigación obedece a la caída de los precios internacionales del acero, que a su vez, es similar al precio de las importaciones de orígenes distintos a los países investigados, y no tiene una correlación con la reducción de los precios del producto nacional;
- k. de acuerdo a lo señalado en los puntos 166 a 174 de la Resolución de Inicio, se observa que el comportamiento de las ventas al mercado interno y la producción nacional orientada al mercado interno (PNOMI), observaron un crecimiento mayor que el CNA;
- l. las Solicitantes manifiestan que "los precios de las importaciones objeto de investigación se ubicaron por debajo de los precios de la rama de producción nacional, reflejando márgenes de subvaloración respecto a los precios del resto de importaciones que participan en el mercado mexicano, lo que ocasionó que los precios nacionales bajaran 4%, entre 2012 y 2014, y 2% más en el periodo investigado...". Lo anterior resulta improcedente, ya que las importaciones realizadas por Acero Prime, no compiten en los mercados a los que las Solicitantes suministran en México, siendo el de la industria automotriz el mercado altamente especializado atendido por Acero Prime, y sus importaciones no basaron su decisión de compra en el precio, sino en la calidad y certificación del producto importado de Taiwán;

- m. la Secretaría reconoce en el punto 182 de la Resolución de Inicio, que en las ventas de las Solicitantes a 53 de sus clientes, el precio de las importaciones originarias de China y de Taiwán disminuyó 8% en el periodo analizado, esta situación solamente se tradujo en un incremento de 2% en las importaciones investigadas. En este sentido, no se observa que la reducción en el precio del producto objeto de investigación haya provocado un aumento sustancial en las importaciones investigadas de dichos clientes de las Solicitantes;
- n. en el punto 204 de la Resolución de Inicio, la Secretaría reconoce el desempeño positivo de algunos indicadores económicos de la rama de producción nacional durante el periodo analizado (producción y ventas), sin embargo, le da mayor peso al decremento del precio de ventas al mercado interno que ocasionó que los indicadores financieros relacionados con la rentabilidad de una de las Solicitantes registrara una evolución negativa;
- o. el comportamiento de los precios no se explica por el ingreso y evolución de las importaciones investigadas, debido a que el precio de las mercancías investigadas obedece principalmente al desempeño de los precios internacionales del acero y en específico de los aceros planos recubiertos. Por lo anterior, no existe una correlación entre las importaciones en supuestas condiciones de discriminación de precios y la supuesta afectación a la rama de producción nacional, ya que no hay una relación causal entre el ingreso de las importaciones originarias de China y de Taiwán y el daño a la rama de producción nacional;
- p. en el punto 222 de la Resolución de Inicio, la Secretaría aceptó que no dispuso de información respecto a los inventarios de aceros planos recubiertos de China y de Taiwán, pues las Solicitantes indicaron que dicha información no estaba disponible. Lo anterior es contrario a lo que señala el punto 240 de dicha Resolución, ya que en realidad no hay indicios suficientes que sustenten la probabilidad de que en el futuro inmediato las importaciones de aceros planos recubiertos aumenten, por lo que debe afectarse al argumento de las Solicitantes respecto a la capacidad disponible de exportación de China y Taiwán que supuestamente resulta en una supuesta amenaza de daño, y
- q. la Secretaría debe considerar como otros factores de daño la tendencia de los precios internacionales de los aceros planos recubiertos, para analizar su posible afectación sobre la rama de producción nacional, la cual explica el supuesto deterioro alegado por las empresas Solicitantes. De esta manera, no se encontrarán elementos que muestren un vínculo causal entre las importaciones investigadas en supuestas condiciones de discriminación de precios y el daño alegado a la rama de producción nacional.

27. Acero Prime presentó:

- A. Precio de importación a México y ajustes de Acero Prime, en el periodo investigado.
- B. Estructura corporativa de Acero Prime.
- C. Importaciones totales del producto objeto de investigación, en el periodo investigado.
- D. Pedimentos de importación, con sus respectivas facturas y documentos de internación.
- E. Diagrama de flujo del producto importado temporalmente en consignación por Acero Prime.
- F. Documento armonizado relativo a la aplicación automotriz de la lámina de acero.
- G. Estados financieros auditados de Acero Prime al 31 de diciembre de 2014 y 2013 y estados de situación financiera y estados de resultados para los años 2013, 2014 y 2015.
- H. Las siguientes notas de prensa:
 - a. "Audi destaca su confianza en México", "Mazda prepara nuevas inversiones en México" y "VW mantiene programa de inversiones en México", del 7 de septiembre, 3 de marzo y 7 de octubre de 2015, respectivamente, obtenidas del periódico electrónico "El Financiero";
 - b. "Ford anunciará inversión para nueva planta en México" obtenida de la página del periódico "El Universal", del 14 de enero de 2016;
 - c. "Toyota fabricará el Corolla en México" obtenida de la página de Internet de CNN Expansión, del 15 de abril de 2015, y
 - d. "Hyundai invertirá 1,500 mdd en planta en México" obtenida de la revista Forbes, del 3 de marzo de 2016.

28. El 26 de febrero de 2016 Coilplus manifestó:

- A. En México no es posible adquirir ciertos aceros que cumplan con las normas que requieren sus clientes del sector automotriz. Asimismo, Ternium no puede proveer ciertos grados de acero.

- B.** En el periodo 2013 a 2016, la capacidad de producción global de acero se expandió 8.8% en tanto que China lo hizo en 15.1%. Es decir, al igual como ocurre en otras industrias de metales, China comienza a concentrar una fracción relevante de la capacidad mundial de producción de acero.
- C.** La situación de superávit se mantendría estable en el periodo 2014 a 2016 con cifras de 160 millones de toneladas, situación que está condicionada a la evolución de la demanda de China, la cual pasaría de una expansión de 8.9% en 2013 a 1.9% en 2014, con una recuperación en 2015 de 3%, para luego descender en 2016 a 1.5%. El resto del mundo mantendría una tasa estable de crecimiento en la demanda, apoyada principalmente en el mercado estadounidense y japonés. Aunque el superávit de mercado se mantendría relativamente estable en 2015 y 2016, el precio del acero en los distintos mercados muestra una tendencia decreciente, inducida por la baja en precio del hierro.
- 29.** Coilplus presentó:
- A.** Estructura corporativa de Coilplus.
- B.** Códigos de producto de las importaciones realizadas por Coilplus.
- C.** Importaciones totales del producto objeto de investigación, en el periodo investigado.
- D.** Mercados importadores del producto exportado por China en 2014. "Producto: 721030 cincados electrolíticamente y Producto: 722591 cincados electrolíticamente laminados en frío", con base en estadísticas de la United Nations Commodity Trade Statistics Database (la "UN Comtrade").
- E.** Estadísticas mensuales de 2015 de importaciones y exportaciones del mercado nacional, por las fracciones arancelarias 7210.30.01 y 7225.92.01 de la TIGIE, obtenidas del SIAVI.
- F.** Anexos GMW3399 y GMW3032, de la GM Worldwide Engineering Standards, respecto a las especificaciones de las láminas de acero multi-fase y de resistencia ultra alta y de las hojas de acero de alta resistencia, de febrero y junio de 2014.
- G.** Hoja técnica de producto "Ternium Pintro Construcción", obtenida de la página de Internet de Ternium.
- H.** Pedimentos de importación, con sus respectivas facturas y documentos de internación, en el periodo investigado.
- I.** Estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2014 y 2015.
- J.** Precio de importación a México y ajustes de Coilplus, en el periodo investigado.
- K.** Contratos de venta de Coilplus de marzo de 2014.
- L.** Estudio denominado "Mercado internacional del hierro y el acero", elaborado por la Dirección de Estudios y Políticas Públicas de la Comisión Chilena del Cobre en diciembre de 2014.
- M.** Las siguientes presentaciones:
- a.** "Tenigal Overview and progress update" de Hyundai-KIA Motors, obtenido de la página de Internet de Tenigal, de enero de 2015.
- b.** Presentación denominada "TACO Certificaciones Automotriz" obtenida de la página de Internet de Ternium, de junio de 2015.
- 30.** El 24 de febrero de 2016 Ford manifestó:
- A.** Los rollos de lámina no son mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, por lo que la clasificación arancelaria se hace con base en la descripción del material y especificaciones técnicas del rollo y no se utilizan los códigos de producto como tal.
- B.** Respecto a los efectos de las importaciones investigadas sobre la producción nacional, la Secretaría debe realizar una evaluación cabal sobre las operaciones de la industria en el territorio nacional, incluyendo el impacto de las cantidades y los precios de las importaciones investigadas sobre todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan sobre la condición de la industria correspondiente.
- C.** No se puede sostener que las Solicitantes hayan sufrido un daño debido a las importaciones del producto objeto de investigación dado que no se ha realizado una evaluación cabal sobre las operaciones de la industria en el territorio nacional.
- D.** Debe revisarse con la información de las Solicitantes sobre las ventas internas, la participación en el mercado, la productividad, la utilización de la capacidad instalada, el aumento real o potencial de los

inventarios, los factores que repercutan en los precios internos tales como las condiciones o términos de venta, los efectos negativos reales o potenciales de la depresión o contención de los precios internos y de las ventas sobre las utilidades, el flujo de caja, el rendimiento de las inversiones, los salarios, la capacidad de reunir capital, la inversión y el crecimiento de la producción, y otros elementos que se consideren convenientes, respecto a factores o índices económicos relevantes para la industria automotriz.

31. Ford presentó:

- A.** Importaciones totales del producto objeto de investigación, en el periodo investigado.
- B.** Estructura corporativa de Ford.
- C.** Contratos y términos de venta de Ford con un proveedor, de agosto de 2013 y junio y julio de 2015.
- D.** Términos y condiciones globales de compras de Ford y subsidiarias, de enero de 2004.
- E.** Especificaciones de material (Engineering Material Specification), del 10 de enero de 2012.
- F.** Las siguientes hojas de cálculo:
 - a.** con las especificaciones de material de Ford, por proveedor y tipo de recubrimiento;
 - b.** con la información individualizada de las operaciones de importación de Ford en dólares de los Estados Unidos (“dólares”), y
 - c.** con la relación de tipo de recubrimiento por código de producto y códigos de producto por proveedor.
- G.** Lista de operaciones de importación por factura.
- H.** Pedimentos de importación, con sus respectivas facturas y documentos de internación, en el periodo analizado.
- I.** Compras realizadas por Ford a productores nacionales, durante el periodo analizado y sus facturas.
- J.** Diagrama de flujo con los canales de distribución de Ford.
- K.** Contrato y términos de venta con proveedor, titulado “Raw Material Sales Terms and Conditions” de noviembre de 2014.

32. El 12 de febrero de 2016 JFE Shoji Steel de México, S.A. de C.V. (“JFE Shoji”) manifestó que adquirió sólo mercancía importada porque tiene como objeto principal el importar láminas electrónicas de silicio de acero. Presentó:

- A.** Precio de importación a México y ajustes de JFE Shoji, en el periodo investigado.
- B.** Diagrama con el proceso de importación al almacén de JFE Shoji en Tijuana.
- C.** Importaciones totales del producto objeto de investigación, en el periodo investigado.
- D.** Pedimentos de importación, con sus respectivas facturas y documentos de internación, en el periodo investigado.

33. El 4 de marzo de 2016 National Material manifestó:

- A.** No realizó compras del producto objeto de investigación a productoras o proveedoras nacionales, en virtud de que las Solicitantes no producen la mercancía requerida por National Material.
- B.** En el caso de algunas importaciones realizadas a través de la fracción arancelaria 9802.00.13 de la TIGIE, se refiere a productos laminados planos de los demás aceros aleados al silicio llamado “magnético” (acero magnético al silicio). Dicho producto no se encuentra dentro de las fracciones arancelarias objeto de investigación.
- C.** Para el caso de las importaciones realizadas bajo las fracciones arancelarias 7210.49.04, 7210.30.01 y 7225.91.01 de la TIGIE, los productos importados por National Material, tienen especificaciones distintas a la mercancía de fabricación nacional, lo que los hace productos que no son idénticos ni similares. Estos productos son aceros laminados en frío, bajo carbón sin alear, recubiertos electrolíticamente con zinc (acero electrogalvaizado). Entre las características de esos productos se incluyen las de propiedades mecánicas, troquelable, recubrimiento electrolítico y una capa de recubrimiento uniforme y de espesor controlado. Estas características no las provee el producto de fabricación nacional.
- D.** La Secretaría debe excluir de la cobertura de la investigación y de una eventual imposición de cuotas compensatorias a los aceros planos recubiertos fabricados mediante el proceso de

electro galvanizado. La industria nacional reconoce que el proceso de producción para fabricar aceros planos recubiertos, con el que se cuenta en México, es el proceso de inmersión en caliente y no se cuenta con el proceso de electro galvanizado, el cual arroja la producción de aceros planos recubiertos que tienen propiedades que no se logran mediante el proceso de inmersión en caliente. La industria nacional no puede fabricar los aceros requeridos por la industria automotriz con equipos nacionales y, consecuentemente, se tiene que recurrir a las importaciones para abastecer a los usuarios que requieren del producto electro galvanizado.

- E. Se espera que las Solicitantes argumenten que algunos de los productos que fabrican pueden llegar a ser sustitutos de los productos electro galvanizados. Sin embargo, si se cuestiona a los usuarios de estos productos (la industria automotriz), se puede corroborar que los productos de acero electro galvanizado que requieren, no pueden ser sustituidos por el producto de fabricación nacional, producido mediante el proceso de inmersión en caliente.
- F. La Secretaría, al no cerciorarse de la similitud del producto para efectos de definir el producto objeto de investigación, actuó en violación a lo dispuesto por el artículo 5.3 del Acuerdo Antidumping, ya que aceptó el dicho de las Solicitantes, respecto a la similitud entre los aceros planos recubiertos fabricados mediante el proceso de inmersión en caliente y aquellos fabricados mediante el proceso de electro galvanizado, sin requerir información sobre las propiedades y características de los productos fabricados mediante cada uno de los procesos, ni indagar sobre el destino o preferencia de los usuarios finales de dichos productos, por lo que no se cercioró de la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas por las Solicitantes.
- G. Se adhiere a las manifestaciones y argumentos que presenten las demás partes interesadas en el curso de esta investigación, en lo que pudiere beneficiarle.

34. National Material presentó:

- A. Diagrama de flujo con las etapas del proceso de acero electro galvanizado, obtenido de las páginas de Internet <http://esales.baosteel.com/portal/download/manual/T&TF.pdf> y http://nsengi.net/pdf/01_seaisi/03.pdf.
- B. Importaciones totales del producto objeto de investigación, en el periodo analizado.
- C. Pedimentos de importación, con sus respectivas facturas y documentos de internación, en el periodo investigado.

35. El 22 de febrero de 2016 Papalotes Felizardo manifestó que no se encuentra vinculada con algún exportador extranjero, y que no cuenta con acuerdos por escrito con proveedores extranjeros. Presentó:

- A. Precio de importación a México, en el periodo investigado.
- B. Importaciones totales del producto objeto de investigación, en el periodo investigado.

36. El 26 de febrero de 2016 Pec de México manifestó que sólo adquirió mercancía importada, ya que los proveedores son designados por el cliente del producto terminado que fabrica Pec de México desde que se inicia la operación, lo cual es parte de la negociación. En caso de no tener disponible material con las características específicas (molino japonés), se autoriza la compraventa de materiales alternos (molino chino), previa inspección por parte del departamento de calidad. Presentó:

- A. Precio de importación a México y ajustes de Pec de México en el periodo investigado.
- B. Importaciones totales del producto objeto de investigación en el periodo analizado.
- C. Pedimentos de importación, con sus respectivas facturas y documentos de internación, en el periodo analizado.

37. El 25 de febrero de 2016 Servilamina manifestó:

- A. No existe mayor diferencia entre la mercancía nacional y la importada, la diferencia radica en la autorización como molino productor para abastecer a ciertos clientes de la industria automotriz dependiendo de las normas con las que cumpla cada uno de ellos, por lo que sólo es una diferencia comercial que atiende a que los molinos mexicanos no están autorizados para fabricar el producto objeto de investigación. Por lo anterior, el producto objeto de investigación debe de ser adquirido dentro de los molinos autorizados por el cliente final.
- B. Las razones por las que adquiere tanto mercancía importada como nacional son las siguientes:

- a. las compras que realiza Servilamina dependen de las aprobaciones de los fabricantes de vehículos a los molinos productores de acero, por lo que no es posible comprar materiales a molinos no aprobados;
 - b. es imposible que los molinos mexicanos cuenten con aprobaciones de normas que correspondan al producto objeto de investigación, sin embargo, las especificaciones de cada norma van cambiando para el material, y su aprobación actual difiere con el material a surtir, lo anterior aún si recae en las mismas fracciones arancelarias o en la misma familia de acero;
 - c. para el caso del material electrolítico, actualmente en México no existe un molino que pueda producir ese tipo de acero con los procesos actuales de inmersión en caliente, ya que se puede obtener acero galvanizado, pero no electrolítico, esto debido a que se requiere usar una línea electrolítica la cual cuenta con ánodos que hacen que se fije el zinc al acero, y
 - d. al comprar el producto objeto de investigación de fabricación nacional, se presentan problemas con la calidad de los mismos y los tiempos de entrega.
- C.** En el caso concreto de la producción de aceros planos recubiertos destinados al sector automotriz, se debe de cumplir con una serie de certificaciones o normas técnicas a fin de que éstas sean útiles en esta industria, ya sea las concernientes a la ASTM, las normas JIS y de la EN. Además de que cada empresa automotriz requiere que se cumplan con determinadas normas técnicas, mismas que los productores nacionales no cumplen, por ello la necesidad de cumplir dicha demanda con empresas extranjeras que sí cuentan con las certificaciones técnicas para la producción de aceros planos recubiertos que cubran las necesidades de este sector en continuo crecimiento.
- D.** Contrario a lo que señalan los Solicitantes, respecto a que se privilegia la importación de la mercancía investigada originaria de China y de Taiwán por sus precios supuestamente discriminados, debe aclararse, que la razón de la importación de aceros planos recubiertos originarios de China y de Taiwán por parte de Servilamina, no atiende a la presunta discriminación de precios, sino a estándares técnicos y de calidad, previamente certificados, que sólo cumplen empresas extranjeras y no las nacionales en la producción de aceros planos recubiertos. Es decir, el consumo en el mercado nacional del producto objeto de investigación, no sólo atiende a la producción bruta, sino que, por el contrario, atiende a factores de calidad y especificaciones de producción netamente técnicas que deben ser debidamente certificadas, de ahí que las importaciones efectuadas de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán se justifiquen por sus estándares técnicos de producción.
- E.** Por lo anterior, se debe de considerar que existen diferentes tipos de aceros, los cuales se requieren en la fabricación de vehículos, actualmente no se pueden comparar los aceros llamados con bajo contenido de carbón contra los aceros de alta resistencia, baja aleación y menos con grados especiales como de dos fases, de tres fases, martensíticos, etc. Para estas dos categorías finales (alta resistencia y grados especiales) el costo es completamente diferente ya que se deben desarrollar nuevos materiales, composiciones y procesos para lograr los valores requeridos para el correcto funcionamiento de las partes. Esto debido a la complejidad en el diseño de los automóviles actuales, aunado a la necesidad de reducir el peso vehicular para lograr mayores eficiencias en el consumo de gasolina, sin descuidar la importancia en cuanto a la seguridad de sus ocupantes.
- F.** Los proveedores a los que Servilamina compra el producto objeto de investigación no cuentan con un código de producto. En las solicitudes de compra y contratos se puede observar la descripción de la mercancía sin la utilización de un código de producto.
- G.** De conformidad con los análisis estadísticos de la Asociación Mundial del Acero (WSA, por sus siglas en inglés de World Steel Association) de la publicación "Anuario Estadístico de Acero 2015" (Steel Statistical Yearbook 2015), se tiene lo siguiente:
- a. la producción de acero a nivel internacional ha presentado un constante crecimiento en los últimos años, cuyos principales países productores han marcado una clara ventaja respecto de la restante producción mundial de dicho material. Los países con mayor capacidad de producción, por lo que respecta a 2014, fueron China, Japón, los Estados Unidos, India y Corea del Sur; mismos que en perspectiva con Brasil, Taiwán y México, superan su producción, en el caso de éste último, hasta 43 veces;
 - b. la producción mundial de acero presentó porcentualmente un crecimiento del 7% del año 2012 a 2014, lo que significa que, en el caso de países como China y Taiwán, estuvieron por arriba de dicho margen 5 puntos porcentuales, mientras que, en el caso de México y Brasil, estuvieron por debajo de dicho margen 2 y 8 puntos porcentuales, respectivamente;

- c. los países que tuvieron un más alto consumo aparente de acero a nivel mundial fueron, por lo que respecta a 2014, China con un 44.5%, los Estados Unidos 7.3%, India 5%, Japón 4.3% y Corea del Sur 3.4%; mientras que Brasil, México y Taiwán presentaron un consumo aparente de acero del 1.7%, 1.6% y 1.4%, respectivamente;
- d. contrario a lo ocurrido en China y Brasil que mostraron un excedente en la producción de acero en perspectiva con su consumo, en el caso específico de México y Taiwán, el consumo presentado fue de tal relevancia que, del periodo comprendido del año 2012 a 2014, la producción de dichos países no cubrió las demandas de acero; lo que implicó la necesidad de abastecer a dichos países con alrededor de 19,640,000 y 937,000 toneladas de acero, respectivamente, esto es, en términos absolutos, lo proporcional al 35% de la producción de acero en México en los años 2012 a 2014 y del 1% en el caso de Taiwán;
- e. por lo que respecta al rubro de las exportaciones de acero, de 2012 a 2014, se presentó un incremento en las toneladas destinadas a este fin. En específico, China realizó el 16.4% de las exportaciones efectuadas a nivel mundial en los años 2012 a 2014, Brasil realizó el 2.1%, Taiwán el 2.6% y en México el 1.2%;
- f. China importó el 3.5% de las importaciones efectuadas a nivel mundial en los años 2012 a 2014, Brasil importó el 0.9%, Taiwán el 1.9% y México el 2.1%, y
- g. regionalmente tanto Asia como la Comunidad de Estados Independientes claramente son exportadores netos de acero, ello al presentar un superávit comercial respecto de la paridad presentada en las exportaciones e importaciones efectuadas en el mercado internacional, circunstancia que igualmente ocurre en la Unión Europea y otros países de Europa en muy poca o escasa medida.

38. Servilámina presentó:

- A.** Estructura corporativa de Servilámina.
- B.** Contratos celebrados con el proveedor extranjero durante el periodo analizado.
- C.** Documento denominado "Certificaciones Automotriz-Ternium", obtenido de la página de Internet de Ternium.
- D.** Carta firmada por el apoderado legal de un cliente de Servilámina, en la que manifiesta la especificación de los aceros que adquieren y su preocupación por la afectación en caso de imponerse cuotas compensatorias.
- E.** Documentos denominados "Size assortment", que contienen los tamaños y especificaciones de cada compra de Servilámina a sus proveedores.
- F.** Base de datos con información individualizada de las operaciones de importación provenientes de China y Taiwán, durante el periodo analizado.
- G.** Base de datos con la información individualizada de las operaciones de compras a productores nacionales durante el periodo analizado y sus respectivas facturas.
- H.** Diagrama de flujo de los canales de distribución de Servilámina, actualizado al 26 de mayo de 2008.
- I.** Manual de procedimientos para las operaciones de importación al 25 de abril de 2011.
- J.** Reconstrucción del precio de exportación, durante el periodo analizado y sus ajustes por código de producto, durante el periodo analizado, acompañado de una carta por medio de la cual se explican las razones por las que Servilámina no presenta cierta información relativa a la reconstrucción del precio de exportación.
- K.** Balance y estado de resultados trimestrales de junio a diciembre de 2014 y de enero a marzo de 2015.
- L.** Pólizas por transporte de carga, con sus facturas y comprobantes de pago, en el periodo analizado.
- M.** Pedimentos de importación, con sus respectivas facturas y documentos de internación, en el periodo analizado.
- N.** Diagrama de flujo con los canales de distribución de Servilámina.
- O.** Dictamen sobre estados financieros e informe sobre la revisión de situación fiscal al 31 de diciembre de 2014.
- P.** Comunicaciones electrónicas sobre un retraso en la entrega del producto objeto de investigación por parte de la producción nacional, los grados aprobados por la industria automotriz y las certificaciones con las que cuenta el proveedor de Servilámina, de diciembre de 2015.

39. El 4 de marzo de 2016 Steel Technologies manifestó:

- A.** Compró tanto mercancía nacional como importada, ya que la lámina electrolgalvanizada o galvanizada electrolíticamente no se produce en México y es requerida con esas especificaciones automotrices por los clientes de Steel Technologies. Las importaciones que realizó, y que no son del producto objeto de investigación, fueron para satisfacer las necesidades específicas de sus clientes, principalmente de la industria automotriz y, en dos casos, de la industria eléctrica, de acuerdo a sus especificaciones, normas propias y de acuerdo a sus políticas de abastecimiento.
- B.** Steel Technologies no tomó la decisión de compra del producto objeto de investigación proveniente de Taiwán, fue bajo solicitud específica de sus clientes, siendo su exportador CSC, un proveedor certificado por sus clientes, que son empresas globales y requieren que sus proveedores estén certificados. Dicho proceso de certificación es estricto y tardado debido a los requerimientos de seguridad y calidad. Por lo general, los molinos comienzan a suministrar el acero para ser utilizado en la construcción, después para aparatos electrodomésticos y, finalmente, para la industria automotriz. Por lo anterior, los molinos que pueden producir acero automotriz, e incluso tienen contacto directo con los fabricantes de equipos originales ("OEM", por sus siglas en inglés de Original Equipment Manufacturer), deben tener varios años de experiencia en la producción, así como una constante renovación de las líneas de producción.
- C.** Cada OEM tiene una política diferente en la revisión de los documentos y el proceso de certificación puede tomar medio año o incluso todo un año. La certificación del grado de acero es un pre-requisito necesario que los molinos deben cubrir antes de poder suministrar acero a las OEM. El precio no es un factor a considerar en esta etapa de pre-calificación. Por lo anterior, la Secretaría debe verificar si las Solicitantes cuentan con las certificaciones requeridas por la industria automotriz.
- D.** La determinación de márgenes de discriminación de precios para las importaciones procedentes de Taiwán, alegada por las Solicitantes, tiene vicios de origen, por lo siguiente:
- la determinación del precio doméstico en Taiwán se hizo con base a pláticas con vendedores no identificados, en situaciones no descritas, reconociendo que no tienen documento de respaldo y que éstos no están disponibles, lo que quita validez a dicha información;
 - las Solicitantes argumentan que el material importado de Taiwán, se embarcó en contenedores, cuando en realidad se embarcó como carga suelta, cuyo costo de flete es menor;
 - las Solicitantes incluyen dentro de la investigación material que no es producido en México, como es el caso de la lámina electrolgalvanizada;
 - la determinación de la Secretaría sobre los grados de acero provenientes de Taiwán, se hizo de acuerdo con un anexo de la solicitud de inicio, que contiene supuestos de un empleo de las Solicitantes, sin proporcionar elementos probatorios. Por lo anterior, al no demostrar qué productos se exportaron, no puede determinarse con precisión el precio interno que debiera tener el acero proveniente de Taiwán, y al no haber certidumbre en la información de precios, la determinación de la Secretaría también es incierta;
 - el precio reconstruido no aplica puesto que el producto no se revende tal como se importa, sino que lleva a cabo un proceso de producción antes de venderse a los clientes de Steel Technologies;
 - el proceso que llevan a cabo las Solicitantes para calcular el precio de exportación no es válido ya que pretende acumular el valor total de las importaciones por medio de las fracciones arancelarias sujetas a investigación en dólares, entre la cantidad en kilogramos de las mismas, para obtener un solo precio de exportación. De igual manera obtiene un sólo valor normal en Brasil para el cálculo del margen de discriminación de precios para China y uno sólo para Taiwán, lo cual va en contra de la lógica de comercialización de este tipo de productos, y
 - Steel Technologies solicita que se desechen las pruebas relativas a la determinación del valor normal ya que no son sustentadas por pruebas pertinentes, objetivas y comprobables, la Secretaría las aceptó utilizando el criterio de la mejor información disponible, sin embargo, el que sea esta la mejor información disponible, no implica que sea verídica y no justifica su utilización, ya que la autoridad debió haber actuado con prudencia y haber buscado comprobar dicha información.
- E.** Considerando que la discriminación de precios es incorrecta y que el volumen de importaciones procedentes de Taiwán (aun considerando el material no producido en México), es de 6% del total de importaciones, el cual es menor que el exportado por otros países como los Estados Unidos (43% del total) o Corea (18% del total), es necesario que se elimine la acumulación de Taiwán en la presente investigación, en virtud de lo siguiente:

- a. las importaciones de Taiwán muestran una disminución de su participación en el CNA debido a su baja participación y contracción;
 - b. las Solicitantes refieren que la mercancía investigada y la similar tienen como destino la fabricación de vehículos automotores, línea blanca, equipo industrial y agrícola, así como envases, sector de la construcción, entre otras aplicaciones. Sin embargo, las importaciones de Taiwán son claramente diferentes a las de China, ya que las primeras se refieren a productos de grado automotriz, los cuales debieron ser certificados por los OEM, mientras que las importaciones de China fueron productos "commodity" destinados a sectores diferentes al automotriz, ya que estos productos son considerados de menor calidad que los de grado automotriz, y
 - c. por lo que, a pesar de ser mercancías similares en los términos del Acuerdo Antidumping, no concurren al mismo sector de mercado con las especificaciones requeridas por éste, por ello las importaciones de Taiwán no compiten con las de China, por lo que no procede la acumulación y, la Secretaría debe evaluar por separado el impacto de las importaciones de Taiwán del causado por las importaciones de China, en la determinación de su análisis de causalidad.
- F.** La Secretaría utilizó tres datos para acreditar que las mercancías de China y Taiwán y las de éstas con la producción nacional, compiten: i) identificó a 53 clientes de las Solicitantes que importan a su vez, el producto objeto de investigación; ii) 5 de esos clientes realizaron importaciones tanto de China como de Taiwán, y iii) las importaciones de estos 5 clientes representaron el 9% de las importaciones de China y el 11% de Taiwán. Los elementos que establece el artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping, requieren que en primer lugar se acredite que las mercancías de los orígenes a acumular compitan entre sí y en caso de que se acredite ese hecho, acreditar que las importaciones de los orígenes acumulados compiten con la mercancía similar. Steel Technologies considera que esto se basa en datos que no arrojan una representatividad, por estar basada en el comportamiento minoritario de 5 de 53 clientes que a su vez realizan importaciones de los dos orígenes investigados y por la baja participación de las importaciones del producto objeto de investigación (20%), ambas para acreditar las condiciones de competencia entre los países investigados.
- G.** La investigación incluye, entre otros, los productos planos de acero recubierto electrolíticamente, a pesar de que estos productos no se fabrican en México, por lo que Steel Technologies hace suya la prueba presentada por las Solicitantes que consiste en un reporte de la consultora CRU, el cual contiene datos de capacidad productiva por tipo de producto que muestran que ninguna planta en México produce el acero galvanizado electrolíticamente, por lo que las Solicitantes reconocen que no producen dicho producto y con dicha confesión, no hay lugar a presentar pruebas adicionales.
- H.** De acuerdo con el punto 21 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes indican que la única diferencia entre el proceso de galvanizado por inmersión en caliente y el proceso de electrogalvanizado es que la aplicación del zinc se realiza por electrodeposición; que consiste en sumergir el material en una solución electrolítica de cloruro de zinc y pasar por una corriente eléctrica a través de rodillos conductores que funcionan a manera de ánodos, lo que provoca que el zinc se deposite sobre la superficie de la lámina al paso de los rodillos; si bien este dicho no es completamente falso, pretende confundir a la Secretaría haciendo parecer que se trata del mismo producto, cuando en realidad se trata de productos con distintos procesos productivos, características físicas y aplicaciones con distintas normas ASTM y otras normas internacionales relacionadas.
- I.** El material pregalvanizado por inmersión tiene mayor resistencia a la corrosión que todos los aceros recubiertos con zinc, debido a la fusión metalúrgica entre el sustrato y la capa de zinc, así como la disponibilidad de mayores volúmenes de recubrimiento, lo que impacta directamente sus propiedades de resistencia a la corrosión. El acero electrogalvanizado es un acero rolado en frío, bajo la norma ASTM A1008, electrogalvanizado con zinc puro o con una aleación de zinc-hierro (15% hierro). El recubrimiento provee una capa de protección entre la pintura y la superficie del sustrato. Sin embargo, no trae consigo una fusión metalúrgica con el sustrato de acero y es meramente un recubrimiento superficial.
- J.** Los productos planos de acero recubierto por electrogalvanizado con zinc o con aleación de zinc, son un tipo especial de acero con recubrimiento metálico. Las aplicaciones incluyen ya sea una masa de revestimiento de 50 a 80 gramos por metro cuadrado (g/m²) (por la superficie), o una masa de recubrimiento de menos de 25 g/m². Los recubrimientos más pesados se utilizan para aplicaciones de automoción predominantemente, mientras que las masas de recubrimiento más ligeras se utilizan

para las aplicaciones (a menudo cubiertas) que no requieren un alto grado de protección contra la corrosión. En comparación con un recubrimiento por inmersión en caliente G90, incluso las masas de recubrimiento más pesadas de productos electrogalvanizado son considerablemente menores que la mayor parte del producto galvanizado por inmersión en caliente en uso para aplicaciones exteriores. El gasto de capital requerido para la fabricación de revestimiento de zinc galvanizado igual a un recubrimiento G90 sería prohibitivamente costoso, como sería otros costes de energía operación.

- K.** En el Federal Register de los Estados Unidos, del 4 de enero de 2016, página 72, se publicó la Resolución preliminar referente a ciertos productos recubiertos de acero procedentes de Taiwán. En esta Resolución, se determinó que no se encontró discriminación de precios en las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Taiwán, por lo tanto, no se impuso una cuota compensatoria. Por lo anterior, se solicita a la Secretaría que considere los argumentos analizados por el gobierno de los Estados Unidos que los llevaron a determinar que Taiwán no aplica prácticas desleales de comercio internacional. En cuanto al caso de Tailandia, es importante aclarar que en dicha investigación solamente se incluyeron los aceros recubiertos de aleaciones de aluminio, zinc y no todas las gamas y grados de aceros recubiertos que la industria nacional pretende incluir.

40. Steel Technologies presentó:

- A.** Estructura corporativa de Steel Technologies.
- B.** Descripción de los códigos de producto importados por Steel Technologies.
- C.** Proceso de producción de la lámina electrolítica de la US Steel.
- D.** Listado de las certificaciones de diferentes clientes de CSC en el sector automotriz.
- E.** Compras de importación realizadas por Steel Technologies del 1 de enero de 2012 al 30 de abril de 2015.
- F.** Pedimentos de importación y su documentación anexa, correspondientes al periodo investigado.
- G.** Facturas por seguro de flete interno y sus pólizas y por gastos por fletes de febrero 2014 a febrero de 2015.
- H.** Cálculo de factores de gastos por seguro de flete interno en 2014 y 2015.
- I.** Base de datos de las compras nacionales realizadas por Steel Technologies, durante el periodo analizado y sus facturas.
- J.** Importaciones totales del producto objeto de investigación en el periodo investigado.
- K.** Precio de importación a México y ajustes de Steel Technologies, en el periodo investigado.
- L.** Diagrama de flujo con los canales de distribución de Steel Technologies.
- M.** Informe oficial de Ternium a la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- N.** Informe de la CANACERO en su 4to. congreso, respecto a la situación de la industria acerera.
- O.** Documento denominado "Product Manual", elaborado por CSC.
- P.** Normas A879/A879M-12 y A917-08 de la ASTM.
- Q.** Páginas del "CRU Steel Sheet Products Market Outlook", respecto al análisis estadístico de perspectivas del mercado de productos laminados de acero de abril de 2015.
- R.** Determinación Preliminar de los Estados Unidos contra Taiwán del 4 de enero de 2016.
- S.** "Ministerial Exemption Instrument No. 1 of 2013" del 25 de julio de 2013, que contiene excepciones a la Resolución Final de Australia.
- T.** Presentación denominada "Ternium Investor Day 2015" del 18 de junio de 2015, elaborada por Solomon R. Guffenheim Museum, sobre el posicionamiento competitivo del Mercado Industrial Mexicano.
- U.** Los siguientes artículos:
 - a.** "Materials and Surface Treatments" obtenido del Advanced materials and process, de septiembre de 2012;

- b. "JIS, Japanese Industrial Standard", publicado por la Japanese Standards Association, sobre las hojas y rollos de acero recubierto por proceso electrolítico, en el 2005;
- c. "The Continuous Electropating Process for Steel Sheet Products", elaborado por la Asociación Americana de Galvanizadores, de abril de 2014, y
- d. "Steel in the Circular Economy" elaborado por la WSA, del 18 de mayo de 2015.

41. El 12 de febrero de 2016 Thyssenkrupp Materials de México, S.A. de C.V. ("Thyssenkrupp") manifestó:

- A. Del volumen comprado en el periodo analizado, las importaciones representaron el 100% del total adquirido en razón de que la fuente de abastecimiento la decide la empresa terminal automotriz. Importadas las mercancías, se someten a cortes específicos de acuerdo con el número de partes establecido por la empresa terminal automotriz, para ser incorporado en el ensamble del vehículo. Este material cumple con las especificaciones técnicas, normas internacionales y calidad exigida por el sector automotriz, ya que el acero electrogalvanizado no se produce en México.
- B. Las mercancías compradas por Thyssenkrupp durante el periodo analizado se adquirieron a precios internacionales.

42. Thyssenkrupp presentó:

- A. Opinión del cumplimiento de obligaciones fiscales de fecha 1 de febrero de 2016, expedido por el Servicio de Administración Tributaria (SAT), y acuse de recibo de la declaración de impuestos para el ejercicio 2014, emitido por el SAT.
- B. Declaración anual de pago de impuestos federales correspondiente a los años 2013 y 2014 y sus correspondientes acuses de recibo.
- C. Estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2012 y 2011.
- D. Pedimentos de importación de julio de 2013 a mayo de 2015 con sus respectivas facturas y documentos de internación.
- E. Facturas de compra de diciembre de 2012 emitidas por un proveedor nacional.
- F. Diagramas del proceso de importación de Thyssenkrupp.
- G. Códigos de producto de las importaciones realizadas por Thyssenkrupp y tabla con significado de los códigos de producto.
- H. Las siguientes páginas de Internet relativas al mercado nacional e internacional: <http://www.crugroup.com/>; <http://www.steelbb.com/es/> y <http://www.platts.com>.

3. Exportadoras

43. El 4 de marzo de 2016 Baoshan y Baosteel manifestaron:

- A. Baoshan no exporta directamente el producto objeto de investigación a México, Baoshan produce la mercancía investigada y la vende a Baosteel, quién la revende en el mercado mexicano.
- B. Para la elección del país sustituto, la Secretaría ha establecido criterios en varias de sus resoluciones, por ejemplo, en la resolución preliminar de la investigación antidumping de tubería de acero sin costura de China, publicada en el DOF el 25 de mayo de 2010, en la que se determinaron los criterios a tener en cuenta para la elección del país sustituto. Con base en lo anterior, Brasil no cumple con los criterios establecidos por la ley, ni por la práctica de la UPCI, así como tampoco las Solicitantes han probado, ni considerado todos los criterios necesarios para la elección del país sustituto.
- C. Baoshan y Baosteel consideran que Taiwán es un país que cumple con los criterios señalados por la UPCI y que debe considerarse como país sustituto, en lugar de Brasil, por lo siguiente:
 - a. China considera a Taiwán como parte de su territorio, por ende, no sólo comparten la misma cultura y tradiciones, sino sus objetivos comerciales;
 - b. Taiwán es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y es considerado como una economía de mercado para los efectos de esta investigación, lo cual significa que el sector de acero galvanizado, opera bajo condiciones de mercado;
 - c. la línea de producción entre China y Taiwán es idéntica;
 - d. la elección de Taiwán como país sustituto facilitaría a la Secretaría herramientas e información para la determinación del valor normal que, mediante la elección de Brasil, no sería capaz de

- obtener. Si se considera que Taiwán es un país investigado en el presente procedimiento, la Secretaría tendrá acceso a los precios reales, durante el periodo investigado, remitidos por otros exportadores, lo que permitirá determinar un margen de discriminación de precios preciso;
- e. por el contrario, eligiendo a Brasil, la Secretaría sólo tendrá acceso a datos no directos que provienen de fuentes secundarias que no reflejan la realidad en términos de precio de exportación y volumen, durante el periodo investigado;
 - f. con la respuesta que presente el exportador de Taiwán, la Secretaría tendrá información completa y verificable de los indicadores económicos del país, de la industria y del productor-exportador, que será información de fuente directa y no secundaria, y
 - g. en la investigación de sulfato de amonio de los Estados Unidos y China, cuya resolución final se publicó en el DOF el 9 de octubre de 2015, la Secretaría aceptó emplear la información del exportador Honeywell Resins & Chemicals, LLC. de los Estados Unidos, para compararlo con el precio de exportación del exportador chino, Wuzhoufeng Agricultural Science & Technology, Co. Ltd.
- D. Baoshan y Baosteel se adhieren a la información y pruebas que presente la empresa CSC de Taiwán, en lo referente a valor normal, representatividad y prueba por debajo de costos.
- 44.** Baoshan y Baosteel presentaron:
- A. Ventas totales del producto objeto de investigación.
 - B. Capacidad instalada para la elaboración del producto objeto de investigación.
 - C. Indicadores de la industria del país exportador y de la empresa exportadora durante el periodo analizado.
 - D. Listado de empresas filiales al 30 de junio de 2015.
 - E. Formulario de registro para el operador de comercio exterior.
 - F. Contratos de venta en el periodo investigado con sus respectivas facturas.
 - G. Diagrama de ventas totales del corporativo.
- 45.** El 4 de marzo de 2016 Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Shougang Holding Trade y Oriental United Resources manifestaron:
- A. Durante el periodo investigado Beijing Shougang y Shougang Jingtang fabricaron el producto objeto de investigación. Todas sus exportaciones fueron acordadas por China Shougang International Trade & Engineering Corporation ("Shougang International"), para posteriormente ser realizadas por los dos brazos comercializadores: Shougang Holding Trade y Oriental United Resources. Los precios y términos de venta de la mercancía investigada son decididos por los productores, es decir, por Beijing Shougang y Shougang Jingtang.
 - B. Los códigos de producto de las exportaciones que realizaron durante el periodo analizado, cumplen con las especificaciones de la descripción del producto objeto de investigación y no difieren de los productos del mercado mexicano, salvo por la lámina galvanizada automotriz.
 - C. En cuanto al canal de distribución en el mercado interno, todas las ventas fueron realizadas directamente por Beijing Shougang y por Shougang Jingtang.
 - D. Los precios o términos de venta en el mercado interno no fueron influenciados por la relación entre los clientes de Beijing Shougang o Shougang Jingtang, ya que se aplicaron políticas de precios idénticos a clientes relacionados y clientes no relacionados.
 - E. El valor y el volumen de las ventas para el mercado doméstico y terceros países no son aplicables, ya que no presentan información con base en el país de origen.
 - F. Para las exportaciones del producto objeto de investigación a México durante el periodo investigado, Shougang Holding Trade y Oriental United Resources únicamente reexpidieron facturas y recibieron pagos de los clientes en México, de conformidad con lo acordado con Shougang International. Shougang Holding Trade y Oriental United Resources, no se involucran activamente en las exportaciones a México, al no realizar actividades relacionadas con la promoción, negociación de contratos, fijación de precios, envío y entrega de la mercancía investigada.
 - G. No hubo descuentos, créditos ni reembolsos en las exportaciones a México durante el periodo investigado. Asimismo, los cargos por flete marítimo, descarga, almacenamiento y entrega, se calculan por precio unitario de flete, por la cantidad de toneladas vendidas.

46. Beijing Shougang y Shougang Jingtang presentaron:

- A.** Capacidad instalada para la elaboración del producto objeto de investigación.
- B.** Indicadores de la empresa exportadora en el periodo analizado.
- C.** Ventas totales a México en el periodo investigado.
- D.** Acuerdo de agencia de exportación 2014 y 2015.
- E.** Informe de auditoría para el ejercicio 2013 y 2014, con balance general y estado de resultados.
- F.** Estado de resultados y tabla de distribución de ganancias a abril de 2015.
- G.** Estructura corporativa de Beijing Shougang y Shougang Jingtang.
- H.** Diagrama de flujo de exportaciones a México.
- I.** Plan de codificación de materiales de empresa de laminación en frío de Shunyi.
- J.** Factura de transporte de enero de 2015 y factura de Impuesto al Valor Agregado (IVA) de Tianjin de diciembre de 2015.
- K.** Desglose de gastos por transporte de noviembre de 2014 y derechos portuarios en Puerto Caofeidian.

47. Shougang Holding Trade y Oriental United Resources presentaron:

- A.** Balance general al 30 de abril de 2015.
- B.** Estructura corporativa de Shougang Holding Trade y Oriental United Resources.
- C.** Ventas totales del corporativo a México en el periodo investigado.
- D.** Lista de clientes en México.
- E.** Contratos de venta de diciembre de 2014 y enero de 2015.
- F.** Diagrama de flujo de exportación a México.
- G.** Documentos soporte de ventas, de noviembre de 2014 a marzo de 2015.
- H.** Cargos bancarios por factura de exportación, de abril de 2015.
- I.** Orden de pago por flete marítimo de abril de 2014 y febrero de 2015.
- J.** Informe de los Directores y los Estados Financieros Auditados a diciembre de 2013 y 2014 de Oriental United Resources.
- K.** Estado de resultados y tabla de distribución de ganancias a abril de 2015 de Oriental United Resources.

48. El 4 de marzo de 2016 CISA, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang y Tangshan manifestaron:

- A.** Si Ternium y Tenigal pretenden concurrir al mercado nacional para colocar sus productos con las empresas manufactureras que realizan importaciones temporales, ello ocurre en el mercado IMMEX, que no es un mercado nacional sino un mercado de exportación. El artículo 108 de la Ley Aduanera dispone que la importación temporal de mercancías por empresas maquiladoras tiene el objetivo de retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de transformación. La supuesta venta a la que aspira Ternium y Tenigal, no es en realidad una venta nacional, sino que se trata de una venta de exportación, tratada así no solamente por la normatividad aduanera, sino por las disposiciones fiscales.
- B.** La Secretaría debe investigar el tratamiento que las Solicitantes le dan a las enajenaciones de lámina galvanizada que se destinan a empresas que operan bajo un programa IMMEX e incluso revisar en la base de sus clientes si reportan ventas a empresas que no son residentes en territorio nacional, ya que tales enajenaciones no son ventas nacionales, sino que son ventas de exportación. También la Secretaría debe indagar la proporción que representan las ventas que se destinan a empresas que operan bajo un programa IMMEX, respecto de las ventas a empresas sin programa de exportación, con la finalidad de que se atienda objetivamente la supuesta afectación en las ventas al mercado nacional.
- C.** Proteger el mercado de exportación de la producción nacional mediante la aplicación de cuotas compensatorias a las importaciones temporales (que subsecuentemente serán exportadas), equivale a una "medida antidumping a favor de un tercer país" sin seguir las formalidades del artículo 14 del

Acuerdo Antidumping, por virtud de que es en otro país en donde se realiza “la introducción al mercado” de la lámina galvanizada investigada importada temporalmente a México, para subsecuentemente ser exportada e introducida a otro país en forma de un producto manufacturado diverso, por ejemplo, un automóvil, ya que el sistema antidumping no fue diseñado para contrarrestar los efectos de las importaciones temporales sobre las exportaciones manufactureras de México.

- D.** Resultaría ilegal imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones realizadas bajo régimen temporal, en términos de la legislación de la materia, ya que las cuotas compensatorias a las importaciones temporales están restringidas a los casos previstos en los tratados comerciales. Suponiendo sin conceder que se incluyera a las importaciones temporales en la cobertura de la investigación, la Secretaría está impedida de imponer cuotas compensatorias provisionales a dichas importaciones, ya que de imponerlas incurriría en una clara violación a los artículos 63-A y 108 de la Ley Aduanera, el artículo Sexto Transitorio del Decreto del 31 de diciembre de 2000 que reformó la Ley Aduanera (“Artículo Sexto Transitorio”), artículo decimocuarto transitorio del Decreto IMMEX, así como la regla 2.5.2 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.
- E.** Suponiendo que sea válido imponer cuotas compensatorias a las importaciones temporales, sólo puede serlo por medio de una Resolución definitiva. Las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior y el Decreto IMMEX no pueden ampliar el sentido del Artículo Sexto Transitorio, pues ambas normas al usar la frase “Resolución correspondiente” hacen alusión exclusivamente al tipo de resolución que el Artículo Sexto Transitorio se refiere; es decir a una Resolución definitiva.
- F.** La determinación de la Secretaría supone que se realizó un examen de similitud entre la mercancía investigada y la de producción nacional para cada categoría de producto clasificado en cada una de las 34 fracciones arancelarias, pero la Resolución de Inicio no arroja una explicación al respecto. No debe confundirse el argumento de que deba realizarse un examen de similitud producto por producto, pero sí que ese examen abarque la categoría de productos en cada fracción arancelaria, ya que un fleje de la fracción arancelaria 7212.20.01 no es similar a una lámina cincada de la fracción arancelaria 7210.30.01 de la TIGIE.
- G.** La investigación comprende dos productos investigados que no resultan similares entre sí, por lo que también son dos ramas de producción nacional y no una. La lámina galvanizada para uso automotriz, sea electrogalvanizada o galvanizada por inmersión en caliente no es similar a la lámina galvanizada para otros usos, como son línea blanca, industrias diversas o construcción, pues son independientes, no compiten entre sí y están diseñados para usos finales distintos. Asimismo, para poder vender a la industria automotriz se requieren certificaciones automotrices que avalen la calidad de producto, de una forma estable y bajo proveeduría masiva. Es claro que, en este caso, hay dos productos exportados y dos productos nacionales que deben examinarse por separado: i) el acero plano recubierto investigado para usos diversos en la industria y construcción y su similar de producción nacional, y ii) la lámina galvanizada investigada para uso estrictamente automotriz y su similar de producción nacional.
- H.** Ternium se concentra en la producción y ventas de lámina galvanizada para uso diverso al automotriz, mientras que Tenigal es fundamentalmente un productor de lámina galvanizada para uso automotriz, pues para ello fue creada. A su vez, Posco México, S.A. de C.V. (“Posco”) es un productor neto de lámina galvanizada para uso automotriz para partes expuestas, mientras que Galvasid, S.A. de C.V. (“Galvasid”) apenas y destina producto para industria automotriz. Por lo tanto, la composición en la producción nacional de lámina galvanizada para uso automotriz estaría encabezada por Posco, siguiéndole lejanamente Tenigal, Ternium y Galvasid, por lo que se puede observar que la composición de la rama no sería como se señala en la Resolución de Inicio, en el sentido de que Ternium y Tenigal representan el 67% de la producción nacional y Posco el 21%. Si nos enfocamos en lámina galvanizada para uso diverso al automotriz, entonces la composición de la rama de producción nacional cambiaría, ya que prácticamente no participarían en ella ni Posco ni Tenigal.
- I.** Uno de los problemas principales de las Solicitantes es que por su tipo de horno, Ternium no puede fabricar acero de ultra bajo carbono (esencial para producir acero fino para partes expuestas de vehículos para troquelado profundo y extra profundo), por lo que se ve obligado a comprar acero de ultra bajo carbono tal como planchón o lámina rolada en caliente de ultra bajo carbono de diversas fuentes, entre ellas, de su socio Nippon Steel de Japón. La Secretaría puede comprobar que Ternium es un fuerte importador de planchón de diversos orígenes, en detrimento de la producción nacional de ArcelorMittal México y Altos Hornos de México, S.A.B. de C.V. (AHMSA). También es uno de los principales importadores de lámina rolada en caliente, en detrimento de AHMSA.
- J.** Si Ternium debe adquirir planchón de ArcelorMittal México y de otros proveedores extranjeros, lámina rolada en caliente de Nippon Steel y lámina cruda de AHMSA, se entiende que la calidad del

acero galvanizado de Ternium no es uniforme, presenta desviaciones, lo que provoca la imposibilidad de un suministro estable y masivo.

- K.** A pesar de un posible establecimiento de cuotas compensatorias a la importación de mercancías que no compiten con las de producción nacional, la dinámica que prevalece actualmente en el mercado no se modificará, hasta en tanto la producción nacional, entendida como la de Tenigal y Posco, no cuenten con todas las certificaciones necesarias de los productos galvanizados que demanda el sector automotriz, así como con el volumen de producción para abastecer el total de las necesidades del mercado nacional, el cual en la actualidad se abastece en un 50% de productos importados de diferentes orígenes, principalmente los Estados Unidos, Corea del Sur y Japón.
- L.** Con la finalidad de imputar a las importaciones investigadas el daño material y amenaza de daño a la producción nacional, las Solicitantes presentaron pruebas tendientes a acreditar los elementos requeridos por los artículos 41 y 42 de la LCE. Sin embargo, del análisis que realizó la Secretaría, no se puede sostener la conclusión de que existen indicios suficientes para sustentar que, aunado a los efectos negativos reales ya observados en algunos indicadores, fundamentalmente precios y utilidades, de continuar aumentando las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, en presuntas condiciones de discriminación de precios, se profundizarían los efectos negativos en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional. Conforme a lo establecido en el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping, no basta que la autoridad investigadora determine que existió un incremento de las importaciones investigadas en términos porcentuales, sino que se debe atender si hubo un aumento en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo, para poder demostrar que ese volumen repercutió en la producción nacional.
- M.** Si se analiza cuál fue el comportamiento de las importaciones investigadas, las no investigadas y las ventas al mercado interno de la producción nacional en relación con el consumo interno, se tiene que las ventas de la producción nacional al mercado interno fueron las que más crecieron en el periodo analizado con 531 mil toneladas, siendo que las importaciones investigadas y no investigadas crecieron 126 mil y 214 mil toneladas, respectivamente.
- N.** Por lo que se refiere al comportamiento de los precios nacionales al mercado interno, en el punto 148 de la Resolución de Inicio se señala que el precio de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, disminuyó 6% en el periodo analizado, 4% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 2% en el periodo investigado. Sin embargo, no queda claro cómo una disminución de precios de esta insignificante magnitud pudo haber causado un daño material a la rama de producción nacional como alegan las Solicitantes, más aún cuando en el periodo investigado las ventas al mercado interno de la producción nacional fueron las que más crecieron en términos absolutos y en su participación en el mercado nacional.
- O.** Según el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping, la depresión de precios sólo existe cuando los precios internos han caído "en medida significativa". El Informe del Panel, WT/DS337/R, Comunidades Europeas-Medida antidumping sobre el salmón de piscifactoría procedente de Noruega, adoptado el 15 de enero de 2008, en el punto 7.638 resolvió que lo "significativo" de un efecto sobre precios es, en primer término, una cuestión relativa a la magnitud del efecto de que se trate. Como se señaló, en el periodo investigado el precio nacional cayó 2%. Una caída de precios de que es de poca magnitud, ya que si una caída en los precios del 2% se pudiera calificar como "significativa", entonces cualquier caída de precios, independientemente de qué tan pequeña o cercana a cero sea, podría interpretarse conforme a la definición de depresión de precios prevista en el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping.
- P.** Conforme a la gráfica 2 de la Resolución de Inicio, durante el periodo investigado el precio promedio de importación de países no investigados se ubica por debajo del precio nacional; es decir, que éstas también se realizaron con un margen de subvaloración. Sin embargo, convenientemente la Secretaría prefiere adoptar una posición omisa y no hace análisis alguno sobre la evidente subvaloración del precio de las importaciones no investigadas, siendo que estas representaron en el periodo investigado el 40% del CNA, el 41% de consumo interno y su precio mostró una disminución del 12%, un punto porcentual mayor que la caída del precio de las importaciones investigadas.
- Q.** Los argumentos de las Solicitantes respecto a la contención de precios, no tienen sustento alguno, ya que argumentan que a pesar del crecimiento que tuvo el mercado nacional de aceros planos recubiertos en el periodo analizado, esto no fue acompañado de un crecimiento en los precios nacionales. Al respecto, la Secretaría no hizo pronunciamiento alguno en la Resolución de Inicio, por lo que este argumento debe ser desestimado sin mayor análisis.
- R.** Por otro lado, las Solicitantes alegan que los precios internacionales aumentaron en el periodo investigado, mientras que los precios nacionales registraron una tendencia decreciente, pero no se

presentan pruebas, toda vez que la propia Secretaría señala en el punto 154 de la Resolución de Inicio, que el precio de las importaciones de otros orígenes tuvo un comportamiento similar al de la rama de producción nacional, ya que disminuyó 12% en el periodo analizado y 9% en el periodo investigado; disminución muy superior a la que tuvieron los precios nacionales de 6% y 2%, respectivamente. Asimismo, el precio de los aceros planos recubiertos en los Estados Unidos disminuyó 1% en el periodo investigado. Es decir, no hay el crecimiento de precios que alegan las Solicitantes.

- S.** No existen elementos que demuestren la relación causal entre la disminución del precio al mercado interno y el supuesto incremento del costo de fabricación unitario de mercancía similar a la investigada, toda vez que las Solicitantes proporcionaron un estado de costos, ventas y utilidades unitario de la mercancía similar a la investigada, sin embargo, la Secretaría observó inconsistencias en la información de Tenigal, por lo que sólo consideró las cifras de Ternium. Es decir, Tenigal no presentó información que demostrara la contención de precios que alega.
- T.** En el punto 204 de la Resolución de Inicio se señala que aunque algunos indicadores económicos de la rama de producción nacional mostraron un desempeño positivo durante el periodo analizado, el decremento que registró el precio de venta al mercado interno ocasionó que los indicadores financieros relacionados con la rentabilidad registraran una evolución negativa. Sin embargo, la supuesta afectación de estos indicadores no es atribuible a las importaciones investigadas, ya que:
- a.** en el periodo analizado la producción de la rama de producción nacional tuvo un crecimiento. Este crecimiento es resultado del incremento de las ventas al mercado interno, ya que en el periodo analizado la producción destinada a autoconsumo y al mercado de exportación disminuyó 22% y 16%, respectivamente;
 - b.** las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional crecieron 44% en el periodo analizado. Este crecimiento resulta superior al mostrado por las ventas internas de toda la industria, las cuales crecieron 35.7% en el periodo analizado y 29.4% en el periodo investigado. La rama de producción nacional tuvo un mejor desempeño;
 - c.** en su afán por justificar que el incremento en su producción y ventas no desacredita el supuesto daño alegado, las Solicitantes argumentan que el crecimiento observado en estos indicadores se debe al incremento de la capacidad instalada que se registró durante el periodo analizado. Este señalamiento resulta erróneo ya que si las Solicitantes aumentaron su producción y ventas fue resultado del crecimiento del mercado nacional, lo que se reflejó en un incremento de su participación en el CNA;
 - d.** la Secretaría señala que como consecuencia del incremento de la capacidad instalada de la rama en el periodo analizado, la utilización de la capacidad disminuyó 3 puntos porcentuales en el periodo analizado al pasar de 86% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 y 83% en el periodo investigado (-15 puntos en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y +13 puntos en el periodo investigado). Este análisis es irrelevante, ya que en el periodo mayo de 2012-abril de 2013, Tenigal aún no iniciaba producción, ya que supuestamente inició operaciones hasta agosto de 2013, sin embargo, como señaló esta empresa en el formulario, el primer envío de material a clientes de la industria automotriz lo logró hacer hasta febrero de 2014, y
 - e.** las Solicitantes argumentan que la industria siderúrgica es intensiva en capital y se caracteriza por tener altos costos fijos, por lo que es necesario operar con los mayores niveles de producción posibles por las economías de escala. Señalan que el incremento de las importaciones investigadas impidió la plena utilización de su capacidad instalada. Este argumento deja de manifiesto la falta de elementos de las Solicitantes para demostrar el supuesto daño que han enfrentado por las importaciones investigadas. De los datos de capacidad instalada de la industria nacional que reportan, las importaciones investigadas representaron en el periodo investigado el 9% de la capacidad instalada, siendo que las importaciones no investigadas representaron el 52.5%. Estos datos confirman que la producción nacional no puede abastecer el total de las necesidades del mercado, en particular las del sector automotriz.
- U.** Los resultados que arroja el análisis de los estados de costos, ventas y utilidades de las Solicitantes para ventas directas al mercado interno, elaborado por la Secretaría, no constituyen evidencia clara sobre los efectos negativos de las importaciones investigadas en la utilidad operativa y margen de operación, toda vez que:

- a. el hecho de que los costos de operación mostraran un crecimiento no es indicio sobre el supuesto daño a la producción nacional, pues el crecimiento de los costos de operación es resultado del incremento del 19% de la producción;
 - b. si en el periodo investigado las ventas internas crecen 31% en volumen, si el precio de venta en dólares se redujo sólo 2% y si los ingresos aumentan 33.6%, no existe una explicación lógica del por qué la disminución de la utilidad y margen operativo, y
 - c. el análisis efectuado por la Secretaría sobre el comportamiento de diversos indicadores financieros (flujo de caja, capacidad de reunir capital, apalancamiento, entre otros), no son elementos a considerar para determinar si las importaciones investigadas causaron daño a la producción, ya que no están relacionados directamente con la mercancía similar a la investigada, habida cuenta que estos indicadores se refieren a la operación total de Ternium y Tenigal.
- V.** La sobrecapacidad de la producción siderúrgica es una cuestión común en la reestructura de la industria siderúrgica global. No debe atribuirse el problema de un país o de una región particular a la industria china, ni ello ayuda para resolver las dificultades de la industria en un país o región. En los años pasados, el gobierno de China, la industria y las empresas en lo particular, han adoptado medidas efectivas para resolver el problema de la sobre capacidad. Desde 2011, China ha eliminado capacidades obsoletas y ha optado por el ahorro de energía y protección al ambiente. Se ha eliminado capacidad de 77.8 millones de toneladas de acero crudo y más medidas se seguirán tomando para reducir las capacidades.
- W.** En el punto 239 de la Resolución de Inicio, la Secretaría resuelve que no se identificaron de manera inicial, factores distintos de las importaciones investigadas, que al mismo tiempo pudieran ser la causa de daño a la rama de producción nacional. Sin embargo, la Secretaría no explica la naturaleza y la cuantía de por lo menos los siguientes factores:
- a. la inhabilidad de Ternium y Tenigal para poder abastecer las necesidades de la industria automotriz de una forma estable y masiva para un número importante de armadoras y de partes expuestas, lo que las lleva a utilizar la lámina electrolgalvanizada y galvanizada por inmersión en caliente investigadas;
 - b. el tipo de cambio como factor que explica la baja significativa de precios del orden del 2%;
 - c. la tendencia a la baja de los precios internacionales de acero que impactan en el nivel de precios de la industria nacional, y
 - d. el crecimiento observado de las importaciones distintas a las investigadas y su disminución de precios.
- 49.** CISA, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang y Tangshan presentaron:
- A.** Gráfica de participación de molinos a nivel mundial.
 - B.** Reporte de liberación del material de prueba del proveedor Baosteel.
 - C.** Estructura automotiva principal y partes para aplicaciones de acero.
 - D.** Indicadores de la industria del país exportador durante el periodo analizado.
- 50.** El 4 de marzo de 2016 CSC manifestó:
- A.** La Secretaría debe investigar si las mercancías producidas por las Solicitantes compiten con las importaciones de CSC. En 7 de las 24 fracciones arancelarias incluidas en la investigación se clasifican aceros distintos al acero al carbón o de tipo estructural. Lo anterior es importante, ya que se trata de productos de acero destinados a la industria automotriz, y no a la construcción, mercados muy distintos entre sí, así como con la trayectoria y la clasificación arancelaria de las importaciones originarias de Taiwán.
 - B.** En el punto 16 de la Resolución de Inicio se cita que las normas ASTM aplicables al producto objeto de investigación son A653, A755, A792, A875, A1046 y A1079. Sin embargo, dada su importancia para su comparación con el producto de fabricación nacional, se hace referencia a que estas seis normas aplican principalmente a los aceros planos al carbón recubiertos, destinados a la construcción, en tanto que los aceros planos recubiertos de la mayoría de las normas técnicas que describen al producto importado corresponden a productos específicos para la industria automotriz.
 - C.** La determinación de la Secretaría es improcedente, en el sentido de incluir en una misma investigación productos tan diversos como los destinados a la construcción, donde el precio es el principal criterio al momento de hacer la compra, y los aceros planos recubiertos para la industria

automotriz, en donde el principal elemento para decidir la adquisición es el cumplimiento de especificaciones técnicas, tiempos de entrega y garantía de abasto. Por lo que se debe requerir a las Solicitantes información sobre sus certificados de calidad, mismos que siempre exigen las empresas ensambladoras de autos a sus proveedores, dado que se trata de un mercado de especialidades en lugar de commodities del tipo de los aceros planos al carbón recubiertos de zinc. Por esa razón, la Secretaría no puede analizar el efecto en precios y volúmenes de venta de la misma forma para las industrias automotriz y de la construcción.

- D.** De acuerdo con los catálogos de Baosteel y China Steel, el producto objeto de investigación se fabrica principalmente bajo especificaciones de las normas ASTM A653 y ASTM A792. En tanto que las facturas de venta de Ternium indican que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional se producen principalmente bajo especificaciones de la norma ASTM A653. Sin embargo, a pesar de que ambas mercancías son producidas con especificaciones de normas comunes, para el sector automotriz hay una clara diferencia entre los orígenes de estos aceros. Si bien es cierto que las OEM adquieren acero recubierto tanto de CSC como de producción nacional, el uso de cada uno de ellos es diferente y está sujeto a la certificación de calidad del sector automotriz. El acero recubierto de producción nacional se destina principalmente para partes no expuestas del automóvil y el acero importado de Taiwán se usa para las partes expuestas del automóvil. Esto debido a que este último cuenta con las certificaciones de calidad necesarias para su exportación.
- E.** Es importante señalar que durante más de una década CSC ha estado suministrando los aceros grado automotriz a las OEM en México. Hasta ahora, CSC ha obtenido más de 70 certificaciones de las principales OEM, número muy superior al que cuentan las Solicitantes. En el periodo analizado la mayoría de las importaciones originarias de Taiwán fueron de aceros grado automotriz. De hecho, las importaciones de Taiwán se han concentrado en estos productos y han sido exportados únicamente por CSC. Por lo anterior, CSC solicita a la Secretaría excluir de la cobertura del producto investigado los aceros planos recubiertos grado automotriz que exportó a México en el periodo analizado, los cuales Ternium y Tenigal no pueden abastecer por no contar con la certificación correspondiente.
- F.** Los precios internacionales del acero y de sus insumos disminuyeron a lo largo del periodo analizado. Esa trayectoria de los precios internacionales del acero se debe en buena medida a la caída de los precios de varios insumos importantes para la industria, entre los que destacan para efectos de la presente investigación, el hierro, zinc y aluminio. Motivo por el cual, el precio de las importaciones totales de aceros planos recubiertos, y en particular las originarias de Taiwán, a lo largo del periodo analizado, no pueden sustraerse de lo que ocurre en el mercado internacional del acero y de sus insumos.
- G.** En el caso específico de la industria mexicana, donde la demanda de acero es mayor que la producción nacional, el daño alegado por las empresas Solicitantes se debe a factores distintos a las importaciones investigadas, en especial, las originarias de Taiwán. Las tendencias globales decrecientes es lo que empuja los precios de la mercancía investigada en México. Esto puede comprobarse al comparar las tendencias en los precios de mercancías no investigadas con mercancías investigadas durante el periodo analizado, un 12.7% contra un 12.5%. El contexto del mercado internacional, aporta evidencia fáctica de que las proyecciones que las Solicitantes aportaron carecen de los elementos estadísticos y económicos mínimos que acrediten su rigor técnico y mérito para ser considerados como la mejor información disponible en la presente etapa de la investigación y no cumplen con el requisito que establece el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping, en cuanto a que las determinaciones deben de estar basadas en pruebas positivas y en un examen objetivo, lo que no ocurre en este caso.
- H.** Los precios en Asia se han comenzado a incrementar. Los precios base de CSC se han incrementado en marzo, comparado con el periodo de enero a febrero de este año en un 2.3%. CSC anunció el 25 de febrero de 2016 que su precio base para el periodo de abril a mayo se incrementaría en un 3.1% con respecto al precio de marzo. Los precios de CSC se determinan considerando los precios de sus competidores regionales, por lo que la tendencia de cambio en la espiral a la baja de los precios está ocurriendo actualmente y habrá más pruebas de ello, en los próximos meses.
- I.** Se debe eliminar de la producción nacional el volumen destinado al autoconsumo, ya que en el punto 105 de la Resolución de Inicio se indica que las Solicitantes se encuentran vinculadas y tienen un contrato de maquila por el que Tenigal elabora productos para Ternium y que "... Ternium destina parte de su producción al autoconsumo para fabricar productos con mayor valor agregado como perfiles y tuberías". Es importante destacar que el mercado de perfiles y tuberías ha enfrentado una reducción significativa en la demanda de estos productos, y en el resto del análisis que lleva a cabo la Secretaría, ésta considera al autoconsumo como parte de la producción. Sin embargo, se trata de un error técnico-económico que lesiona los intereses de CSC, y de los exportadores e importadores

en general, porque dicho autoconsumo registró a lo largo del periodo analizado una tendencia a la baja y al formar parte de la producción y la capacidad instalada utilizada, entre otras variables e indicadores en los que está presente la producción, su deterioro se atribuye de forma incorrecta a las importaciones originarias de China y de Taiwán, a pesar de que los aceros planos recubiertos de Taiwán corresponden a usos en la industria automotriz para los que las Solicitantes carecen de capacidad técnica para abastecer.

- J.** El Acuerdo Antidumping indica que la determinación de la existencia de daño se debe realizar sobre los precios de productos similares en el mercado interno y se debe basar en pruebas positivas y comprender un análisis objetivo del volumen de las importaciones objeto de discriminación de precios y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos. Sin embargo, el autoconsumo por definición, significa que el producto elaborado no concurre al mercado, es decir, se trata de un acero plano recubierto que no es objeto de transacciones comerciales y, por lo tanto, carece de precio en el mercado interno.
- K.** La Secretaría no analizó los precios de transferencia entre Ternium y Tenigal y sus efectos, ya que en el punto 105 de la Resolución de Inicio se indica que las Solicitantes se encuentran vinculadas y tienen un contrato de maquila, por el que Tenigal elabora parte de los productos que Ternium vende, sin embargo, en el apartado de efectos reales y potenciales sobre los precios, no se indica el precio que se aplicó a las ventas de productos de Tenigal a Ternium. La Secretaría no hace explícitos los criterios que siguió para llevar a cabo su análisis de precios para dichas ventas, y si los registros contables de las Solicitantes cumplen con los requisitos de la Ley del Impuesto sobre la Renta.
- L.** Las exportaciones de las Solicitantes disminuyeron por una falta de competencia que se refleja también en el mercado nacional. Las exportaciones de aceros planos recubiertos disminuyeron 7% en el periodo analizado y 9% durante el investigado, a diferencia de lo observado con la producción nacional, el CNA y las importaciones. Por lo tanto, la contracción de las exportaciones se debe a factores no atribuibles a las importaciones, sino a la falta de competitividad de las empresas Solicitantes, a pesar de la depreciación del peso a lo largo de todo el periodo analizado.
- M.** Las proyecciones y modelos de las Solicitantes son irrelevantes para la presente investigación por presentar numerosos errores de tipo estadístico e interpretación económica. La salida del sistema refiere la presencia de 39 observaciones, es decir, dado que el periodo analizado que se cita en el punto 35 de la Resolución de Inicio cubre 36 meses, el modelo emplea información anterior o posterior al periodo establecido por la Secretaría, lo cual viola la extensión máxima de 36 meses para el periodo analizado.
- N.** Las Solicitantes argumentan que los Estados Unidos llevan a cabo una investigación contra las importaciones de aceros planos recubiertos de China y Taiwán, al respecto se argumenta lo siguiente:
- a.** de las importaciones hechas por los Estados Unidos, señalan volúmenes y precios para el periodo mayo de 2014-abril de 2015, pero no acreditan que la investigación en los Estados Unidos se refiera al producto objeto de investigación del procedimiento que se inició en México;
 - b.** las Solicitantes citan unas posibles cuotas compensatorias a las importaciones originarias de China y de Taiwán en los Estados Unidos, junto con la participación de mercado en ese país y las multiplican entre sí. El problema es que el resultado carece de unidades de medida y sentido económico, y
 - c.** la afirmación de las Solicitantes respecto a que los volúmenes que estiman podrían desviarse hacia México por 780,990 y 519,577 toneladas anuales procedentes de China y de Taiwán, respectivamente, es débil por las siguientes razones: i) no considera posibles diferencias en los requerimientos de las industrias de los Estados Unidos y México; ii) no contempla un factor de ajuste por la "búsqueda" de nuevos clientes en territorio mexicano, y iii) omite el encarecimiento de las importaciones a causa de la depreciación del peso frente al dólar, situación que brinda una protección adicional inmediata a los fabricantes de aceros planos recubiertos.
- O.** Las variables económicas e indicadores financieros de las Solicitantes no presentan daño durante el periodo analizado, y en el caso particular de los costos, ya se demostró con información de terceros, que los principales insumos para la producción de acero, disponibles en los mercados internacional y nacional, registraron una tendencia a la baja, en especial durante el periodo analizado, lo que se debe a la falta de competitividad de las Solicitantes en el mercado. Con independencia de que Ternium proporcione a la Secretaría, en el transcurso de la investigación, los costos de maquila que debió proporcionar al inicio de esta investigación, se debe realizar una visita de verificación para cerciorarse de que dichos costos provienen de su contabilidad.

- P.** La Secretaría describió en el punto 203 de la Resolución de Inicio, el alto nivel de apalancamiento de las Solicitantes, ello a pesar de que mostró una disminución sostenida en el periodo analizado, y subrayó en el punto 204 de dicha Resolución, que el decremento de los precios de las ventas al mercado interno ocasionó una tendencia negativa en los indicadores financieros asociados con la rentabilidad de las empresas, conclusión que no es correcta por lo siguiente:
- a.** los altos niveles de apalancamiento son previos a las importaciones investigadas y la tendencia a disminuir, se debe al pago del servicio de su deuda (interés más capital), motivo por el que los márgenes de utilidad obtenidos son menores a los esperados en empresas con menores niveles de apalancamiento;
 - b.** los precios de sus principales insumos relacionados de forma directa con la producción de acero siguieron una tendencia a la baja, en particular, durante el periodo investigado, en porcentajes mucho mayores que los precios internos;
 - c.** habría que valorar si sus costos de maquila cumplen con los principios de los precios de transferencia del Colegio de Contadores Públicos de México;
 - d.** determinar si dichos costos provienen de su contabilidad, dado que no los pudieron aportar en la etapa de inicio de la presente investigación, y
 - e.** a lo largo del periodo analizado, los costos aumentaron 41.6% (punto 192 de la Resolución de Inicio) y los precios de venta al mercado interno descritos en el párrafo 148 disminuyeron en 6%.
- Q.** Con base en la estadística oficial de importación total para las 24 fracciones arancelarias específicas incluidas en la investigación, en el periodo analizado la importación investigada tuvo un crecimiento del 53.3% (2.9% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 48.9% en el periodo investigado). Sin embargo, este incremento es resultado del crecimiento de las importaciones originarias de China, las cuales muestran un crecimiento del 375.4% (43.1% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 232.2% en el periodo investigado), ya que las importaciones de Taiwán muestran una tendencia a la baja, con una caída del 24.7% en el periodo analizado.
- R.** No procede acumular las importaciones originarias de Taiwán con las originarias de China. Lo anterior, debido a que las importaciones de Taiwán muestran una disminución de su participación en el CNA, por su baja participación y contracción.
- S.** CSC sostiene, respecto a lo señalado por la Secretaría en el punto 108 de la Resolución de Inicio, que el incremento de participación de las importaciones investigadas en el CNA no causó daño alguno a la producción nacional, toda vez que este incremento no representó una pérdida de participación para la producción nacional en el CNA. En el periodo analizado la participación de la producción nacional en el CNA se incrementó 2.6 puntos porcentuales. No obstante, el crecimiento de participación de las importaciones investigadas fue resultado del crecimiento de participación de las importaciones de China, ya que en el periodo analizado las importaciones de Taiwán perdieron participación en el CNA.
- T.** El supuesto de que el precio de venta al mercado interno de las Solicitantes y el de las importaciones investigadas se podría igualar en abril de 2018, sólo indica que se trata de un juego de números y ocurrencias de las Solicitantes para acreditar que el daño y la supuesta contención de precios tendría lugar a toda costa, ya que ello no ocurrió durante el periodo analizado. Lo anterior, debido a que las estimaciones de precios de las importaciones, incurrir en un error que se denomina falacia de composición, porque lo que se analiza son los precios de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, y lo que se está utilizando son precios del mercado interno de China y el promedio de Asia, lo que supone hechos no demostrados: i) que la tasa de utilidad de los exportadores es constante a través del tiempo; ii) que el precio promedio de Asia es representativo o similar al de Taiwán, y iii) no se analizó la relación o proporción entre los precios de la CRU y de las importaciones a lo largo del periodo analizado, para ver si ésta se mantiene para los años proyectados.
- U.** El precio promedio de importación de los Estados Unidos, principal origen de las importaciones, muestra en el periodo analizado una caída muy cercana a la de China, pero resulta tres veces superior a la que muestra la importación de Taiwán. En el periodo investigado, el precio de las importaciones de Taiwán, presentan una caída de sólo 3%, siendo que el precio de China y de los Estados Unidos, muestra una disminución de 19.8% y 15.7%, respectivamente. Más aún, en el periodo investigado, el precio de las importaciones de Taiwán es el que muestra, con excepción del precio de Japón, una menor caída. El diferencial entre el precio de importación de Taiwán y los Estados Unidos es de sólo 6.7%.

- V. CSC considera que la disminución del precio nacional en el periodo investigado que alegan las Solicitantes, de ser cierta, nada tiene que ver con supuestos precios dumping de las importaciones investigadas, y mucho menos las de Taiwán, ya que en el periodo investigado el precio promedio de importación de Taiwán resulta 14.8% superior al de China. Este comportamiento se confirma también con los datos de las importaciones reportadas por las Solicitantes en su Anexo 4 del formulario; con base en esta información, el precio de Taiwán resulta 11.2% superior al de China en el periodo investigado.
- W. El margen de subvaloración de las importaciones de Taiwán, sin considerar los gastos de agente aduanal y derecho de trámite aduanero, resulta muy inferior al de las importaciones chinas. Esto constituye un elemento adicional para considerar que no procede acumular las importaciones de China con las de Taiwán.
- X. Las Solicitantes argumentan que los precios internacionales, entre ellos, de las importaciones de otros orígenes y de los Estados Unidos, aumentaron en el periodo investigado, mientras que los precios nacionales registraron una tendencia decreciente. Este señalamiento no tiene sustento, toda vez que la propia Secretaría señala en el punto 154 de la Resolución de Inicio, que el precio de las importaciones de otros orígenes tuvo un comportamiento similar al de la rama de producción nacional, ya que disminuyó 12% en el periodo analizado y 9% en el periodo investigado; disminución muy superior a la que tuvieron los precios nacionales de 6% y 2%, respectivamente. Asimismo, el precio de los aceros planos recubiertos en los Estados Unidos disminuyó 1% en el periodo investigado.
- Y. Son falsas las alegaciones sobre la existencia de una amenaza de daño por las importaciones de Taiwán. Las Solicitantes argumentaron que México sufrirá la desviación del comercio de mercancía originaria de Taiwán como resultado de las investigaciones de los Estados Unidos, sobre ciertos productos de acero resistentes a la corrosión de China y Taiwán, sin embargo, con respecto a Taiwán, el temor de las Solicitantes se eliminaría, si no hay derechos antidumping o impuestos compensatorios a Taiwán en la determinación final del Departamento de Comercio de los Estados Unidos cuya publicación estuvo programada para mediados de mayo de 2016. El Departamento de Comercio de los Estados Unidos encontró de manera preliminar, que Taiwán no incurrió en dumping en su determinación del 4 de enero de 2016, respecto de las importaciones sobre ciertos productos de acero resistentes a la corrosión de China y de Taiwán. Anteriormente en su determinación preliminar del 6 de noviembre de 2015, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos determinó que el Gobierno de Taiwán no confirió subsidio compensatorio alguno a las exportaciones de los Estados Unidos. China, por otra parte, es casi seguro que sea desplazado del mercado en los Estados Unidos, debido a los altos derechos antidumping y compensatorios como resultado de la no cooperación por parte de los dos declarantes obligatorios.
- Z. Es falso el potencial de exportación de Taiwán alegado por las Solicitantes, por lo siguiente:
- no hay evidencia creíble para substanciar los 16.9-6.7 millones de capacidad ociosa de los demandantes en referencia al periodo;
 - la capacidad ociosa combinada no tiene indicios de la porción que correspondía a Taiwán, ya que no hay cifras dadas y es imposible estimar la capacidad ociosa de Taiwán únicamente;
 - cualquier capacidad ociosa alegada con relación a Taiwán, aun si esta existiera, no ha resultado en ningún aumento significativo de exportaciones de Taiwán a México en el periodo de referencia, y
 - dicho reclamo especulativo sobre la producción de Taiwán, que fluiría a México, carece de fundamento ya que Taiwán exporta el producto en cuestión a muchos otros países incluyendo de manera notable a los Estados Unidos.
- AA. De acuerdo a los datos de Taiwán Steel & Iron Industries Association, la relación de exportación de Taiwán en 2015, de 51.1% cayó un 4.2% de la relación de exportación de 55.3% en 2014. Taiwán exportó menos en 2015 que en 2014. Además, Taiwán inició una investigación antidumping sobre ciertos aceros rolado planos, en placas o recubiertos con zinc o aleaciones de zinc contra China y Corea, el 22 de febrero de 2016. Por lo anterior, es más que probable que las importaciones de China a Taiwán disminuyan como resultado, permitiendo que los productores de Taiwán aumenten sus ventas internas. En consecuencia, es más factible que el potencial de exportación de Taiwán caiga, contrario a lo alegado por las Solicitantes.
- BB. CSC hizo los mismos argumentos que Steel Technologies, señalados en los literales E inciso b y F del punto 39 de la presente Resolución.

51. CSC presentó:

- A.** Estructura corporativa de CSC y lista de empresas en las que CSC tiene directa o indirectamente participación durante el periodo investigado.
- B.** Lista de importadores de México, clientes de CSC.
- C.** Canales de distribución en el mercado mexicano y en el mercado interno de Taiwán.
- D.** Lista de códigos de productos vendidos a México, de enero de 2012 a abril de 2015.
- E.** Capacidad instalada para la elaboración del producto objeto de investigación.
- F.** Indicadores de la industria taiwanesa, de enero de 2012 a abril de 2015, e indicadores de la empresa exportadora CSC, de 2012 a abril de 2015.
- G.** Tendencia de precios del acero rolado en caliente de septiembre de 1994 a septiembre de 2015, obtenido de World Steel Dynamics.
- H.** Tabla denominada "Producción de Otras Láminas de Acero Recubierto", obtenida del Anuario Estadístico de 2015, publicado por la WSA.
- I.** Diagrama de ventas totales de CSC, de mayo de 2014 a abril de 2015, en nuevos dólares taiwaneses ("NTD", moneda de curso legal en Taiwán). Así como, ventas totales de la mercancía investigada y no investigada, por código de producto, en NTD por tonelada métrica.
- J.** Ventas totales de CSC a México, al mercado interno y a los mercados de exportación distintos a México, durante el periodo investigado.
- K.** Reglas de codificación del producto objeto de investigación y códigos de productos internos con su respectiva descripción.
- L.** Tabla de concordancia de los códigos de producto similar a México y en el mercado doméstico y muestra para identificar el código de producto similar a México.
- M.** Precio de exportación a México y ajustes de CSC, en el periodo investigado.
- N.** Ventas a México, incluyendo tipo de cambio del banco y ventas al mercado interno de CSC, durante el periodo investigado, de acuerdo a las fechas de facturación.
- O.** Cálculo del costo de embalaje.
- P.** Tasa de préstamos a corto plazo en dólares.
- Q.** Costos totales de producción de CSC, por código de producto.
- R.** Resumen de compra de carbón y mineral de hierro, con precio de compra, durante el periodo objeto de investigación.
- S.** Gastos de venta, generales y administrativos, durante el periodo objeto de investigación.
- T.** Hoja de cálculo con el valor reconstruido, con el margen de utilidad promedio ponderado, en el mercado interno, con el margen de utilidad a nivel corporativo y con la tasa de préstamos a corto plazo en NTD.
- U.** Información técnica sobre los aceros recubiertos, elaborada por Ternium, obtenida de su página de Internet, del 3 de octubre de 2014.
- V.** Certificaciones de CSC por grado y producto y tablas de certificación.
- W.** Presentación de CANACERO "Perspective of the Mexican Steel Market" elaborada por ArcelorMittal México, de enero de 2016.
- X.** Estados financieros auditados para los años 2013 y 2012 y 2014 y 2015.
- Y.** Las siguientes publicaciones:
 - a.** "China's Top Steel Province Will Cut Output in 2016, Xinhua Says" del Bloomberg News, del 8 de enero de 2016 y "Curb to be placed on metal overcapacity", obtenida de la página de Internet english.gov.cn, del 4 de febrero de 2016;
 - b.** "Precios de transferencia: Reflexión práctica sobre su uso adecuado en México", elaborada por el Colegio de Contadores de México, de julio de 2013, y
 - c.** "Econometría" de Damodar N. Gujarati, Editorial Mcgraw Hill, páginas 44, 453 y 942.

52. El 4 de marzo de 2016 Tangshan manifestó:

- A. Los bienes exportados a México son similares a los bienes vendidos en el mercado interno.
- B. Los principales países productores del producto objeto de investigación son China, Corea, Rusia e India. Los principales países productores son, también, los principales países exportadores. Los principales países consumidores incluyen a los Estados Unidos, China, Rusia, Japón, Corea, Alemania, Indonesia, Singapur, etc. Los principales países consumidores son, también, los principales países importadores, los Estados Unidos, Corea y Japón.
- C. No existe autoridad local o regional, ni participación estatal en el establecimiento de precios, cantidades, condiciones o términos. Tangshan tiene el derecho absoluto de fijar los precios, cantidades, condiciones y términos de ventas. Los principales factores que inciden sobre la determinación del precio son el costo de producción, el tipo de cambio y los gastos de flete.

53. Tangshan presentó:

- A. Estructura corporativa de Tangshan.
- B. Contrato de compraventa de Tangshan, así como contratos de transporte interno y de cargos portuarios.
- C. Códigos de producto de las importaciones realizadas por Tangshan.
- D. Facturas comerciales y listas de empaque durante el periodo investigado.
- E. Tasa de interés y tipo de cambio, obtenida de la página de Internet de "The people's Bank of China".
- F. Capacidad instalada para la elaboración del producto objeto de investigación.
- G. Ventas totales a México, al mercado interno, de exportación a otros países y diagrama de flujo de ventas totales, en el periodo investigado.
- H. Precio de exportación a México y ajustes de Tangshan, en el periodo investigado.

G. Réplicas de las Solicitantes

1. Prórroga

54. La Secretaría otorgó una prórroga de 8 días hábiles a las Solicitantes, para que presentaran sus réplicas y contra argumentaciones a la información presentada por JFE Shoji y Thyssenkrupp. El plazo venció el 7 de marzo de 2016.

2. Réplicas

55. El 2, 7, 9 y 16 de marzo de 2016, las Solicitantes presentaron sus réplicas y contra argumentaciones a la información presentada por las partes interesadas en la presente investigación. Argumentaron lo siguiente:

- A. La Secretaría debe considerar a ciertas contrapartes como no cooperantes en la presente investigación, toda vez que, a pesar de las prórrogas otorgadas, éstas comparecieron con información incompleta, clasificada casi en su totalidad como confidencial y sin resúmenes públicos adecuados, omitiendo o retardando igualmente otorgar su consentimiento para que las Solicitantes tuvieran acceso a las versiones confidenciales de dichas comparecencias, lo que en su conjunto indica claramente su intención de obstaculizar el desarrollo de la presente investigación, sin pasar por alto el hecho de que omitieron presentar valores normales o precios de sus proveedores en los mercados de origen, lo cual claramente muestra su intención de obstaculizar los cálculos de márgenes de discriminación de precios requeridos en la presente investigación.
- B. Como pruebas que respaldan la similitud entre los productos de aceros planos recubiertos, se presentaron dos normas técnicas vigentes, la norma técnica Fiat Chrysler M.S. 50002 y la norma técnica VDA 239-100; ésta se refiere a normas y especificaciones de las láminas de acero para uso automotriz, contiene información relativa a los productos recubiertos o galvanizados, tanto electrolíticamente como por inmersión en caliente.
- C. Es falso señalar que las Solicitantes no cuenten con certificaciones de empresas automotrices, pues sí cuentan con certificaciones de las armadoras automotrices, confiriéndoles el carácter de OEM.
- D. Algunas de las contrapartes han sugerido que la Secretaría efectúe exclusiones de ciertos productos (básicamente electrogalvanizado) e incluso, que se excluyan productos destinados al sector automotriz, dicha petición es improcedente por lo siguiente:

- a. se alega que la lámina galvanizada para uso automotriz no es similar a la lámina galvanizada para otros usos, lo cual es incorrecto, ya que según el Acuerdo Antidumping la definición del producto similar es el parámetro a seguir para determinar cuál es la rama de producción nacional. Por lo anterior, para comprender cuál es la rama de producción nacional debe establecerse quiénes son productores nacionales de los productos similares, prescindiendo de los distintos segmentos de mercado en los cuales el producto similar sea comercializado;
 - b. la rama de producción nacional produce mercancías similares a las importadas, los cuales abastecen a los distintos segmentos de mercado, incluyendo al sector automotriz, además, de línea blanca, tubería, construcción, comercial, entre otros. En consecuencia, no cabe posibilidad de excluir de la investigación sectores usuarios o determinados clientes del producto objeto de investigación, y
 - c. la segmentación de mercado, además de que no tiene sentido económico, violaría las disposiciones de la OMC.
- E. La rama de producción nacional produce mercancías similares por medio del proceso por inmersión, puesto que tienen características muy parecidas, lo que les permite cumplir los mismos usos y ser comercialmente intercambiables. Tanto el electrogalvanizado como el galvanizado por inmersión se fabrican en un similar rango de espesores, comercializándose en distintos mercados, principalmente, el automotriz, línea blanca y electrónica, en presentaciones similares como son hojas, rollos y cintas.
- F. El criterio para la calificación en el desempeño de electrogalvanizado y galvanizado por inmersión en caliente cubre las principales características que debe presentar un producto de acero recubierto, desde resistencia a la corrosión, el acabado superficial y la formabilidad, hasta el control del espesor de la capa de recubrimiento, el desgaste del equipo, así como la soldabilidad, retrabajo y calidad del pintado.
- G. A partir del 2000 se ha registrado un cambio tecnológico en materia de productos recubiertos que dio lugar no sólo a un incremento en la intensidad de uso de estos últimos, sino también a una significativa pérdida de importancia en la fabricación de carrocerías automotrices del producto electrogalvanizado, frente a su equivalente galvanizado por inmersión en caliente.
- H. La producción automotriz ha provocado una mayor demanda de acero recubierto en general. Sin embargo, y a pesar del fuerte crecimiento de la producción automotriz en México, la importancia del consumo del producto electrogalvanizado en el mercado mexicano que se satisface exclusivamente con importaciones, no sólo no ha aumentado, sino que incluso, existe una disminución en la participación de las importaciones de electrogalvanizado respecto a la importación global de acero recubierto.
- I. Aquellas aplicaciones en donde se requiere producto de acero recubierto, son, entre otras, el toldo, las puertas, el cofre, los costados, el alojamiento amortiguador, la cajuela, los pisos y travesaños de piso. En cada una de estas aplicaciones, sean partes expuestas o no expuestas, existe una completa intercambiabilidad entre el producto electrogalvanizado y el galvanizado por inmersión en caliente, excepto por los pisos y los travesaños de piso, los cuales únicamente pueden fabricarse a base de acero recubierto galvanizado por inmersión en caliente o galvanneal. De manera que el acero recubierto galvanizado por inmersión en caliente no sólo reemplaza o es similar al electrogalvanizado, sino que este último no logra abastecer las partes importantes del vehículo y el galvanizado por inmersión en caliente, sí.
- J. Las Solicitantes difieren del argumento respecto a que no resulta procedente aplicar el régimen de cuotas compensatorias a las importaciones de carácter temporal o aquellas que ingresen al amparo de la Regla Octava, ya que la normatividad no prevé efectuar una distinción entre las importaciones por régimen aduanero para efecto de evaluar si existe o no una práctica desleal o para efecto de aplicar cuotas compensatorias, sino por el contrario, postulan un principio de no discriminación que encuentra su concreción en lo dispuesto por el artículo 9.2 del Acuerdo Antidumping. La legislación aduanera mexicana, a partir del 2001, prevé expresamente que las importaciones temporales queden sujetas a gravámenes compensatorios.
- K. Algunos comparecientes han cuestionado que no existe una competencia entre los productos importados de Taiwán con los productos importados de China y los productos fabricados en México. Lo anterior no tiene validez, ya que ambos productos compiten entre sí, por lo siguiente:
 - a. existe coincidencia entre el tipo de consumidores de productos de los tres orígenes, pues tanto las importaciones de China como las de Taiwán, así como los productos de las Solicitantes, llegan al sector industrial, comercial y automotriz, entre otros;

- b. alrededor del 77% de las empresas identificadas como importadoras de los países investigados son, al mismo tiempo, clientes de las Solicitantes. Este porcentaje de coincidencia entre importadores y clientes de las Solicitantes es significativo, pero no impide, que otras empresas sean también clientes de las Solicitantes, ya sea de manera indirecta (con ventas a través de comercializadores o centros de servicios) o que se trate de clientes potenciales;
 - c. es falso que China sólo se enfoque a sectores distintos al automotriz y que el acero taiwanés sólo se destina a dicho sector (automotriz);
 - d. las importaciones tanto de China como de Taiwán no fueron aisladas o esporádicas. En su lugar, la información disponible confirmó que las importaciones de cada uno de estos países se efectuaron durante el periodo analizado, de manera que registraron un traslape total en el tiempo, junto con las ventas de las Solicitantes, y
 - e. el canal de distribución es común tanto para las Solicitantes como para los importadores de China y de Taiwán: los importadores pueden ser directamente usuarios industriales, o la adquisición se puede efectuar a través de centros de servicios o comerciales, los cuales, a su vez, llegan a los mismos consumidores finales y mercados geográficos, tal como lo señaló la autoridad investigadora.
- L.** Las contrapartes han cuestionado que exista daño y amenaza de daño a la rama de producción nacional. Respecto al comportamiento de las importaciones, la evidencia disponible confirma que sí se registró un aumento de las importaciones, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo interno, con el total importado y con respecto a la producción nacional.
- M.** Durante el periodo analizado las importaciones objeto de discriminación de precios registraron un aumento exponencial, principalmente hacia final del periodo investigado. Lo que ocasionó que:
- a. China y Taiwán aumentaran su participación en el total importado hasta alcanzar el 13% del total importado, tres puntos porcentuales más que en el periodo 2012-abril de 2013;
 - b. representaron el 5% del CNA tanto en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 como en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y llegaron al 6.3% en el periodo investigado, de modo que aumentaron su participación en el mercado nacional en 1.3 puntos porcentuales en el periodo analizado;
 - c. en relación con el volumen total de la producción, representaron en los mismos periodos el 8% (mayo de 2012-abril de 2013), 9% (mayo de 2013-abril de 2014) y 11% (periodo investigado), respectivamente;
 - d. en relación con el consumo interno, también incrementaron su participación en 1.3 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 5.2% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 a 6.5% en el periodo investigado, y
 - e. con respecto al volumen total de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, estas importaciones representaron 20% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013, 18% en el lapso mayo de 2013-abril de 2014 y 21% en el periodo investigado. Ello significa que, justamente cuando se registró la mayor tasa de crecimiento por las importaciones objeto de discriminación de precios (53%), es decir, en el periodo investigado, la proporción sobre las ventas nacionales aumentó en tres puntos porcentuales (de 18% a 21%).
- N.** Resultan improcedentes los argumentos de algunas de las contrapartes que señalaron que no se registró una afectación en los precios, pues la evidencia disponible confirma que:
- a. los precios de las importaciones objeto de discriminación de precios fueron los menores y registraron significativos márgenes de subvaloración con respecto a los precios nacionales, así como con respecto al resto de las importaciones, y
 - b. los precios nacionales registraron una tendencia a la baja, al grado de afectar los resultados de operación de la rama de producción nacional.
- O.** Independientemente de que algunas variables asociadas a los niveles de producción de la industria por las razones expuestas (tales como ventas, empleo o salarios) hubiesen aumentado en el periodo analizado, ello ocurrió en un contexto de expansión de la demanda, y fue a costa de sacrificar y contener los precios internos, propiciando efectos negativos muy sensibles para el desempeño de la industria.

a. Importadoras

i. Acero Prime

- A.** Acero Prime omitió presentar valores normales o precios de sus proveedores en los mercados de origen, lo cual muestra su intención de obstaculizar los cálculos de márgenes de discriminación de precios requeridos en la presente investigación. Por lo anterior, ante dicha falta de colaboración y comportamiento, la Secretaría debería considerar la información de las Solicitantes como la mejor de la que tiene conocimiento.
- B.** Acero Prime omite identificar su matriz y subsidiarias, así como sus códigos de producto, presentando, asimismo, un resumen público deficiente al describir sus canales o sistema de distribución y los ajustes que reclama, sin pasar por alto la omisión indebida de la descripción de los "servicios" que presta a sus clientes mexicanos, cuyo conocimiento resulta esencial.
- C.** El cuestionamiento respecto de la representatividad de las Solicitantes se relaciona con el supuesto de que Ternium no atiende al sector automotriz y, por otro lado, que Tenigal estaría orientada al mismo, argumentos que son improcedentes. Por lo que no procede la segmentación de mercado a efecto de definir la rama de producción nacional, ya que las Solicitantes forman parte de la producción nacional de aceros planos recubiertos y representan más del 50% de la producción nacional total.

ii. Coilplus

- A.** En la respuesta al formulario oficial, Coilplus confesó la existencia de una empresa vinculada, denominada Nicometal Mexicana, S.A de C.V., ya que también efectuó importaciones de la mercancía investigada; por lo que la Secretaría debe requerir a esta empresa para que proporcione información sobre sus operaciones de importación, así como todo lo relativo a la forma en que dicha vinculación afecta a dichas operaciones.
- B.** Coilplus identifica y adjunta dos normas automotrices que se relacionan con el producto que habría importado, sobre las que se concluye que se trata de un producto similar a los de fabricación nacional. Sin embargo, las Solicitantes no pudieron replicar sobre dichas normas, en virtud de que no se presentaron con su debida traducción.

iii. Ford

- A.** Ford solicita evaluar con especial cuidado la existencia de daño. Al respecto, las Solicitantes opinan que la evaluación de daño a la rama de producción nacional se debe efectuar sobre la base de las condiciones específicas de competencia de la industria de que se trate y debe efectuarse considerando el análisis integral de todos los factores pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción nacional, como se prevé en el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping. Entre los principales elementos que fueron evaluados de forma integral por la Secretaría y que demuestran que, contrario a lo que sugiere el importador, se realizó un análisis objetivo de la situación de la rama de producción nacional, concluyendo la existencia de discriminación de precios y de daño a la rama de producción nacional.
- B.** En su respuesta al formulario oficial, Ford confiesa la existencia de una relación de intermediación por parte de la empresa Steel Technologies, Inc., la cual sirve de conducto para la adquisición del material de origen chino. A este respecto se debe ajustar el precio de exportación por cualquiera de los márgenes de comercialización o intermediación que pudieren haberse generado, en virtud de dicha intervención.

iv. JFE Shoji

- A.** De lo aportado en su respuesta al formulario oficial, se desprende información que respalda la pertinencia de que la Secretaría ajuste el precio exportación, adicionalmente, por concepto de términos y condiciones de venta, toda vez que este importador reportó precios sobre la base CIF frontera, sin precisar la ubicación de dicha operación.
- B.** JFE Shoji omitió aportar información para calcular el plazo que media entre la fecha de la factura y la fecha de su pago, lo cual imposibilita conocer si procede ajustar el precio por cargo o efecto financiero. Las Solicitantes sostienen que procede igualmente un ajuste por cargo o efecto financiero, a calcularse conforme a la metodología establecida por la Secretaría, por lo que resulta igualmente procedente que se le requiera a este importador que proporcione la información necesaria para efectuar dicho ajuste.

v. National Material

- A. National Material omite identificar a las personas o entes que son propietarios de su capital, impidiendo con ello identificar posibles vinculaciones con otros exportadores o importadores de la mercancía investigada, y respecto a dicha mercancía, omite identificar sus códigos de producto, además de omitir la descripción de su sistema de distribución, adjuntando sólo muestras y no la totalidad de los pedimentos, facturas y demás documentos que atañen a las importaciones, lo que impide cerciorarse de la existencia de la totalidad de lo reportado.

vi. Papalotes Felizardo

- A. La omisión de Papalotes Felizardo en su respuesta al formulario oficial va en detrimento de la investigación, por lo que la Secretaría debe considerar la comparecencia de la empresa importadora en el sentido a que se refiere la última oración del párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, en cuanto a que una parte que no coopere en una investigación, no debe esperar u obtener mejores resultados a su favor que los que hubiere obtenido si hubiere cooperado.

vii. Pec de México

- A. Pec de México confiesa importar mercancía de origen chino, a través de los Estados Unidos. Las Solicitantes manifiestan que con base en dichas confesiones resulta procedente que se considere la mercancía importada por Pec de México como de origen chino, independientemente del país de procedencia. Ternium y Tenigal solicitan tener especial cuidado en materia de ajustes aplicables para efectos del precio de exportación, ya que el tránsito de dicha mercancía por los Estados Unidos, implica costos de transporte, maniobras, almacenajes y otros vinculados a dicho tránsito, que deben ser ajustados para llegar al precio de exportación de dicha mercancía.

viii. Servilámina

- A. Este importador confiesa estar vinculado con la empresa Sumitomo Corporation de México, S.A. de C.V. y SSM Servicios, S.A. de C.V. Sin embargo, las Solicitantes consideran probable que también lo esté con los exportadores: Sumitomo Corporation (Shanghai), Ltd. y Sumitomo Corporation Taiwán, Ltd., razón por la cual se debe requerir la información conducente para determinar la existencia de dicha vinculación y sus efectos en los precios de exportación y las operaciones de este importador.
- B. En su respuesta al formulario oficial, Servilámina confiesa la existencia de una relación de intermediación por parte de una empresa extranjera, la cual sirve de conducto para la adquisición del material de origen chino y taiwanés. Por lo que se debe ajustar el precio de exportación por los márgenes de comercialización o intermediación que pudieren haberse generado en virtud de dicha intervención.
- C. Servilámina omitió aportar información para calcular el plazo que media entre la fecha de la factura y la fecha de su pago, lo cual imposibilita ajustar el precio por cargo o efecto financiero. Las Solicitantes sostienen que procede igualmente, un ajuste por cargo o efecto financiero, a calcularse conforme a la metodología establecida por la Secretaría, por lo que resulta igualmente procedente requerir la información necesaria para efectuar dicho ajuste, incluyendo la tasa de interés pasiva de corto plazo que fuere aplicable, durante el plazo que medie entre la fecha de factura y fecha de pago.
- D. Servilámina reconoce que los productos nacionales y los importados de China y de Taiwán son similares, señalando que no detecta que exista mayor diferencia entre la mercancía nacional y la importada. Las Solicitantes coinciden con lo señalado por Servilámina, en el sentido de que los productos importados y los de fabricación nacional son similares, y que llegan a los mismos mercados, a través de similares canales de distribución.
- E. La ausencia de certificaciones no implica que determinados productos no se fabriquen nacionalmente, puesto que dicho proceso no depende de los productores, sino de los tiempos de las empresas del ramo automotriz, las cuales no necesariamente tienen incentivos para efectuar estos procesos de manera expedita y, por otro lado, es un hecho que este proceso no está dissociado con los precios que pueden obtener de los proveedores.
- F. Existe evidencia de que los consumidores de la industria automotriz pueden solicitar cotizaciones, incluso sin estar necesariamente certificados con ellos. Naturalmente, a raíz de una cotización que pudiera ser atractiva para la empresa, ésta pudiere iniciar y gestionar la certificación correspondiente y, por el contrario, si tuviese, alternativamente mejores precios (por ejemplo, a precios dumping), muy probablemente no se pasaría al trámite de la acreditación, pues, finalmente, el proceso de certificación tiene una naturaleza comercial.

- G.** Parte de las importaciones que ha efectuado este importador han sido para destinarlas al servicio de una empresa armadora automotriz mexicana. Por lo que se debe verificar que haya aportado la información completa sobre todas las operaciones de importación originarias tanto de Taiwán como de China, que ha efectuado durante el periodo analizado, con especial énfasis en determinar si este importador pretende injustificadamente imputar las condiciones de operación con esta armadora automotriz mexicana al resto de sus operaciones, las que en principio se consideran de mayor volumen en comparación con las que ha reportado.
- H.** Servilámina señala que para el caso del material electrogalvanizado no existe actualmente un molino en México que pueda producir este tipo de acero. Al respecto, este importador omite señalar que en México se fabrican mercancías similares (galvanizadas por inmersión). Esto debido a que el acero recubierto mediante proceso por inmersión tiene características y composición similares al acero galvanizado electrolíticamente.
- I.** En relación con diversos indicadores económicos que presenta Servilámina, las Solicitantes señalan que se refieren a una gama más amplia que lo que corresponde al producto objeto de investigación. Dicha información confirma lo señalado por las Solicitantes, respecto a que existe un problema estructural de sobrecapacidad instalada en el sector siderúrgico, los países investigados cuentan con una importante vocación exportadora en el sector siderúrgico y que México constituye un destino para dichas mercancías, además de que, dadas las asimetrías existentes entre el consumo nacional y el excedente exportable de los países investigados, representan un grave riesgo para los productores en México.

ix. Steel Technologies

- A.** Steel Technologies reconoció la similitud del producto electrogalvanizado y el galvanizado por inmersión en caliente, al tratar el tema de la acumulación de importaciones, en donde acepta la similitud de los productos chinos y taiwaneses, siendo el caso que las importaciones de ambos orígenes involucran tanto el acero recubierto por electrogalvanizado como el galvanizado por inmersión en caliente, por lo que la Secretaría debe atender con especial cuidado el análisis de lo anterior, puesto que, de lo dicho por Steel Technologies, se puede concluir que ambas son mercancías similares y comercialmente intercambiables, por lo cual las distinciones que se pretenden establecer entre ambas mercancías no tienen incidencia alguna en la cobertura de producto en la presente investigación y no justifican la concesión o establecimiento de exclusión alguna.
- B.** En cuanto al argumento con el que Steel Technologies pretende descalificar la existencia de producción nacional de bienes similares que compitan con los productos por ella importados, en los siguientes términos: “los solicitantes tienen el peor índice de rechazo de materiales entre todos los proveedores que maneja Ternium, lo que pudiera sugerir que sería más complicado conseguir las certificaciones automotriz antes señaladas”, las Solicitantes señalan que sí cuentan con certificaciones para atender al sector automotriz y que resulta peculiar que se señale el tema de rechazos como si fuere ajeno a cualquier productor, siendo el caso particular que también una de las mismas exportadoras habrían experimentado rechazos en sus ventas a México.
- C.** Steel Technologies solicitó que se excluya de la cobertura de la investigación a la lámina galvanizada electrolíticamente para uso automotriz. Señaló que en la investigación antidumping de 1994 contra las importaciones originarias de los Estados Unidos, se excluyó de la cobertura de la cuota compensatoria la lámina electrogalvanizada destinada a la industria automotriz e importada a México al amparo de la entonces vigente “Nota Nacional” del Capítulo 72 de la entonces vigente Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación. Al respecto, no resulta procedente dicha exclusión por lo siguiente:
- a.** la normatividad vigente en 1994 no resulta aplicable al presente caso;
 - b.** las mercancías que ingresaban en la época de la investigación citada bajo régimen temporal y bajo la denominada “Nota Nacional”, por definición, no estaban sujetas al cobro de impuestos ni cuotas compensatorias; es decir, en aquel entonces la Ley Aduanera no había sido reformada aún, como lo fue en el 2000;
 - c.** la Secretaría no consideró dentro de su análisis (tanto de discriminación de precios, como de daño) las importaciones que ingresaban temporalmente ni aquellas que se registraban por “Nota Nacional”. Los formularios oficiales de investigación incluso limitaban la solicitud de información estadística a las importaciones definitivas;
 - d.** por lo tanto, y en relación al principio de congruencia que debe guardar el volumen de las importaciones analizadas y aquellas que eventualmente se sujetarían al pago de las cuotas compensatorias, las importaciones temporales y por “Nota Nacional” no eran objeto de análisis

como parte de la cobertura del producto a investigar; siendo el caso que dicha circunstancia cambió como consecuencia de los compromisos asumidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte;

- e. las condiciones de la industria y del mercado en 1994 difieren de las actuales. Por ejemplo, podría señalarse que a mediados de los años noventa no se tenía un mercado de aceros planos recubiertos tan desarrollado y diversificado como el que actualmente existe, esto debido al impulso de sectores demandantes como el automotriz y línea blanca, y
 - f. por el contrario, desde inicio del periodo analizado, ya destacaban sectores como el siderúrgico, automotriz y línea blanca. Resulta indubitable que la industria nacional de aceros planos recubiertos ha efectuado importantes inversiones en los últimos años con el objeto de atender el desarrollo de las industrias usuarias. A diferencia de 1994, la rama de producción nacional cuenta ahora con un perfil adecuado para industrias como la automotriz, línea blanca, entre otras, gracias a las nuevas inversiones, equipo, plantas y niveles de servicio competitivos, habiendo sido el conjunto de expectativas del mercado de revestidos, donde se incluye el sector automotriz, línea blanca y otros, lo que generó incentivos para efectuar inversiones durante el periodo analizado. Sin embargo, dadas las condiciones adversas del mercado, donde las importaciones objeto de discriminación de precios inciden por sus bajos precios, el rendimiento o recuperación de dichas inversiones se encuentra en riesgo.
- D. Los argumentos de Steel Technologies en relación con el cálculo del margen de discriminación de precios carecen de validez en términos de la legislación aplicable, ya que cuestiona sin fundamento el margen de comercialización estimado por las Solicitantes (del 5% al 10%). Sólo señala que el margen correspondiente, que le dio a conocer uno de sus intermediarias no se encuentra en ese rango.
- E. Steel Technologies reconoce que la empresa comercializadora Mitsui & Co. (USA) ("Mitsui") no le cobra. Posteriormente, explica que los ingresos por este tipo de servicios los "obtiene" Mitsui de "otros tipos de beneficios por la economía en escala y la logística". La lógica económica y comercial indica que la existencia de un intermediario no debe ser a pérdida. La economía de mercado implica que los operadores económicos cubren sus costos y realizan una ganancia por los bienes o servicios que prestan, la situación aquí controvertida no puede ser distinta. En materia de discriminación de precios, la comercialización debe corresponder con un ajuste respectivo y, en ausencia de elementos probatorios convincentes, debiera ser incluso mayor al estimado por las Solicitantes.
- F. Steel Technologies solicita que se excluya a las importaciones originarias de Taiwán, o bien, que se realice un análisis por separado de sus efectos sobre la producción nacional. Dicha solicitud es improcedente por lo siguiente:
- a. las importaciones tanto de Taiwán como de China se realizaron con márgenes de discriminación de precios, en niveles superiores al considerado de minimis;
 - b. el volumen de cada uno de estos países no es insignificante, puesto que en el periodo investigado las importaciones de China y de Taiwán representaron 8% y 6% de las importaciones totales, respectivamente, y
 - c. los productos importados de China y Taiwán compiten entre sí y con los productos de fabricación nacional.

x. Thyssenkrupp

- A. Thyssenkrupp omitió proporcionar información relevante, de manera que debe considerarse como empresa que no cooperó con la investigación.
- B. Thyssenkrupp pretende generar una supuesta situación de excepción, con base en una diferencia de proceso que no tiene impacto significativo en el producto, pues si bien es cierto existen procesos de recubrimiento vía electrólisis, también lo es que en las industrias usuarias de aceros planos recubiertos, incluyendo la industria automotriz, se consumen productos galvanizados mediante procesos de inmersión, toda vez que ambas mercancías constituyen aceros planos recubiertos similares, en características, usos y funciones.
- C. Cabe el comparativo entre características y propiedades de los productos galvanizados electrolíticamente y por inmersión proviene de un documento publicado en 2003 en donde, desde entonces, se aprecia un mejor desempeño relativo en el galvanizado por inmersión para usos automotrices. Las Solicitantes tienen conocimiento de que, a través del tiempo, el uso del

galvanizado por inmersión ha continuado sustituyendo al galvanizado electrolíticamente, demostrándose nuevamente, la similitud entre estos productos.

- D. El proceso de galvanizado consiste en recubrir la lámina en frío con una capa de zinc, zinc-aluminio u otra aleación. Este proceso puede realizarse por medio de inmersión o electrolíticamente. En México, las plantas utilizan el primero y no cuentan con proceso electrolítico; no obstante, los productos de ambos procesos tienen similares características básicas, naturaleza física y química, propiedades, aplicaciones y utilizaciones.

b. Exportadoras

- A. El mercado interno de aceros planos recubiertos en Taiwán se encuentra distorsionado como consecuencia del volumen de importaciones chinas y coreanas a precios de dumping que presionan los precios internos a la baja. Los productores domésticos debieron reducir sus precios para mantener volumen de ventas, generando la necesidad de colocar volúmenes de producción mayores en nuevos mercados en el exterior a precios deprimidos y desleales. Más del 60% de las ventas de los productores taiwaneses se destinan a mercados externos con políticas de precio agresivas a fin de conseguir colocar el excedente de producción.
- B. En la solicitud antidumping iniciada por el gobierno de Taiwán, los productores domésticos en Taiwán reconocen, que el cliente decide la compra en función del precio (paradójicamente, algo que han negado algunas de las contrapartes que ocurra en este mercado) y que la presencia de material chino a precios de dumping generó grave daño a la industria local. Reconocen que para competir han bajado sus precios a niveles por debajo de sus costos. Lo anterior, también demuestra que el mercado de Taiwán se encuentra distorsionado por el volumen de producto chino (y también coreano) a precios muy por debajo de los costos. Los productores taiwaneses para competir y sostener sus ventas deben colocar precios por debajo de sus costos.
- C. Esta situación de precios y costos hacen que los precios en el mercado interno de Taiwán disten mucho de cumplir con los requisitos de normalidad en operaciones comerciales y de ventas por arriba de costo que se exigen para tener una referencia válida de valor normal, requisitos que también son aplicables a los precios en el mercado interno de cualquier país que se propusiere como sustituto de China, de manera tal que en el caso de Taiwán, el incumplimiento de los mismos, acarrea para este país una condición de falta de idoneidad para ser considerado país sustituto de China en la presente investigación.
- D. Las empresas exportadoras chinas pretenden que, en este caso, la Secretaría desestime a Brasil como país sustituto de China y utilice como su valor normal la información que pudiera aportar el exportador de Taiwán. Esta solicitud es improcedente, por lo siguiente:
- a. no se aportaron elementos para desestimar a Brasil como país sustituto de China;
 - b. ni la normatividad ni la práctica administrativa de la Secretaría exigen que se efectúe un análisis de prelación entre los países que pueden ser sustitutos de China, y
 - c. la situación especial de mercado de Taiwán y las vinculaciones entre productoras de Taiwán y de China hace que sus precios internos no permitan cumplir con el criterio de aproximación razonable de precios de China si estuviera en condiciones de mercado, lo que hace que Taiwán no resulte una opción jurídica y económicamente razonable como sustituto de China.
- E. China cuenta con sobrecapacidad en acero. La demanda china de acero cae y se prevé que siga cayendo al menos hasta 2017. Como consecuencia, deberán buscar destinos para el sobrante de producción. Frente a los cierres de mercado, la estrategia es destinar el excedente a mercados como Taiwán y México, que estén abiertos a la competencia internacional.
- F. CSC señala que es una empresa pública, es decir, que sus valores se cotizan entre el público inversionista, por lo cual las Solicitantes sostienen, con base en lo dispuesto en el artículo 148 del RLCE, se requiera a esta exportadora para que haga pública en la presente investigación, toda aquella información que, habiéndose publicado como consecuencia de dicha condición bursátil, pretenda en esta investigación reclamarla como confidencial.
- G. En cuanto a la información de CSC, se debe solicitar que informe su estructura corporativa, pues existen elementos para presumir que hay una red de relacionadas que no se está informando.
- H. CSC solicita ser excluida de la adopción de cuotas compensatorias, toda vez que, a su decir, se orienta básicamente a ventas a la industria automotriz, pero ello resulta improcedente desde el punto

de jurídico y económico, ya que, la rama de producción nacional fabrica productos para todo tipo de sectores, incluyendo el automotriz y los productos exportados por CSC son similares a los de fabricación nacional.

- I. CSC señala que el potencial exportador de Taiwán alegado por las Solicitantes es falso, sin embargo, no lo es por lo siguiente:
 - a. alega que no existe evidencia creíble para substanciar el número de capacidad ociosa. Lo anterior, es falso debido a que la capacidad ociosa corresponde al diferencial entre la capacidad instalada y la producción, ambas cifras con soporte del CRU;
 - b. señala que la capacidad ociosa combinada no tiene indicios de la porción que correspondía a Taiwán, ya que, a su decir, no hay cifras dadas y es imposible estimar la capacidad ociosa de Taiwán únicamente. Lo cual es falso, ya que en la solicitud de investigación se muestra información correspondiente a Taiwán, donde se observa que cuenta con una capacidad ociosa de 1.3 millones de toneladas; muestra también que en 2014 el 72% de su producción se destinó a la exportación;
 - c. comenta que cualquier capacidad ociosa alegada con relación a Taiwán no ha resultado en ningún aumento significativo de exportaciones de Taiwán a México. Lo anterior también es falso, ya que de acuerdo con la última información disponible de importaciones (CANACERO), las importaciones de México de origen Taiwán, crecieron 10% en 2014 y también crecieron 19% en 2015, y
 - d. comenta que dado que Taiwán inició un caso antidumping en contra de China el 22 de febrero de 2016 el potencial exportador de Taiwán caerá. Decir que el potencial se verá disminuido ante una eventual medida en contra de China no quiere decir que su potencial exportador desaparezca, pues datos presentados en la solicitud de inicio, indican que la producción de Taiwán es 122% superior a su CNA, por lo que no parece creíble que la eventual medida a las importaciones de China cambie el estatus de Taiwán como exportador neto del producto objeto de investigación.
- J. Contrario a que las perspectivas o proyecciones con respecto al crecimiento de las importaciones objeto de discriminación de precios y a la amenaza de daño para la industria nacional no tienen bases objetivas, las Solicitantes manifiestan que existe evidencia que permite prever que, de no adoptarse medidas compensatorias, las importaciones objeto de discriminación de precios aumentarán y se agravará el daño causado a la rama de producción nacional, mismas que han sido presentadas en el transcurso de la investigación.
- K. Respecto a que son otros factores los causantes del daño a la rama de producción nacional, las Solicitantes señalan lo siguiente:
 - a. las importaciones de orígenes distintos a Taiwán y China redujeron su participación en el CNA y el consumo interno;
 - b. el precio de las importaciones de países distintos a los investigados se ubicó de manera sistemática por arriba del precio de las importaciones investigadas;
 - c. en el periodo investigado la demanda de aceros planos recubiertos en el mercado mexicano registró un incremento de 18% con respecto al periodo previo comparable, lo que indica que no se registró una contracción de la demanda que pudiera explicar alguna parte del daño que la rama de producción nacional registró. Los pronósticos sugieren que el consumo nacional continuará creciendo en los próximos años. En su lugar, en un escenario de expansión de la demanda, se podría esperar que este hecho tuviese una incidencia positiva sobre los precios, lo cual no ocurrió en el periodo investigado;
 - d. no existe información de que durante el periodo analizado hubiese ocurrido alguna innovación tecnológica, ni prácticas comerciales restrictivas que afectaran el desempeño de la rama de producción nacional;
 - e. a diferencia de las industrias de los países investigados, la vocación de la producción nacional está orientada al mercado interno, lo que la hace altamente sensible a las importaciones en condiciones de discriminación de precios, de modo que la actividad exportadora, aun cuando se redujo 9% en el periodo investigado, no rompe el vínculo causal entre el ingreso de importaciones investigadas y el daño o la amenaza de daño a la rama de producción nacional;

- f. los indicadores que presentaron las Solicitantes permiten aislar el comportamiento de las exportaciones, tales como precios internos, ventas internas, así como el estado de costos ventas y utilidades de las ventas al mercado interno, los pronósticos o proyecciones, entre otros;
- g. la productividad no fue un factor que afectara el desempeño de la rama de producción nacional, ya que registró un aumento de 16% en el periodo investigado, y
- h. el autoconsumo no puede ser la causa de daño o amenazar causar daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, ya que la producción destinada al autoconsumo y las importaciones en condiciones de discriminación de precios no compiten. De igual forma, las Solicitantes aportaron información que permite aislar el efecto de esta variable, por ejemplo, precios, ventas internas, o bien, el estado de costos, ventas y utilidades, por mencionar algunos de ellos.

H. Requerimientos de información

1. Prórrogas

56. El 20, 21 y 22 de abril de 2016 la Secretaría otorgó prórrogas de 15 días hábiles a las Solicitantes, a las empresas importadoras Acero Prime, Coilplus, Ford, JFE Shoji, National Material, Servilamina, Steel Technologies y Thyssenkrupp, a CISA y a las empresas exportadoras CSC, Baoshan, Beijing Shougang, Oriental United Resources, Shougang Holding Trade, Shougang Jingtang y Tangshan, para dar respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría.

2. Partes interesadas

a. Solicitantes

57. El 9 de mayo de 2016 las Solicitantes respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló a efecto de que, entre otra información, aclararan y/o complementaran cierta información; indicaran si las láminas de silicio de acero y acero eléctrico al silicio o magnético forman parte del producto objeto de investigación; explicaran la importancia del espesor del recubrimiento de zinc; proporcionaran información acerca de las certificaciones de la industria automotriz y su soporte documental; proporcionaran un resumen de las características de los aceros planos recubiertos para el sector automotriz y sus certificados de molino; explicaran la variable de autoconsumo, y proporcionaran las proyecciones del estado de costos, ventas y utilidades de acuerdo con su respuesta a la prevención.

b. Importadoras

58. El 9 de mayo de 2016 Acero Prime respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que, entre otra información, proporcionara los anexos 2.16 y 2.A. con mayor información; proporcionara certificados de molino; especificara los grados de acero a los que corresponden las certificaciones de los productos recubiertos; indicara las partes del vehículo donde se utilizan aceros planos recubiertos de fabricación nacional y aquellas donde se utilizan aceros importados de China y Taiwán, y proporcionara un resumen de las características de sus importaciones del producto objeto de investigación.

59. El 9 de mayo de 2016 Coilplus respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que, entre otra información, describiera las características del metal base e indicara si ha solicitado este producto a Ternium o a algún otro productor nacional y proporcionara un resumen de las características de sus importaciones del producto objeto de investigación.

60. El 19 de abril y 9 de mayo de 2016 Ford respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que, entre otra información, proporcionara los anexos 2.16 y 2.A. con mayor información; proporcionara certificados de molino y el soporte documental de una tabla que presentó; explicara por qué no es posible utilizar indistintamente la lámina que importa de Taiwán y el producto de fabricación nacional; aclarara cierta información, y proporcionara un resumen de las características de sus importaciones del producto objeto de investigación y de sus compras de aceros planos recubiertos de fabricación nacional.

61. El 9 de mayo de 2016 JFE Shoji respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que, entre otra información; proporcionara los anexos 2.16 y 2.A con mayor información y proporcionara certificados de molino y un resumen de las características de sus importaciones del producto objeto de investigación.

62. El 9 de mayo de 2016 National Material respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que, entre otra información, proporcionara el anexo 2.16 con mayor información; proporcionara certificados de molino; explicara por qué considera que la lámina recubierta por electrogalvanizado no es intercambiable por una fabricada por el proceso de inmersión en caliente; describiera las diferencias y la relevancia del espesor de la cobertura de los aceros planos recubiertos; indicara si utiliza los aceros planos recubiertos de fabricación nacional y los importados de China y Taiwán para fabricar las mismas partes del vehículo y las razones, y proporcionara un resumen de las características de sus importaciones del producto objeto de investigación.

63. El 22 de abril de 2016 Pec de México respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que atendiera diversos aspectos de forma.

64. El 9 de mayo de 2016 Servilámina respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que, entre otra información, proporcionara los anexos 2.16 y 2.A con mayor información; aportara evidencia de lo manifestado; hiciera una comparación entre las certificaciones con que cuenta una de las Solicitantes contra las que exigen las empresas automotrices; proporcionara evidencia de su argumento respecto a la calidad en los tiempos de entrega de las productoras; proporcionara el soporte documental y las fuentes de información del mismo, y proporcionara un resumen de las características de sus importaciones del producto objeto de investigación y de sus compras de aceros planos recubiertos de fabricación nacional.

65. El 9 de mayo de 2016 Steel Technologies respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que presentara, entre otra información, los anexos 2.16 y 2.A con mayor información, proporcionara certificados de molino; referencias de precios de los aceros planos recubiertos exportados a México durante el periodo investigado; costos de producción; la relevancia del espesor de la capa de zinc; aportara evidencia de que la lámina electrogalvanizada que importó tiene características físicas y usos distintos a la lámina galvanizada de fabricación nacional; indicara los grados de acero a los que corresponden las certificaciones de las empresas automotrices; proporcionara evidencia de que la industria nacional no cuenta con todas las certificaciones que los clientes requieren; indicara si utiliza los aceros planos recubiertos de fabricación nacional y los importados de China y Taiwán para fabricar las mismas partes del vehículo, y proporcionara un resumen de las características de sus importaciones del producto objeto de investigación y de sus compras de aceros planos recubiertos de fabricación nacional. Sin embargo, respecto a la información de referencias de precios del producto objeto de investigación, Steel Technologies señaló que no tenía dicha información y afirmó que hace suyos todos los argumentos y pruebas que proporcionó CSC.

66. El 9 de mayo de 2016 Thyssenkrupp respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que, entre otra información, proporcionara los anexos 2.16 y 2.A con mayor información y proporcionara un resumen de las características de sus importaciones del producto objeto de investigación y de sus compras de aceros planos recubiertos de fabricación nacional.

c. Exportadoras

67. El 9 de mayo de 2016 Baoshan y Baosteel respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló para que, entre otra información, presentaran el soporte documental de las facturas de venta del productor a su comercializador relacionado; incluyeran bases de datos de las empresas que participaron en la venta de las exportaciones a México, así como de la fecha de pago de la factura del exportador comercializador; proporcionaran los datos, la metodología y el soporte documental para aplicar un ajuste por concepto de comercialización en la venta de la mercancía que llega a México desde Baosteel; presentaran comprobantes de pago de 12 facturas; precisaran si la unidad de medida de volumen de los anexos A1 y A3 se refiere a toneladas métricas; proporcionaran información acerca de las certificaciones de la industria automotriz, y proporcionaran un resumen de las características de sus ventas de aceros planos recubiertos para el sector automotriz.

68. El 9 de mayo de 2016 Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Shougang Holding Trade y Oriental United Resources respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló para que presentaran, entre otra información, soporte documental sobre el tipo de cambio utilizado para sus cálculos, bases de datos de diversos anexos; copia de las facturas comerciales de exportación, tipo de embalaje que es utilizado en la exportación a México; tasa de interés de préstamos estándar en China; metodología para ajustar el precio de exportación por el concepto de crédito; explicaran por qué dos facturas no se ubican en las operaciones reportadas por las empresas comercializadoras; precisaran si la unidad de medida de volumen presentada se refiere a toneladas métricas, proporcionaran información acerca de las certificaciones de la industria automotriz, y proporcionaran un resumen de las características de sus ventas de aceros planos recubiertos para el sector automotriz.

69. El 9 de mayo de 2016 CISA respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que presentara, entre otra información, la fuente de diversos anexos; la evidencia de que la lámina electrogalvanizada no es intercambiable por la de inmersión en caliente y completara cierta información.

70. El 9 de mayo de 2016 CSC respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que, entre otra información, presentara la totalidad de las ventas internas de la mercancía investigada; indicara la fuente de información del tipo de cambio de NTD; indicara a que se deben las diferencias observadas en el volumen que se reportan en diversos anexos; proporcionara los estados financieros auditados para el año 2015, los canales de distribución que utilizó en cada operación de venta, el criterio para establecer la similitud entre los códigos de producto y el precio de exportación y valor normal; aclarara si los términos de venta que reporta los determina CSC o los establece la empresa que se encarga de las operaciones de venta; proporcionara copia de las facturas comerciales de exportación de las ventas a México, aclarara si para las ventas de exportación maneja un sistema de descuentos diferenciado al de las ventas en el mercado interno; proporcionara la fuente de información que utilizó para el cálculo de la tasa interés a corto plazo, explicara la metodología de cálculo que utilizó para calcular el factor de asignación de tasa de embalaje; explicara qué es el impuesto de promoción comercial y por qué se debe ajustar al precio de exportación, así como por qué se debe de considerar el embalaje como un ajuste al precio de exportación; reportara todas las ventas de la mercancía idéntica o similar del producto objeto de investigación realizadas en el mercado interno de Taiwán; proporcionara una tabla comparativa de los códigos de producto que vendió a México con los códigos que vendió en su mercado interno; aclarara por qué separó los gastos de venta directos del mercado interno y mercado externo para el cálculo del factor de gastos generales; explicara la metodología que utilizó para realizar la asignación de los costos de producción; proporcionara la estructura general del costo total de producción, y proporcionara un resumen de las características de sus ventas de aceros planos recubiertos para el sector automotriz.

71. CSC omitió, entre otras cosas, presentar información completa de valor normal, relativa a la totalidad de las ventas internas del producto objeto de investigación; reportar las ventas totales de acuerdo a los 15 dígitos que propuso utilizar para el cálculo del margen de discriminación de precios; presentar las ventas por código de producto, y proporcionar la información de costos de producción.

72. El 9 de mayo de 2016 Tangshan respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló para que, entre otra información, indicara qué empresas participaron en la venta de las exportaciones a México; proporcionara los datos, la metodología y el soporte documental para aplicar un ajuste por concepto de comisión en la venta de la mercancía que llega a México; incluyera la fecha de pago de la factura del exportador comercializador; presentara una metodología para ajustar el precio de exportación por el concepto de embalaje; precisara si la unidad de medida de volumen de los anexos presentados se refiere a toneladas métricas, y proporcionara un resumen de las características de sus ventas de aceros planos recubiertos para el sector automotriz.

3. No partes

73. El 8 de abril de 2016 la Secretaría le requirió a las productoras nacionales, Galvasid, Posco y Zincacero, S.A. de C.V. ("Zincacero"), para que proporcionaran, entre otra información, datos sobre sus indicadores de producción, ventas al mercado interno y externo, importaciones del producto objeto de investigación, costos de los insumos para su fabricación, estados financieros, estado de costos, ventas y utilidades, indicaran si incurrieron en autoconsumo y si durante el periodo analizado contaron con proyectos de inversión directamente relacionados con la producción de aceros planos recubiertos. El 13 de mayo y 8 de junio de 2016, Galvasid y Posco, respectivamente, presentaron su respuesta.

74. El 8 de abril de 2016 la Secretaría solicitó información a la CANACERO para que complementara la que presentó el 16 de julio de 2016 sobre el volumen de producción de las empresas fabricantes de aceros planos recubiertos, con información para los periodos mayo de 2012-abril de 2013 y mayo de 2013-abril de 2014. Sin embargo, la CANACERO no presentó respuesta a dicho requerimiento.

I. Otras comparecencias

75. El 22 de enero, 10, 11 y 15 de febrero de 2016, Hyundai de México, S.A. de C.V., Tuberías Procarsa, S.A. de C.V., Perfiles y Materiales de Monterrey, S.A. de C.V., Kloeckner Metals de México, S.A. de C.V., Fisher & Paykel Appliances México, S. de R.L. de C.V. y Broan Building Products México, S. de R.L. de C.V. manifestaron no tener interés en participar en la presente investigación.

76. El 10 de febrero de 2016, compareció AOI Industries México, S. de R.L. de C.V. ("AOI") para presentar información, argumentos y pruebas en la presente investigación. Sin embargo, no se aceptó su información de acuerdo a lo señalado en el punto 90 de la presente Resolución.

77. El 12 de febrero de 2016, compareció Hanwa Steel Service Mexicana, S.A. de C.V. ("Hanwa") para presentar información, argumentos y pruebas en la presente investigación. Sin embargo, no se aceptó su información de acuerdo a lo señalado en el punto 89 de la presente Resolución.

78. El 15, 16 y 29 de febrero de 2016, comparecieron extemporáneamente las importadoras Nivelado de Acero Monterrey, S.A. de C.V., ("Nivelado de Acero"), Perfiles y Planos del Río, S.A. de C.V., ("Perfiles y Planos del Río") y Nicometal Hidalgo, S.A. de C.V. ("Nicometal Hidalgo") para presentar su respuesta al formulario oficial, así como argumentos y pruebas en la presente investigación. Sin embargo, no se aceptó su información de acuerdo con lo señalado en el punto 91 de la presente Resolución.

79. El 4 de marzo de 2016 compareció Gonvauto Puebla, S.A. de C.V. para presentar información, argumentos y pruebas en la presente investigación. Sin embargo, no se aceptó su información de acuerdo a lo señalado en el punto 92 de la presente Resolución.

J. Visita de reconocimiento

80. El 12 de mayo de 2016 se practicó una visita de reconocimiento a la "Planta Tenigal" con el propósito de observar las instalaciones de dicha planta y el proceso de producción de los aceros planos recubiertos.

81. La Secretaría levantó un acta circunstanciada de dicha visita, en la que constan las observaciones de los visitantes, la cual obra en el expediente administrativo del caso.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

82. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 apartado B fracción V y 15 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía; 7, 9.1 y 12.2 del Acuerdo Antidumping; 5 fracción VII y 57 fracción I de la LCE, y 80 y 82 fracción I del RLCE.

B. Legislación aplicable

83. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación, la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA) y el CFPC, estos tres últimos de aplicación supletoria.

C. Protección de la información confidencial

84. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas le presenten, ni la información confidencial que ella misma se allegue, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE y 152 y 158 del RLCE. No obstante, las partes interesadas podrán obtener el acceso a la información confidencial, siempre y cuando satisfagan los requisitos establecidos en los artículos 159 y 160 del RLCE.

D. Derecho de defensa y debido proceso

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

E. Información que se considerará en la siguiente etapa de la investigación

86. La Secretaría determinó tomar en cuenta para la siguiente etapa del procedimiento, las manifestaciones realizadas por Ford en su escrito del 17 de marzo de 2016, respecto a las réplicas y contra argumentaciones que realizaron las Solicitantes el 9 de marzo de 2016, por no ser el momento procesal oportuno para su presentación, por lo que dichas manifestaciones se considerarán para la siguiente etapa procesal, que es la prevista para que las partes interesadas presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes, de conformidad con el artículo 164 párrafo segundo del RLCE.

87. La Secretaría determinó tomar en cuenta para la siguiente etapa del procedimiento, las manifestaciones realizadas por CISA, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Steel Technologies y Tangshan en sus escritos del 22 y 29 de marzo de 2016, respecto a las réplicas y contra argumentaciones que realizaron las Solicitantes el 16 de marzo de 2016, por no ser el momento procesal oportuno para su presentación, por lo que dichas manifestaciones se considerarán para la siguiente etapa procesal, que es la prevista para que las partes interesadas presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes, de conformidad con el artículo 164 párrafo segundo del RLCE.

88. La Secretaría determinó analizar para la siguiente etapa del procedimiento, la información aportada por Posco en su respuesta al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 8 de abril de 2016, ya que, en virtud del momento en que se recibió la respuesta, la Secretaría no pudo considerarla para el análisis correspondiente a esta etapa de la investigación.

F. Información no aceptada

89. Mediante oficio UPCI.416.16.1132 del 21 de abril de 2016, se notificó a Hanwa la determinación de no aceptar la información que aportó en la presente investigación, debido a que su promoción no contenía la firma autógrafa del representante legal, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 y 5 de la LFPCA; oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

90. Mediante oficio UPCI.416.16.0630 del 3 de mayo de 2016, se notificó a AOI la determinación de no tomar en cuenta la información que aportó en el presente procedimiento, debido a que no cumplió con la obligación de enviar copia de la versión pública de dicha información a las demás partes interesadas, de conformidad con los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE; oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

91. Mediante oficios UPCI.416.16.1417, UPCI.416.16.1418 y UPCI.416.16.1419 del 23 de mayo de 2016, se notificó a Nivelado de Acero, Perfiles y Planos del Río y Nicometal Hidalgo la determinación de no considerarlas como partes interesadas acreditadas en la presente investigación, en razón de que sus comparecencias fueron presentadas de forma extemporánea; oficios que se tienen por reproducidos como si a la letra se insertaran en la presente Resolución.

92. Mediante oficio UPCI.416.16.1578 del 13 de junio de 2016, se notificó a Gonvauto la determinación de no aceptar la información que aportó en el presente procedimiento, debido a que no acreditó en tiempo y forma la legal existencia de la empresa ni las facultades de su representante legal de conformidad con lo establecido en los artículos 51 de la LCE y 5 de la LFPCA; oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

G. Respuesta a ciertos argumentos de las partes

1. Aspectos generales del procedimiento

93. Las Solicitantes señalaron que existe un exceso del privilegio de confidencialidad en la información presentada por parte de las empresas importadoras Acero Prime, Coilplus, Ford, National Material, Papatotes Felizardo, Pec de México, Servilámina y Steel Technologies, y de las exportadoras CISA, CSC, Baoshan, Baosteel, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Shougang Holding Trade y Oriental United Resources, así como una falta de resúmenes públicos que permitan una comprensión razonable de la información confidencial presentada, lo cual no permite a las Solicitantes acceder a información esencial para la defensa de sus intereses y sin posibilidad de réplica. Agregaron que algunas empresas omitieron otorgar su consentimiento para que las demás partes interesadas en la investigación tuvieran acceso a las versiones confidenciales presentadas.

94. Al respecto, la Secretaría verificó la información que presentaron las partes interesadas comparecientes y, en el caso que fue procedente, se requirió reclasificar diversa información clasificada como confidencial y que, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 148 y 149 del RLCE, no contenía tal carácter, así como, en su caso, justificar debidamente la clasificación de la información confidencial en términos de la normatividad aplicable, y proporcionar los resúmenes públicos que permitieran a las demás partes interesadas tener una comprensión razonable de la información confidencial presentada. Por tal razón, la información que se encuentra en el expediente administrativo cumple con las reglas de confidencialidad.

95. Asimismo, de conformidad con el artículo 158 fracción IV del RLCE, la Secretaría se cercioró de que las partes interesadas manifestaran por escrito su consentimiento expreso de que su información marcada como confidencial podrá ser revisada por los representantes legales de las otras partes interesadas.

96. Las Solicitantes manifestaron que Acero Prime no cumplió con la obligación procesal de entregar copias de la versión pública de su comparecencia, en los términos previstos en el artículo 56 de la LCE y 140 del RLCE. Al respecto, la Secretaría requirió a las partes interesadas, incluyendo a Acero Prime, a efecto de que en cumplimiento a lo establecido en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, enviaran al domicilio de las demás partes interesadas, copia de la versión pública de la información presentada ante la Secretaría. Tal es el caso de la empresa AOI, donde la Secretaría determinó no tomar en cuenta la información que aportó en el presente procedimiento, debido a que no cumplió con la obligación de enviar copia de la versión pública de dicha información a las demás partes interesadas, tal y como se refiere en el punto 90 de la presente Resolución.

2. Importaciones temporales y al amparo de la Regla Octava

97. CISA, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Tangshan y Steel Technologies solicitaron excluir de la investigación a las importaciones temporales, incluidas aquellas que se realicen mediante el mecanismo de Regla Octava. Al respecto, manifestaron:

- a. De acuerdo con el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por las siglas en inglés de General Agreement on Tariffs and Trade), la discriminación de precios “es la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país...”, sin embargo, las importaciones temporales no cumplen con este criterio pues su objetivo es retornar al extranjero después de un proceso de transformación, salvo que realicen el cambio de régimen a definitivo. Agregaron que las importaciones temporales de aceros planos recubiertos no se introducen al mercado mexicano sino que se incorporan a vehículos sujetos a exportación, por lo que no existe una explotación comercial en México. En consecuencia, no habría un desplazamiento de ventas nacionales por las importaciones temporales, ya que éstas no son en realidad una venta nacional sino al mercado de exportación;
- b. Steel Technologies argumentó que la Regla Octava se estableció para situaciones especiales de abastecimiento y para contar con una proveeduría flexible. Agregó que las Solicitantes están entre los principales usuarios de dicha Regla y han sido favorecidos permitiéndoles importar insumos para producir lámina rolada en caliente y lámina galvanizada, y
- c. adicionalmente, CISA, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang y Tangshan cuestionaron la decisión de la Secretaría de incluir las importaciones temporales y no las de depósito fiscal u otros regímenes, pues consideraron que no es congruente considerar un régimen de diferimiento aduanero y otro no.

98. Ternium y Tenigal señalaron que el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE no prevén efectuar una distinción entre importaciones por régimen aduanero a efecto de evaluar si existe una práctica desleal o para efecto de aplicar cuotas compensatorias, sino por el contrario, postulan un principio de “no discriminación” sobre las importaciones. Agregaron que la Ley Aduanera prevé que a partir de 2001 las importaciones temporales queden sujetas a gravámenes compensatorios. Igualmente, el Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

99. Al respecto, la Secretaría determinó improcedente la solicitud de CISA, Baoshan, Beijing Shougang, Shougang Jingtang, Tangshan y Steel Technologies, en virtud de lo siguiente:

- a. de conformidad con el Artículo Sexto Transitorio del Decreto del 31 de diciembre de 2000 que reformó diversas disposiciones de la Ley Aduanera, y en específico adicionó la fracción I del artículo 104, precisa que, en lo relativo al pago de las cuotas compensatorias, las mismas son aplicables a las mercancías que se introduzcan bajo el régimen de importación temporal, depósito fiscal y de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, a partir del 1 de enero de 2001, en los términos y condiciones que establezcan las resoluciones definitivas que se emitan como resultado de las investigaciones; de manera que, si se aplican las cuotas compensatorias a las importaciones temporales, debe establecerse así en la Resolución correspondiente;
- b. como complemento a la Ley Aduanera, el 6 de julio de 2007 se publicó en el DOF el Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, mismo que en su artículo 2.5.2 confirmó que las cuotas compensatorias son aplicables a importaciones temporales, cuando así lo dispongan expresamente las resoluciones respectivas (el Acuerdo vigente publicado en el DOF el 31 de diciembre de 2012 mantiene esta disposición);
- c. adicionalmente, el Artículo Decimocuarto Transitorio del Decreto IMMEX establece que serán aplicables las cuotas compensatorias a las mercancías que se introduzcan a territorio nacional a través del régimen de importación temporal, siempre que la Resolución correspondiente que se emita como resultado de una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional así lo establezca expresamente;
- d. asimismo, la Secretaría no concuerda con el argumento de que las importaciones temporales de aceros planos recubiertos no ingresan al mercado. De hecho, tal como lo argumentaron, las importaciones temporales retornan al extranjero después de un proceso de transformación. Es decir, los aceros planos recubiertos ingresan al mercado nacional como insumo para la industria automotriz, el cual, una vez integrado, puede destinarse al mercado de exportación como vehículo automotriz, y
- e. de hecho, la Secretaría observó que al menos 290 empresas realizaron importaciones de China y de Taiwán bajo el régimen definitivo y temporal, de éstas, 56 empresas fueron clientes de la rama de producción nacional, lo que confirma que las importaciones temporales desplazaron del mercado a la producción nacional al igual que las importaciones definitivas.

100. Por otra parte, la Secretaría aclara que no hay ninguna incongruencia en cuanto a los regímenes de importación considerados en la presente investigación ya que las importaciones totales incluyen a las temporales, definitivas y cualquier otro régimen de importación. Por lo que, para efectos del análisis de daño a la rama de producción nacional se analizaron las importaciones totales (temporales, definitivas y cualquier otro régimen de importación) de aceros planos recubiertos que ingresan por las fracciones arancelarias señaladas en los puntos 9 y 10 de la presente Resolución.

3. Situación de mercado en Taiwán

101. Las Solicitantes argumentaron que para efectos del cálculo de margen de discriminación de precios no se deben considerar las ventas internas en Taiwán, en virtud de que tiene una situación especial de mercado, pues se encuentra distorsionado por las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y Corea del Sur a precios en condiciones de discriminación de precios. Expusieron que CSC junto con otros productores taiwaneses solicitaron al gobierno de Taiwán el inicio de una investigación antidumping contra dichos países. Indicaron que en la solicitud de investigación expresaron que para poder competir en el mercado han bajado sus precios a niveles por debajo de sus costos.

102. Para sustentar esta información, proporcionaron el aviso de inicio de investigación que publica el Ministerio de Asuntos Económicos de Taiwán, del 26 de febrero del 2016. Añadieron que, según estadísticas del International Steel Statistics Bureau (ISSB), se registró una gran presencia de productos chinos en el mercado de Taiwán, durante el periodo investigado.

103. Expusieron que el Departamento de Comercio de los Estados Unidos determinó en la investigación de aceros planos resistentes a la corrosión de Taiwán, que más del 20% de la producción nacional fue vendida por debajo de su costo. Del mismo modo argumentaron que no es viable reconstruir el valor normal debido a que los costos de producción también se encuentran distorsionados, concretamente en el principal insumo, que es lámina rolada en caliente o en frío. Presentaron cifras de volúmenes y precios de exportación de China a Taiwán obtenidos del ISSB y afirmaron que los precios de los insumos bajaron de 2014 a 2015.

104. En relación con el argumento, de que las ventas de aceros planos se dan por debajo de costos, la Secretaría corroboró la información en el portal de Internet de la Administración de Aduanas de Taiwán y confirmó que dicha investigación está en curso. Sin embargo, las pruebas proporcionadas por las Solicitantes no contienen detalles de la investigación ni de los argumentos expuestos por ellas. Además, la Secretaría considera que no se trata de una situación especial de mercado, en todo caso serían los efectos de una práctica desleal, misma que se investiga y de ser cierta, se corregirá a partir de remedios comerciales.

105. Por otra parte, la Secretaría se allegó del memorándum que emite el Departamento de Comercio de los Estados Unidos respecto a la determinación preliminar del procedimiento antidumping de aceros planos resistentes a la corrosión contra Taiwán del 21 de diciembre de 2015. Observó que algunas ventas se realizaron por debajo de los costos de producción, sin embargo, la autoridad investigadora calculó un valor normal con las ventas que estuvieron por arriba de tales costos, sin hacer ninguna mención de alguna distorsión en los precios.

106. Asimismo, las Solicitantes no aportaron información ni pruebas relativas a los costos de producción de la mercancía investigada que permitieran determinar que las ventas, ni los mismos costos, no están dados en el curso de operaciones normales, como lo señala los artículos 43 y 44 del RLCE.

4. Selección del país sustituto

107. Baoshan argumentó que conforme a lo establecido en los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE, así como de diversas Resoluciones emitidas por la Secretaría, se concluye que el propósito de seleccionar un país sustituto es determinar el valor normal que razonablemente podría tener la mercancía investigada si China tuviera una economía de mercado.

108. Agregó que Brasil no cumple con los criterios establecidos por la legislación de la materia, ni son compatibles con la práctica de la Secretaría, que consiste en verificar las similitudes de los procesos productivos y nivel de producción, disponibilidad de los insumos y los niveles de desarrollo económico de los países. Asimismo, indicó que las Solicitantes no comprobaron ni consideraron todos los criterios necesarios para la aceptación de Brasil como país sustituto.

109. Por lo anterior, Baoshan propuso a Taiwán como país sustituto apropiado para el cálculo del valor normal de China. Señaló que China considera a Taiwán como parte de su territorio, este último es miembro de la OMC, es considerado una economía de mercado y tiene el mismo proceso productivo. Asimismo, señaló que en esta investigación Taiwán es un país investigado, por lo que la Secretaría cuenta con información de ventas reales efectuadas por los exportadores participantes. Como antecedente, indicó que en la Resolución Final de la investigación de sulfato de amonio de los Estados Unidos y China, publicada el 9 octubre de 2015, la Secretaría aceptó utilizar la información de un exportador para calcular el valor normal de China.

110. Por su parte, las Solicitantes señalaron que la petición de Baoshan es improcedente dado que no aportaron elementos probatorios que desestimaran a Brasil como país sustituto de China. Además, la legislación aplicable no exige que exista una prelación de países para la selección de un sustituto.

111. Al respecto, la Secretaría considera que el argumento de Baoshan es improcedente, debido a que no presentó información y pruebas que desacrediten a Brasil como país sustituto de China. Aun tomando en cuenta la argumentación de Baoshan descrita en el inciso C del punto 43 de la presente Resolución, la Secretaría contó con elementos que acreditan la similitud entre China y Brasil, tales como el hecho de que son los principales países productores de aceros planos recubiertos en el mundo; cuentan con los procesos productivos y tienen disponibilidad de insumos, entre otros, tal y como se señala en los puntos 51 a 59 de la Resolución de Inicio.

112. Asimismo, la Secretaría ha establecido a lo largo de diversas investigaciones que la selección del país sustituto de China, no es un asunto de prelación entre países, sino el resultado del análisis integral de la información específica de la industria bajo investigación que permita aproximar el valor normal en el país productor-exportador en ausencia de una economía centralmente planificada. En este sentido, la Secretaría subraya que la selección de país sustituto, en este caso, se realizó con fundamento en los artículos 33 de la LCE, 48 del RLCE y el numeral 15, inciso a) del Protocolo de Adhesión de China a la OMC.

113. En esta etapa de la investigación ninguna empresa productora o exportadora aportó pruebas que desvirtuaran la selección de Brasil como país sustituto de China. Afirmaron que no contaban con información de país sustituto. Por lo anterior, la Secretaría reitera su determinación de considerar a Brasil como país sustituto de China para efectos del cálculo del valor normal del producto objeto de investigación, en los términos de lo dispuesto por los artículos 33 de la LCE y 48 segundo párrafo del RLCE, y con base en lo descrito en los puntos 61 a 65 de la Resolución de Inicio.

114. Finalmente, cabe señalar que el antecedente de sulfato de amonio, la Secretaría eligió a una empresa exportadora de los Estados Unidos como referencia para el cálculo de valor normal, Baoshan omite señalar que desde el inicio de la investigación se determinó que los Estados Unidos sería el país sustituto de China. Por otra parte, el que China considere como parte de su territorio a Taiwán, no es un elemento relevante, en virtud de que Taiwán se auto reconoce como un estado soberano e independiente en materia comercial, y es reconocido como un territorio aduanero distinto en la OMC.

5. Metodología del cálculo del valor normal y del precio de exportación

115. Steel Technologies señaló que en el producto objeto de investigación existen diferentes tipos y grados de acero, cada uno con valores muy distintos, ya sean de grados especializados o grados comerciales, por lo que la metodología de las Solicitantes para calcular el precio de exportación no es válida.

116. Argumentó que las Solicitantes proporcionaron un solo valor normal en Brasil para el cálculo del margen de discriminación de precios para China y uno solo para Taiwán, lo que va en contra de la lógica de comercialización de la mercancía investigada, que incluye diferentes tipos de producto. Señaló que la selección de productos que sirvieron como base para determinar el valor normal en Taiwán, fue con base en aseveraciones subjetivas elaboradas por un empleado de las Solicitantes, sin ser comprobadas mediante alguna fuente externa, por lo que dicha información debe ser desechada de la investigación y no debe ser considerada como la mejor información disponible.

117. Steel Technologies manifestó que el margen de comercialización de 5% a 10% alegado por las Solicitantes es inexistente, ya que su proveedor indica que en lugar de un margen de comercialización obtiene otros tipos de beneficios derivados de economías en escala y logística. Manifestó que es falso que las importaciones se hayan realizado en contenedores, ya que sus operaciones de importación del producto objeto de investigación, se llevaron a cabo por medio de carga suelta, lo cual tiene un costo mucho menor que si utiliza un contenedor.

118. Por lo antes mencionado, Steel Technologies solicitó que se desecharan las pruebas relativas a los ajustes de flete marítimo, flete terrestre, margen de comercialización y las pruebas aportadas para acreditar los precios en el mercado interno de Taiwán.

119. Las Solicitantes replicaron que las referencias de precios que proporcionaron en el inicio de la investigación, es la información que razonablemente tuvieron a su alcance. Señalaron que es comprensible que, por cuestiones de confidencialidad, el consultor no pueda divulgar las fuentes de información. Asimismo, mencionó que la empresa importadora no negó que los productos identificados por el consultor correspondan a los productos que adquiere de Taiwán.

120. En relación con el ajuste por comercialización, las Solicitantes apuntaron que la información que utilizaron para calcular el ajuste proviene de una fuente independiente a las Solicitantes, misma que se señaló en el punto 46 de la Resolución de Inicio. Manifestaron que la Secretaría debe tener especial cuidado en los

canales de distribución de las exportaciones del producto objeto de investigación. Argumentaron que la lógica económica y comercial indica que la existencia de un intermediario no es gratuita y que, en materia de discriminación de precios, la comercialización debe aplicar un ajuste. En relación con los argumentos respecto al flete terrestre y flete marítimo, las Solicitantes mencionaron que le corresponde a Steel Technologies comprobar que las importaciones se embarcan en la modalidad de carga suelta.

121. Para el cálculo del valor normal en Taiwán, la Secretaría le requirió información de elementos que permitieran allegarse de otras referencias de precios del producto objeto de investigación, tomando en cuenta los diferentes tipos de producto, así como información que permitiera llevar estos precios a un nivel ex fábrica. En respuesta a dicho requerimiento Steel Technologies señaló que no tiene información y solamente se limitó a afirmar que hace suyos todos los argumentos y pruebas que proporcionó CSC.

122. Respecto a la información para ajustar el precio de exportación y las referencias de precios en el mercado interno, la Secretaría determinó que, con base en la información que tuvieron razonablemente a su alcance las Solicitantes, existieron indicios suficientes de la existencia de la discriminación de precios. Cabe señalar que la investigación se inicia para llegar a la certeza de los hechos controvertidos, y a partir del desarrollo de ésta, en sus diferentes etapas y con base en la comparecencia de las partes, la Secretaría se allega de mayores elementos de prueba para perfeccionar su análisis en la medida que la información lo permita. Sin embargo, en la presente investigación Steel Technologies no aportó información ni pruebas respecto a los puntos alegados.

H. Delimitación del producto objeto de investigación

123. National Material, Steel Technologies, Ford, Aceros Prime, CSC y CISA presentaron argumentos tendientes a sustentar que los aceros planos recubiertos fabricados mediante el proceso de electrogalvanizado, así como los destinados a la industria automotriz, deben excluirse de la cobertura del producto objeto de investigación. En relación con los aceros electrogalvanizados, manifestaron lo siguiente:

- a. National Material argumentó que la industria nacional no cuenta con el proceso de electrogalvanizado. Indicó que con el proceso de inmersión en caliente no se pueden obtener las capas de recubrimiento deseado ni los grados requeridos. Por lo tanto, consideró que los productos electrogalvanizados, fundamentalmente los que requiere la industria automotriz, no pueden ser sustituidos por los fabricados mediante inmersión en caliente;
- b. Steel Technologies señaló que, de acuerdo con la publicación Steel Sheet Products Market de CRU, México no figura como productor de aceros galvanizados electrolíticamente. Indicó que los aceros planos recubiertos electrogalvanizados difieren de los de inmersión en caliente en cuanto al proceso productivo, normas, características físicas y aplicaciones. Explicó que la lámina electrolítica tiene un menor volumen de capa de recubrimiento que la de inmersión, lo que hace que pueda utilizarse en aplicaciones específicas que requieran estas propiedades, como paneles expuestos de coches y cubiertas. Consideró que de igual forma que en la Resolución definitiva del 2 agosto de 1994, la Secretaría debería excluir los productos electrogalvanizados ya que las empresas nacionales no cuentan con dicho proceso, y
- c. CISA coincidió con las importadoras en que ninguna de las Solicitantes produce aceros planos recubiertos por electrogalvanizado. Señaló que dicho producto no es intercambiable con los aceros fabricados por inmersión en caliente pues tienen diferencias en su estructura superficial.

124. En relación con la lámina galvanizada para uso automotriz, CSC, CISA, Acero Prime, Ford, Servilámina y Steel Technologies argumentaron que las importaciones investigadas y el producto de fabricación nacional no son intercambiables debido a las certificaciones con que cuentan las primeras y que el producto de fabricación nacional no tiene. Consideraron que las certificaciones hacen que el producto objeto de investigación sea una mercancía diferente al producto de fabricación nacional y que tenga aplicaciones distintas. Por lo tanto, solicitaron excluir los aceros planos recubiertos para uso automotriz de la investigación. Añadieron que el uso o aplicación en esta industria depende de la certificación.

125. CSC manifestó que la certificación es un pre-requisito que deben cubrir los molinos antes de poder suministrar acero a las OEM. En cuanto al proceso de certificación, CSC y Steel Technologies indicaron que puede tomar de seis meses a un año. Además, CSC explicó que la certificación no se limita a los grados de acero seleccionados, sino que debe cubrir todas las líneas de producción, por lo que para certificar a un molino las OEM deben cerciorarse de que cumplan con los requerimientos de calidad, capacidad y trayectoria. Por su parte, Acero Prime manifestó que la certificación de un grado específico de acero y un molino por parte de una armadora automotriz lleva hasta 5 años.

126. Para sustentar la exclusión de sus exportaciones de la cobertura de producto de la presente investigación, CSC y CISA argumentaron que cuentan con un mayor número de certificaciones que el producto de fabricación nacional. Al respecto, CSC explicó que:

- a. cuenta con muchas más certificaciones de las OEM que las Solicitantes (más de 70);
- b. los grados de acero que exportó al mercado mexicano durante el periodo analizado no fueron ofrecidos por Ternium ni Tenigal, ya que la primera empresa carece de certificados de calidad emitidos por las armadoras automotrices mientras que Tenigal, que inició operaciones en 2014, tuvo un número limitado de certificaciones. El número de certificados que Tenigal obtuvo durante ese periodo son insustanciales y se limitaron en mayor medida a General Motors y Nissan, mientras que CSC vende principalmente a otros clientes en la industria automotriz, y
- c. a pesar de que el producto objeto de investigación y el similar de fabricación nacional son mercancías producidas con especificaciones de normas comunes, para el sector automotriz el uso de cada uno de ellos es diferente y está sujeto a la certificación de calidad. El acero recubierto de la producción nacional que se destina al sector automotriz se utiliza principalmente para partes no expuestas y el acero importado de Taiwán para partes expuestas del automóvil.

127. En el mismo sentido, CISA manifestó que las Solicitantes no están aún capacitadas para suministrar en condiciones estables productos similares a los que exporta, ya que no tienen las certificaciones de varias de las armadoras automotrices para muchos tipos de lámina galvanizada por inmersión en caliente, carecen de una gama alta de producción de acero automotriz, servicios y experiencia de soporte técnico. Adicionalmente, indicaron que Ternium y Tenigal tienen poca capacidad en partes expuestas de un automóvil y no pueden proveer a todas las marcas ni todas las partes.

128. Las importadoras Ford, Acero Prime, National Material, Steel Technologies y Thyssenkrupp coincidieron en que es necesario excluir de la cobertura a los aceros planos recubiertos para uso automotriz, pues argumentaron que el producto de fabricación nacional no cumple con especificaciones necesarias para dicha industria. Ford explicó que el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional no se pueden utilizar indistintamente en todas las autopartes debido a que cada número de parte requiere características específicas que deben estar certificadas.

129. En relación con el número de certificaciones del producto objeto de investigación y el similar de fabricación nacional, las empresas importadoras argumentaron lo siguiente:

- a. Ford manifestó que aunque compró mercancía importada y nacional, ello fue de acuerdo a las especificaciones aprobadas de cada proveedor. Argumentó que varios grados de acero que ofrece Ternium no están aprobados o están en proceso de aprobación. Para sustentar sus afirmaciones proporcionó un listado con las compras de Ternium y de su proveedor del producto importado;
- b. Steel Technologies indicó que CSC es un molino de acero prioritario para algunas de las principales OEM a nivel mundial y la industria automotriz en México, ya que cuenta con más certificaciones que las Solicitantes. Para sustentar su afirmación proporcionó un listado con las certificaciones de CSC y el reporte "Ternium Investor Day", el cual indica que en 2015 Ternium tendría 215 certificaciones de sus productos, aunque aún están en proceso de certificar 170 productos;
- c. Acero Prime señaló que no adquiere aceros planos recubiertos de productores ni proveedores nacionales ya que no es idéntica al producto objeto de investigación, pues su proveedor en Taiwán está certificado por el cliente final a diferencia de los productores nacionales;
- d. Servilamina manifestó que aun si la empresa deseara comprar más material nacional, en ocasiones no es posible puesto que las empresas nacionales no cumplen con las especificaciones solicitadas por el cliente final. Señaló que en 2010 solamente un molino en México podía producir materiales recubiertos, sin embargo, no estaban aprobados por su cliente, e incluso actualmente sólo cuentan con algunas aprobaciones, pero no aquellas que correspondan al material que surte actualmente a sus clientes, y
- e. Coilplus manifestó que en México no es posible adquirir ciertos aceros que cumpla con las normas que requieren sus clientes del sector automotriz. Asimismo, señaló que Ternium no puede proveer ciertos grados de acero, de acuerdo con la presentación de Ternium "Taco certificaciones automotriz".

130. Las Solicitantes manifestaron su desacuerdo con la solicitud de exclusión de productos que realizaron las contrapartes. Reiteraron que el acero fabricado mediante el proceso de electrogalvanizado y el de inmersión en caliente son comercialmente intercambiables, puesto que:

- a. tienen características y composición similar, ya que la materia prima en ambos procesos es la lámina rolada en frío y el elemento básico de recubrimiento es el zinc;
- b. ambos productos se ofrecen en rollos, hojas y cintas; con rangos de anchos y espesores similares; para aplicaciones expuestas y no expuestas;
- c. los aceros electrolgalvanizados y galvanizados por inmersión en caliente para uso automotriz presentan características equivalentes de desempeño en cuanto a procesos de estirado, doblado y estampado o troquelado, así como pintado. También existe intercambiabilidad ya sea en partes expuestas o no expuestas;
- d. la principal característica de ambos es la protección contra la oxidación y desgaste de agentes externos;
- e. los principales usos se encuentran en la industria automotriz, electrodoméstica, electrónica, industrial y comercial;
- f. de acuerdo con la información de CISA, los productos electrolgalvanizado y de inmersión en caliente son intercambiables, pues se observa que casi todas las partes que integran la carrocería de un automóvil donde se requiere un producto de acero recubierto, son susceptibles de ser fabricadas con acero electrolgalvanizado, así como con acero fabricado por inmersión en caliente (ya sea en partes expuesta o no expuestas), y
- g. existen normas técnicas de empresas del sector automotriz que permiten utilizar ambos tipos de recubierto para partes expuestas y no expuestas.

131. Ternium y Tenigal agregaron que las importaciones de acero electrolgalvanizado durante el periodo analizado fueron mínimas (0.4% de las importaciones totales). Explicaron que esto se debe a una tendencia de sustitución de acero electrolgalvanizado por el de inmersión, pues de acuerdo con el documento "Metal Bulletin 10ma Conferencia Internacional de galvanizado y recubierto de rollos", a partir del 2000 se registró una pérdida de importancia en el mercado internacional del producto electrolgalvanizado frente al galvanizado por inmersión en caliente.

132. En relación con el precedente citado por Steel Technologies para excluir los aceros electrolgalvanizados, las Solicitantes consideraron que no es aplicable al presente caso, ya que la normatividad de 1994 no es la misma y, además, debido a las nuevas inversiones en equipo, plantas y niveles de servicio, la rama de producción nacional cuenta ahora con un perfil adecuado para satisfacer la demanda de industrias como la automotriz y línea blanca, entre otras.

133. En cuanto a los aceros planos recubiertos destinados al sector automotriz, Ternium y Tenigal argumentaron que no procede excluir de la investigación "sectores usuarios" o determinados clientes, ya que la rama de producción nacional produce mercancías similares a las importadas y abastece a los distintos segmentos de mercado, incluyendo al sector automotriz.

134. Al respecto, señalaron que en el caso "Estados Unidos - Medidas Antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón" el Órgano de Apelación de la OMC determinó que la investigación y el examen deben centrarse en la totalidad de la rama de producción nacional y no simplemente en una parte, un sector o un segmento de ésta. Los Grupos Especiales en los casos "México - Investigación Antidumping sobre el Jarabe de Maíz con Alta concentración de Fructosa (JMAF) originaria de Estados Unidos", "Corea - Medida de Salvaguardia definitiva impuesta a las importaciones de determinados productos lácteos" y "Argentina - Medidas que afectan a las importaciones de calzado, textiles, prendas de vestir y otros artículos" llegaron a una conclusión similar.

135. Adicionalmente, manifestaron que es falso que la producción nacional no cuenta con certificaciones del sector automotriz, pues están certificados y venden directa o indirectamente a diversas armadoras. Explicaron que el hecho de que un productor tenga más certificaciones que otro, no significa que no pueda producir o satisfacer requerimientos de la industria automotriz, toda vez que las certificaciones dependen de factores comerciales vinculados estrechamente a los precios, mismos que inciden en su decisión de compra o certificación.

136. Las Solicitantes consideraron que CISA no aportó pruebas de que los productos que se destinan a los clientes o sectores que pretenden que se excluyan no correspondan a productos similares a los de fabricación nacional. En cambio, la importadora Steel Technologies quién adquiere producto de CSC como de fabricación nacional, reconoció que ambos productos resultan similares.

137. La Secretaría analizó los argumentos y pruebas que aportaron las partes comparecientes en esta etapa de la investigación. Adicionalmente, a fin de contar con mayores elementos de juicio sobre las certificaciones del sector automotriz, la Secretaría formuló diversos requerimientos de información.

138. De acuerdo con la información señalada en el punto anterior, la Secretaría no encontró elementos que sustentaran excluir los aceros planos electrogalvanizados ni aquellos destinados a la industria automotriz. Las siguientes razones sustentan esta determinación:

- a. el producto objeto de investigación comprende a los aceros planos galvanizados, ya sea que se fabriquen por inmersión en caliente o electrogalvanizado. El proceso productivo no modifica las características esenciales del producto, en particular, la capa anticorrosiva metálica. De hecho, los aceros planos recubiertos por inmersión en caliente resultan intercambiables con los fabricados por el proceso de electrogalvanizado, ya que tienen características, propiedades físicas y químicas, así como usos semejantes;
- b. aunque algunas empresas importadoras señalaron que el proceso de electrogalvanizado permite un recubrimiento uniforme, así como espesores controlados a diferencia del proceso de inmersión en caliente, la información disponible no indica que dicha característica comprometa la intercambiabilidad de ambos productos, pues de acuerdo con la información que aportó CISA, la mayoría de las partes automotrices que tienen como insumo aceros planos recubiertos, utilizan tanto los fabricados por inmersión caliente como los electrogalvanizados. De hecho, la Secretaría constató que 5 empresas comparecientes utilizan tanto productos de acero fabricados por electrogalvanizado como por inmersión en caliente;
- c. adicionalmente, la información que obra en el expediente administrativo indica que las innovaciones en el proceso de inmersión en caliente también permiten controlar el espesor de la capa de zinc. En la visita de reconocimiento que realizó la Secretaría, Tenigal explicó que su proceso productivo cuenta con características para controlar el espesor y garantizar su uniformidad del recubierto;
- d. la información sobre las certificaciones indica que no sólo el producto objeto de investigación cumple con las características que requiere la industria automotriz, ya que, en muchos casos, el producto certificado corresponde a grados de acero aleado, acero comercial, acero troquelado, troquelado profundo y extra profundo, endurecido por hornado, de alta resistencia y baja aleación y de doble fase, que también produce la industria nacional. Asimismo, dichas certificaciones son consistentes con las normas internacionales. Además, contrario a lo que afirman CSC y CISA, la mayor parte de sus exportaciones se utilizan en partes no expuestas (90%), y
- e. adicionalmente, la Secretaría observó que la industria nacional cuenta con más de 120 certificaciones de 8 empresas del sector automotriz, de estas certificaciones, el 19% corresponden a aceros para partes expuestas, lo que desvirtúa el argumento de limitadas certificaciones para dicho sector y el argumento de CSC respecto a que cuenta con más certificaciones que las Solicitantes, al contar con más de 70 certificaciones. Además, de acuerdo con la presentación "Taco certificaciones automotriz", al menos Ternium, tenía 31 certificaciones en proceso de aprobación al 31 de mayo de 2015.

139. Por lo anterior, y con base en la información disponible en esta etapa de la investigación y los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que no es procedente excluir de la cobertura del producto investigado a los aceros planos recubiertos fabricados por electrogalvanizado, ni a aquellos destinados al sector automotriz, pues existen productos similares de fabricación nacional.

140. Por otra parte, National Material señaló que algunas de las importaciones que realizó por la fracción arancelaria 9802.00.13 de la TIGIE son productos laminados planos de acero al silicio, también conocido como "magnético". Solicitó a la Secretaría confirmar en la resolución preliminar que dicha mercancía no forma parte del producto objeto de investigación. Al respecto, la Secretaría aclara que, en efecto, los productos laminados planos de acero al silicio no están incluidos en la cobertura del producto objeto de investigación.

I. Análisis de discriminación de precios

1. Precio de exportación

a. Taiwán

141. CSC exportó a México 140 códigos de producto (a 15 dígitos) correspondientes al producto objeto de investigación. Proporcionó un listado de las ventas de exportación por factura y código. Asimismo, reportó los descuentos y bonificaciones. Para sustentar las ventas de exportación a México presentó facturas de venta, documentos de embarque e impresiones de pantalla de su sistema contable.

142. Como se señala en el punto 170 de la presente Resolución, CSC no cooperó con la autoridad pues no proporcionó la información completa que permitiera realizar el cálculo del precio a partir de los códigos de producto, conforme a lo dispuesto en el artículo 39 de la RLCE. Por ello, y con fundamento en el artículo 40

del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo para todas las ventas de CSC.

b. Ajustes al precio de exportación

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

i. Crédito

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

ii. Embalaje

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

iii. Comisiones y tarifa de servicio de CSGT

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

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

iv. Manejo

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

v. Flete marítimo y terrestre

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

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

vi. Tasa por carga e inspección

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

vii. Tasa de promoción comercial y cuota de servicio portuario

152. CSC señaló que estos conceptos se refieren a tarifas cobradas por la aduana en el puerto de embarque y la tasa aplicable durante el periodo investigado fue de 0.4% del valor Libre a Bordo (FOB, por sus siglas en inglés de Free On Board) de las mercancías de exportación. Para sustentar la aplicación de este ajuste presentó el fundamento legal obtenido de la página de Internet de la Administración de Aduanas en Taiwán que sustenta el porcentaje que carga sobre el valor FOB, asimismo, proporcionó copia de las

declaraciones de exportación (pedimento de exportación) para las ventas que le fueron requeridas por la Secretaría.

viii. Determinación

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

c. China

i. Tangshan

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

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

156. De la revisión de la base de datos, la Secretaría observó que Tangshan reportó toda la cadena de venta de la mercancía. Con las facturas VAT y comerciales la Secretaría observó que la mercancía se embarca desde el territorio chino y llega directamente al puerto mexicano, por lo que pudo constatar la trazabilidad de las transacciones. Constató que el precio del productor al comercializador fue menor que el precio del comercializador, por lo que la Secretaría empleó el primero para calcular el margen de discriminación de precios.

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

ii. Baoshan

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

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

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

iii. Beijing Shougang y Shougang Jingtang

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

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

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

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

d. Ajustes del precio de exportación

165. Las empresas Tangshan y Baoshan señalaron que no incurren en gastos de exportación debido a que las empresas comercializadoras se encargan de la distribución de las ventas de exportación y éstas son las que incurren en esos gastos. Por lo anterior y, al considerar el precio del productor al comercializador para estas empresas, la Secretaría no aplicó ajustes.

166. Por otro lado las empresas productoras-exportadoras Beijing Shougang y Shougang Jingtang propusieron ajustar el precio de exportación por concepto de comisiones, manejo y flete terrestre.

i. Comisiones

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

ii. Manejo y flete interno

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

iii. Determinación

169. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de comisiones, manejo y flete interno de acuerdo con la información y la metodología que proporcionaron Beijing Shougang y Shougang Jingtang.

2. Valor normal

a. Taiwán

170. La empresa productora-exportadora de Taiwán, CSC, presentó en respuesta al formulario oficial las ventas internas del producto objeto de investigación considerando aquellos códigos idénticos y similares a los exportados a México. La Secretaría observó que la información de valor normal era incompleta, pues los valores de las ventas internas que reportó en la base de datos (a 15 dígitos), no coincidió con los valores reportados en las ventas totales de la mercancía investigada que se reporta en el Diagrama 1.

171. Aun cuando la Secretaría le requirió de manera expresa la base de datos con la totalidad de las ventas en el mercado de Taiwán para el periodo investigado, la empresa no la presentó. Manifestó que las diferencias entre ambos anexos, se debe a que en la base de datos de ventas internas sólo reportó aquellas operaciones en el mercado interno que corresponden a los códigos de producto idénticos o similares a los exportados a México que cumplieron los criterios de selección (código de calidad, códigos que pasan la prueba de suficiencia, códigos que cumplan la representatividad).

172. La Secretaría observó que la información que reportó CSC en la base de datos de la respuesta a requerimiento, únicamente representa 5.66% respecto al volumen total vendido de la mercancía investigada en Taiwán en el periodo investigado. Adicionalmente, la Secretaría observó que existieron ventas internas de productos con características más similares que los propuestos por CSC, sin embargo, no se reportaron las ventas de esos códigos. Asimismo, la información reportada conforme a los códigos de producto a 9 dígitos, mismos que reflejan las características del producto objeto de investigación, tampoco fueron reportados en su totalidad. Esta situación se repitió en la información de costos de producción.

173. Por lo anterior, la Secretaría considera que CSC no ha cooperado con la autoridad en la medida de sus posibilidades. Al ser esta empresa la fuente primaria de información, tiene la obligación, al igual que las demás partes comparecientes, de presentarla de manera completa. Aun cuando CSC explicó la metodología para reportar las ventas internas, la Secretaría considera que el no aportar todas las ventas en su mercado interno de productos idénticos y similares, limita la capacidad de análisis de la conformación de los códigos de producto, en términos de los dígitos que deben incluir para una comparación equitativa conforme a lo dispuesto en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

174. Toda vez que la productora-exportadora ha entorpecido la investigación al no presentar la información necesaria y suficiente para calcular el valor normal en el momento procesal oportuno, es decir, en su respuesta al formulario oficial, y negó presentarla a requerimiento expreso de la Secretaría, se determinó calcular el valor normal conforme a los artículos 54 y 64 último párrafo de la LCE y 6.8 y párrafo I del Anexo II del Acuerdo Antidumping.

175. Por tal razón, la mejor información disponible es la que obra en el expediente administrativo y corresponde a la información y metodología proporcionada por las Solicitantes, relativa a los precios que publicó la empresa consultora en el mercado interno en Taiwán, y que se describe en los puntos 72 a 75 de la Resolución de Inicio. Con base en esta información, la Secretaría calculó un precio promedio en dólares por kilogramo, con fundamento en los artículos 2.1 y 2.4 del Acuerdo Antidumping, 31 y 36 de la LCE y 53, 54 y 58 del RLCE.

b. China

176. De acuerdo con el punto 49 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes señalaron que en la presente investigación China debe ser considerada como un país con economía centralmente planificada para efectos del cálculo de valor normal, de conformidad con los artículos 33 de la LCE y 48 del RLCE. Agregaron que la Secretaría confirma esta condición para China en diversas investigaciones sobre discriminación de precios de productos siderúrgicos y mencionaron que corresponde a los productores y exportadores de China, demostrar que el sector al que pertenecen opera en condiciones de economía de mercado.

177. En esta etapa de la investigación, ninguna empresa productora ni exportadora presentó información contraria a esta determinación de la Secretaría, sino por el contrario señalaron que no tienen elementos para justificar que pertenecen a una economía de mercado.

i. País sustituto

178. Ternium y Tenigal, propusieron a Brasil como país sustituto de China. De acuerdo con lo señalado en el punto 65 de la Resolución de Inicio, la Secretaría aceptó utilizar a Brasil como país con economía de mercado sustituto de China para efectos del cálculo del valor normal.

179. Asimismo, y de acuerdo con lo señalado en los puntos 107 a 113 de la presente Resolución, ninguna parte interesada aportó pruebas que desvirtuaran la selección de Brasil como país sustituto de China. Por lo que, con base en el análisis de lo descrito en los puntos 50 a 64 de la Resolución de Inicio, y de conformidad con los artículos 33 de la LCE, 48 del RLCE y el numeral 15 literal a) del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, la Secretaría reiteró su determinación de considerar a Brasil como país con economía de mercado sustituto de China para efectos del cálculo del valor normal.

ii. Precios internos en Brasil

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

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

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

183. Las Solicitantes argumentaron que los precios reportados son una base razonable para el cálculo de valor normal en Brasil. Enfatizaron que las características de los productos que reporta la publicación son similares a los exportados de China a México en dimensiones, normas y grados. Para sustentar su aseveración señalaron que realizaron una consulta de una muestra de pedimentos de importación, a través de la CANACERO, en la que cerca del 80% coincide con las características del producto reportadas por la empresa consultora. Como soporte documental enlistaron los pedimentos de la muestra que se revisaron.

184. Para las empresas exportadoras de China, la Secretaría revisó la información y descripción que reportaron en las bases de datos, verificó que se tratara de aceros planos recubiertos y corroboró que, en términos generales, las características de los productos cotizados coincidieran con el producto objeto de investigación.

185. Las referencias de precios tienen un plazo de pago de 30 días, por lo que la Secretaría aplicó un ajuste por el concepto de crédito, con base en la tasa de interés anual de referencia que reporta el Banco Central de Brasil.

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

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

3. Margen de discriminación de precios

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

- a. para las importaciones originarias de Taiwán: de 0.5630 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de CSC y para las demás empresas exportadoras, y
- b. para las importaciones originarias de China: de 0.4385 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Tangshan; de 0.1926 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Baoshan; de 0.3468 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Beijing Shougang; de 0.4188 dólares por kilogramo para las importaciones de Shougang Jingtang, y de 0.4385 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de las demás empresas exportadoras.

J. Análisis de amenaza de daño y causalidad

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

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

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

192. La Secretaría consideró para su análisis datos de los periodos comprendidos de mayo de 2012-abril de 2013, mayo de 2013-abril de 2014 y mayo de 2014-abril de 2015, que constituyen el periodo analizado e incluyen el periodo investigado para el análisis de discriminación de precios. Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos y financieros en un determinado año o periodo se analiza con respecto al inmediato anterior comparable.

1. Similitud de producto

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

194. En los puntos 81 a 89 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó y determinó que existen elementos suficientes para considerar que los aceros planos recubiertos importados de China y Taiwán y los de fabricación nacional son productos similares, pues tienen características físicas y composición química semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos análogos; asimismo,

atienden a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

195. En esta etapa de la investigación, las empresas importadoras y exportadoras comparecientes cuestionaron la determinación de similitud entre los aceros planos recubiertos investigados y los de fabricación nacional, debido a diferencias en el proceso productivo, normas y consumidores.

a. Características físicas y composición química

196. En el punto 83 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que la mercancía investigada así como de la de producción nacional tienen composición química y características físicas semejantes. En esta etapa de la investigación, las empresas importadoras y exportadoras no aportaron argumentos ni pruebas que desvirtuaran lo señalado en dicha Resolución, por lo que la Secretaría confirma su determinación.

b. Normas técnicas

197. En el punto 84 de la Resolución de Inicio, la Secretaría señaló que observó que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional y los originarios de China y de Taiwán se fabrican bajo especificaciones de normas comunes.

198. Al respecto, las importadoras y exportadoras comparecientes señalaron que el producto nacional no es similar al investigado debido a que sólo cumple con normas para galvanizado por inmersión en caliente, mientras que los aceros planos investigados, adicionalmente, pueden cumplir con especificaciones de electrogalvanizado. Asimismo, indicaron que el producto objeto de investigación cumple con normas del sector automotriz, mientras que el producto similar de fabricación nacional no cumple con dichas normas.

199. Steel Technologies manifestó que los aceros electrogalvanizados se fabrican con distintas normas a las señaladas en el punto 17 de la Resolución de Inicio, en particular, presentó copia de las normas ASTM A879/A879M, ASTM A917 y JIS G3311, las cuales refieren a especificaciones para hojas de acero recubiertas de zinc mediante el proceso electrolítico.

200. Servilámina señaló que las normas técnicas que requiere el sector automotriz son distintas a aquellas que tienen los productores nacionales. Al respecto, indicó que en algunos casos la industria nacional no puede cubrir la demanda de este sector pues no cumple con los estándares de cada norma automotriz. Para sustentar su afirmación proporcionó un cuadro comparativo de normas técnicas que tiene Ternium y las requeridas por algunas empresas automotrices.

201. Acero Prime coincidió en que sus importaciones de Taiwán son productos que cumplen con los requerimientos técnicos y certificaciones de su cliente del sector automotriz, que difieren de las normas de calidad ASTM de la rama de producción nacional. Argumentó que en las facturas de venta de Ternium, se observa que producen aceros planos recubiertos bajo las normas ASTM A653 y ASTM A792, sin embargo, para el cliente de Acero Prime no es relevante cumplir con dichas normas.

202. Coilplus manifestó que sus importaciones, además de cumplir con las normas ASTM A653, ASTM A792, Normas Industriales de Japón y del Comité Europeo de Normalización, cumplen con los requerimientos de su cliente de la industria automotriz terminal.

203. Las Solicitantes reiteraron que el acero fabricado mediante el proceso de electrogalvanizado y el de inmersión en caliente son similares y comercialmente intercambiables. Para respaldar la similitud entre los productos electrogalvanizados y los galvanizados por inmersión en caliente, presentó dos normas técnicas de la industria automotriz que permiten utilizar ambos tipos de recubierto. Agregaron que Acero Prime omitió mencionar las normas que cumple el proveedor de la mercancía importada y que supuestamente son inalcanzables por la producción nacional.

204. A partir de la información aportada por las partes, la Secretaría determinó de manera preliminar que el proceso de galvanizado electrolítico y, por lo tanto, las normas con las que se fabrica, no comprometen la similitud entre el producto objeto de investigación y el similar de fabricación nacional, puesto que la lámina galvanizada por inmersión tiene la misma naturaleza física, química y propiedades semejantes al galvanizado electrolítico. En cuanto a las normas relativas a la industria automotriz, como se analizó en los puntos 197 a 203 de la presente Resolución, se observó que tampoco comprometen la similitud puesto que las normas particulares o certificaciones de las empresas automotrices corresponden a grados de acero que fabrica la industria nacional, tal como se determinó en el punto 138 de la presente Resolución.

c. Proceso productivo

205. En el punto 85 de la Resolución de Inicio, la Secretaría señaló que constató que los aceros planos recubiertos, tanto los originarios de China y de Taiwán, como los de fabricación nacional, se producen a partir de los mismos insumos y procesos productivos análogos, que no muestran diferencias sustanciales.

206. En esta etapa de la investigación, Servilamina, National Material, Steel Technologies y CISA cuestionaron la similitud debido a que el producto objeto de investigación y los aceros planos recubiertos de fabricación nacional presentan diferencias en el proceso productivo. Señalaron que el producto objeto de investigación, además de fabricarse por inmersión en caliente puede producirse por electrogalvanizado, proceso con el que no cuenta la industria nacional.

207. Servilamina indicó que para fabricar acero electrogalvanizado se requiere de una línea electrolítica que cuente con ánodos que fijen el zinc al acero. Al respecto, presentó un diagrama con las diferencias entre el recubrimiento por inmersión y el electrolítico.

208. National Material y Steel Technologies manifestaron que con el proceso de electrogalvanizado se puede controlar el espesor de la capa del recubrimiento, mientras que con el proceso de inmersión en caliente que utiliza la producción nacional, esto no es posible.

209. Steel Technologies señaló que el proceso de inmersión no permite un recubrimiento independiente de cada lado de la lámina, mientras que el galvanizado electrolítico sí, lo anterior hace que el acero electrolítico tenga otras características físicas y usos. Al respecto, explicó que:

- a. en el recubrimiento electrolítico, la adhesión entre el recubrimiento y el acero se consigue mediante un enlace atómico entre el zinc y el acero. No hay reacción de aleación metalúrgica como la que ocurre en el proceso de inmersión en caliente. El espesor final del revestimiento se controla por la cantidad total de la corriente eléctrica aplicada a cada célula de recubrimiento;
- b. en el proceso de inmersión en caliente se produce una microaleación en la superficie del acero. A nivel metalúrgico la capa de recubrimiento del galvanizado por inmersión tiene mayor resistencia a la corrosión debido a la fusión entre el sustrato y la capa de zinc, mientras que el acero electrogalvanizado es únicamente un recubrimiento superficial sin tener consigo una fusión metalúrgica, y
- c. en comparación con un recubrimiento por inmersión en caliente, incluso las masas de recubrimiento más pesadas de productos electrogalvanizado, son considerablemente menores. La lámina galvanizada por inmersión en caliente tiene más de 20 micrómetros, la lámina electrolítica tiene menos de 10 micrómetros.

210. CISA y National Material argumentaron que la lámina electrogalvanizada que se destina a la industria automotriz no es intercambiable por la de inmersión en caliente debido a que los fabricantes de automóviles en México tienen un estricto control de proceso en la soldadura y la pintura, y la estructura superficial de galvanizado por inmersión en caliente no es capaz de cumplir el mismo requisito que la lámina electrogalvanizada.

211. Respecto al acero plano recubierto obtenido por el proceso electrolítico, las Solicitantes reiteraron que la rama de producción nacional produce mercancías similares por medio del proceso de inmersión en caliente. Agregaron que la diferencia entre procesos no tiene impacto significativo puesto que tienen características y composición muy parecidas y, además, se emplean para los mismos usos y funciones; en efecto, las industrias usuarias consumen aceros planos galvanizados mediante proceso de inmersión en caliente y mediante electrogalvanizado. Señalaron que las importaciones de Steel Technologies confirman su intercambiabilidad, pues involucran ambos productos.

212. Por su parte, la Secretaría valoró la información presentada por las partes en esta etapa de la investigación, además de la aportada por las Solicitantes en la etapa inicial, y confirmó preliminarmente que si bien existen algunas diferencias entre la mercancía investigada y la de fabricación nacional, relativas al espesor del recubrimiento, no existe en el expediente administrativo elementos suficientes para determinar que el espesor derivado de un proceso de inmersión o de electrogalvanizado corresponda a una característica "esencial" que comprometa el hecho de considerar a ambas mercancías como similares.

213. En consecuencia, la Secretaría determinó de manera preliminar que el hecho de que la industria nacional no cuente con el proceso de galvanizado electrolítico no compromete la similitud entre el producto objeto de investigación y el similar de fabricación nacional puesto que la lámina galvanizada por inmersión en caliente tiene las mismas características esenciales (que es el recubrimiento con una capa anticorrosiva metálica; de zinc o aleaciones de zinc y otros metales) y se produce a partir de los mismos insumos. En cuanto al control de recubrimiento de la capa de zinc, existe evidencia en el expediente administrativo de que las innovaciones en el proceso de inmersión en caliente también permiten dicho control, situación que así lo sustenta lo descrito en el punto 138 de la presente Resolución.

d. Usos y funciones

214. En el punto 86 de la Resolución de Inicio se señaló que los aceros planos recubiertos, tanto de fabricación nacional como los originarios de China y de Taiwán se utilizan como insumos para fabricar vehículos automotores, artículos de línea blanca, equipo industrial y agrícola, envases, techos, estructuras metálicas, ventanas y perfiles, entre otros. Al respecto, en esta etapa de la investigación, ninguna de las partes presentó elementos que desvirtuaran lo señalado en la Resolución de Inicio, por lo que se confirma que la mercancía investigada y la de fabricación nacional tienen los mismos usos y funciones.

e. Consumidores y canales de distribución

215. Las Solicitantes afirmaron que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional y los que se importan de China y de Taiwán abastecen a los mismos consumidores, entre ellos, a productores de artículos de línea blanca, envases y embalajes, maquinaria y equipo (mecánico y eléctrico) y otros productos metálicos. Asimismo, abastecen a las industrias de la construcción y del transporte (incluyendo automotriz), así como distribuidores y centros de servicio. Agregaron que, durante el periodo investigado, varios de sus clientes realizaron importaciones de China y de Taiwán.

216. En relación con los consumidores de aceros planos recubiertos, CSC y CISA argumentaron que el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional se dirigen a mercados diferentes, por lo que no compiten entre sí. CSC indicó que sus exportaciones se destinan a la industria automotriz mientras que las ventas de Ternium se dirigen, en mayor medida, a la industria de la construcción.

217. Al respecto, las Solicitantes reiteraron que la rama de producción nacional produce mercancías similares a las importadas y abastece distintos segmentos de mercado, incluyendo al sector automotriz, además de línea blanca, tubería, construcción, comercial, entre otros. Para sustentarlo proporcionó facturas de venta al sector automotriz para partes expuestas y no expuestas.

218. La Secretaría considera que la información disponible en esta etapa de la investigación no sustenta lo señalado por las empresas exportadoras, pues tanto el producto objeto de investigación como el similar de fabricación nacional, se destinan a los mismos sectores consumidores; automotriz, línea blanca, tubería, construcción y comercial, entre otros.

219. En efecto, de acuerdo con el listado de clientes de la rama de producción nacional (Ternium, Tenigal y Galvasid) y el listado oficial de operaciones de importación del Sistema de Información Comercial de México (SIC-M), la Secretaría observó que 56 clientes de Ternium, Tenigal y Galvasid también adquirieron el producto objeto de investigación.

220. Asimismo, la información que aportaron las importadoras comparecientes y proveedoras del sector automotriz, indica que 4 de ellas adquirieron tanto aceros planos recubiertos originarios de China y de Taiwán como de fabricación nacional. Lo anterior, confirma de manera preliminar que ambos productos se destinan a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite ser comercialmente intercambiables.

f. Determinación

221. A partir de los argumentos y pruebas descritos anteriormente, la Secretaría contó con elementos suficientes para determinar de manera preliminar que los aceros planos recubiertos importados originarios de China y de Taiwán y los de fabricación nacional son similares, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, pues tienen características físicas y composición semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, utilizan los mismos canales de distribución para atender a los mismos mercados y consumidores, entre ellos el sector automotriz, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares.

2. Rama de producción nacional y representatividad

222. De conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de producción nacional como al conjunto de fabricantes del producto similar al investigado, cuya producción agregada constituya la totalidad o, al menos, una proporción importante de la producción nacional total de dicho producto, tomando en cuenta si éstos son importadores del producto objeto de investigación o si existen elementos que indiquen que se encuentran vinculados con empresas importadoras o exportadoras del mismo.

223. A partir de la valoración y el análisis expuesto en los puntos 90 a 94 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que Ternium y Tenigal son representativas de la rama de producción nacional fabricante de aceros planos recubiertos, pues fabrican en conjunto el 67% de la producción nacional de estos productos. Asimismo, la solicitud fue apoyada por Posco, por lo que en conjunto la solicitud contó con el apoyo del 88% de la producción nacional total, en tanto que Galvasid y Zincacero representaron el resto de la producción nacional.

224. En esta etapa de la investigación, Acero Prime manifestó que la Secretaría debería analizar los indicadores económicos y financieros de la totalidad de la industria de aceros planos recubiertos y, por lo tanto, solicitar sus indicadores económicos a Posco, Galvasid y Zincacero; empresas que representan el 33% restante de la producción nacional.

225. Por otra parte, CISA manifestó que, de acuerdo a los usos de los aceros planos recubiertos, hay dos ramas de producción nacional y no una; la que fabrica aceros planos recubiertos para uso automotriz y la que fabrica aceros para otros usos (industrial y construcción).

226. Las Solicitantes manifestaron su desacuerdo con la pretensión de CISA de "sectorizar" la representatividad, pues en términos de la legislación antidumping no procede la segmentación de mercado a efectos de definir a la rama de producción nacional. Señalaron que la rama de producción nacional produce mercancías similares a las importadas y abastece a los distintos segmentos de mercado, incluyendo al sector automotriz, línea blanca, tubería, construcción, comercial, entre otros.

227. La Secretaría aclara que no existen dos ramas de producción nacional como argumenta CISA, ya que las empresas que conforman la rama de producción nacional abastecen a los distintos consumidores, entre ellos, el sector automotriz.

228. Por otra parte, en esta etapa de la investigación, la Secretaría solicitó información sobre sus indicadores económicos y financieros al resto de los productores nacionales. Galvasid atendió el requerimiento de información, manifestó su apoyo a la investigación y proporcionó información sobre sus indicadores económicos y financieros para los periodos mayo de 2012-abril de 2013, mayo de 2013-abril de 2014 y mayo de 2014-abril de 2015. En el caso de Posco, la información será tomada en cuenta para la siguiente etapa de la investigación, tal y como se señala en el punto 88 de la presente Resolución.

229. Galvasid señaló que realizó importaciones del producto objeto de investigación durante el periodo analizado. Al respecto, la Secretaría observó en el listado de operaciones del SIC-M, que su volumen fue menos de 2% del volumen total de las importaciones investigadas, por lo que sus importaciones no pueden ser la causa de la distorsión de precios o del daño alegado. Por lo tanto, la Secretaría consideró a Galvasid como parte de la rama de producción nacional, que en conjunto con las Solicitantes representan el 76% de los aceros planos recubiertos de fabricación nacional en el periodo investigado.

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

3. Mercado internacional

231. Para describir las principales características del mercado internacional las Solicitantes proporcionaron información sobre producción, consumo y capacidad instalada de aceros planos recubiertos en el mercado internacional de la publicación "Steel Sheet Products Market Outlook Statistical Review April 2015" de la consultora CRU International. También aportaron estadísticas de importaciones y exportaciones del ISSB por las subpartidas 7210.30, 7210.41, 7210.49, 7210.61, 7210.70, 7212.20, 7212.30, 7212.40, 7225.91, 7225.92 y 7226.99, donde se clasifican los aceros planos recubiertos.

232. En esta etapa de la investigación, ninguna de las exportadoras o importadoras comparecientes aportó estadísticas específicas sobre aceros planos recubiertos. Servilamina, Coilplus y Steel Technologies únicamente proporcionaron información relativa al mercado internacional de acero, por lo que la Secretaría consideró que dicha información no reflejaría de forma adecuada el comportamiento de los aceros planos recubiertos, pues considera una gama más amplia de productos.

233. Asimismo, tampoco se recibió información o argumentos que contradijeran los resultados descritos sobre los principales países productores, consumidores, exportadores e importadores de aceros planos recubiertos. Por lo tanto, la Secretaría confirmó lo descrito en los puntos 95 a 103 de la Resolución de Inicio:

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

- b. en el periodo comprendido de 2012 a 2014 se utilizó el 78% de la capacidad instalada mundial, con lo que se produjeron 615 millones de toneladas de aceros planos recubiertos. La producción mundial de estos productos creció 14%, al pasar de 150.6 a 171.4 millones de toneladas. En este periodo, la producción se concentró en las regiones de Asia (53%), Europa (23%) y Norteamérica (14%). Entre los principales países productores destacan China (27%), los Estados Unidos (11%) y Japón (10%), en tanto que Taiwán y México participaron con el 2% y 1%, respectivamente;
- c. el consumo mundial aparente de aceros planos recubiertos registró un comportamiento similar al de la producción. En efecto, creció 14% de 2012 a 2014 y se concentró en las principales regiones productoras: Asia (45%), Europa (23%) y América del Norte (17%). En el mismo periodo, China fue el mayor consumidor con el 22%, seguido de los Estados Unidos (13%) y Japón (7%), mientras que Taiwán y México consumieron el 1% y 2%, respectivamente;
- d. el balance producción menos consumo de aceros planos recubiertos indica que en el periodo de 2012 a 2014 los países con mayores excedentes exportables fueron China (29.4 millones de toneladas), Japón (14.4 millones de toneladas), Corea del Sur (14 millones de toneladas) y Taiwán (5.3 millones de toneladas);
- e. estimaciones del CRU International prevén que en el periodo comprendido de 2015 a 2017 la producción mundial crecerá 6% y seguirá concentrándose en Asia, Europa y Norteamérica. En 2017 China, los Estados Unidos y Japón producirán el 29%, 12% y 9%, respectivamente; mientras que Taiwán producirá el 1.7% y México el 1.5%. La misma fuente estima que el consumo bruto mundial de aceros planos recubiertos también aumentará 6% entre 2015 y 2017, y seguirá concentrándose en las principales regiones productoras;
- f. en cuanto al comercio mundial, las estadísticas del ISSB indican que entre 2012 y 2014 las exportaciones incrementaron 15%; de 49.2 a 56.4 millones de toneladas. Los principales países exportadores fueron China (24%), Corea del Sur (10%), Japón (8.3%), Bélgica (8.2%) y Alemania (6.5%); Taiwán y México participaron con el 4% y 0.8% de las exportaciones totales, respectivamente;
- g. por su parte, las importaciones crecieron 13% entre 2012 y 2014; de 41.1 a 46.4 millones de toneladas. Los principales importadores fueron Alemania (10.8%), los Estados Unidos (7.2%), China (7.1%), Tailandia (5.3%), Polonia (4.2%), Francia (4.2%), México (3.9%), Bélgica (3.6%) y España (3.4%). Taiwán participó con el 1.1% de las importaciones totales, y
- h. de acuerdo con la información de CRU e ISSB, descrita en los puntos anteriores, destaca que China es el principal país productor y exportador de aceros planos recubiertos a nivel mundial. Asimismo, China y Taiwán se encuentran entre los países con mayores excedentes exportables.

4. Mercado nacional

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

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

236. De acuerdo con las Solicitantes, en este mercado las ventas no presentan patrones estacionales. No obstante, son susceptibles de reflejar los efectos de los ciclos económicos domésticos e internacionales, al estar estrechamente vinculadas a sectores sensibles como lo son la industria automotriz, de línea blanca, construcción y, en general, la industria manufacturera, las cuales suelen reflejar en mayor o menor grado las variaciones de los ciclos económicos.

237. Por lo que se refiere a los canales de distribución de los aceros planos recubiertos, Ternium y Tenigal indicaron que tanto las importaciones objeto de investigación como el producto de fabricación nacional, llegan a los mismos mercados geográficos, que es prácticamente todo el territorio nacional, mediante venta directa a usuarios finales o venta a empresas distribuidoras, comercializadoras, centros de servicio y estampadores.

238. En relación con el comportamiento del mercado de aceros planos recubiertos durante el periodo analizado, la información que obra en el expediente administrativo indica que registró una tendencia creciente. En efecto, el mercado nacional de aceros planos recubiertos, medido a través del CNA, calculado como la producción nacional total más importaciones, menos las exportaciones, creció 24% durante el periodo analizado; 3% en el periodo comprendido de mayo de 2013-abril de 2014 con respecto al periodo anterior comparable y 20% en el periodo investigado. El desempeño de cada componente del CNA fue el siguiente:

- a. las importaciones totales crecieron 19% en el periodo analizado; 5% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 13% en el periodo investigado;
- b. las exportaciones totales acumularon una caída de 7% en el periodo analizado; crecieron 2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, pero disminuyeron 9% en el periodo investigado, y
- c. la producción nacional registró un crecimiento de 22% en el periodo analizado; 2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 21% en el periodo investigado.

239. Destaca que los aceros planos recubiertos importados provienen de 51 países; en particular, durante el periodo investigado los principales proveedores fueron los Estados Unidos (42%), Corea (18%), Japón (15%), China (8%) y Taiwán (6%).

5. Análisis real y potencial de las importaciones

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

241. Las Solicitantes afirmaron que por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE únicamente ingresan aceros planos recubiertos. Agregaron que también se realizan importaciones de este producto bajo el mecanismo de Regla Octava, a través de las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la TIGIE.

242. Proporcionaron el cálculo de los volúmenes y valores de las importaciones de aceros planos recubiertos que estimó la CANACERO a partir de las estadísticas que le proporcionó el SAT, conforme a la metodología descrita en el punto 112 de la Resolución de Inicio.

243. La Secretaría valoró la razonabilidad de los cálculos que aportaron las Solicitantes y los ajustó conforme lo señalado en los puntos 113 a 115 de la Resolución de Inicio, y confirmó que por las fracciones arancelarias señaladas en el punto 241 de la presente Resolución, también ingresaron otros productos que no son objeto de investigación, pero en volúmenes insignificantes (menos del 1% del total importado en el periodo analizado), por ejemplo, alambres, anillos, barras, boquillas, cables de metal, láminas de acero inoxidable, láminas de acero al silicio, rollos de aluminio, tubería de acero, rieles, soleras, soportes de metal y tapas metálicas, entre otros.

244. En esta etapa de la investigación, ninguna de las partes comparecientes cuestionó el cálculo del volumen de importaciones. Sin embargo, dado que las importadoras comparecientes proporcionaron pedimentos de sus operaciones de importación, la Secretaría identificó algunas operaciones que no había considerado en la etapa anterior; fundamentalmente realizadas mediante el mecanismo de Regla Octava. Destaca que este ajuste no modifica los resultados señalados en la Resolución de Inicio sobre el comportamiento y participación en el mercado mexicano que tuvieron las importaciones durante el periodo analizado.

a. Acumulación de importaciones

245. La Secretaría examinó la procedencia de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán. Para tal efecto, de conformidad con lo establecido en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE, analizó el margen de discriminación de precios con el que se realizaron las importaciones originarias de cada país proveedor, los volúmenes de dichas importaciones, así como las condiciones de competencia entre las mismas y el producto similar de fabricación nacional.

246. Conforme a lo descrito en los puntos 116 a 122 de la Resolución de Inicio, la Secretaría consideró procedente acumular los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán para el análisis de daño a la rama de producción nacional.

247. Al respecto, CSC, Acero Prime y Steel Technologies consideraron que no es procedente acumular las importaciones de Taiwán con las de China, por las siguientes razones:

- a. las importaciones de Taiwán muestran una disminución tanto en términos absolutos como en relación con el CNA, mientras que las de China crecieron. Destacaron que la participación de las importaciones de Taiwán (6%) en el volumen total importado es mucho menor que el de los Estados Unidos (43%) o Corea (18%);
- b. en el periodo investigado, los precios de las importaciones de Taiwán tienen una caída de 3%, mientras que el de China muestra una disminución de 19.8%. Asimismo, el margen de subvaloración de las importaciones de Taiwán es muy inferior al de las importaciones de origen chino, y
- c. no se acredita el criterio de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional similar. En primer lugar, las importaciones de China y de Taiwán no compiten entre sí pues no concurren a los mismos mercados. Las importaciones de Taiwán se refieren a productos grado automotriz, los cuales debieron ser certificados por los OEM antes de que se les pudieran vender a sus clientes. En tanto que las importaciones de China fueron productos “commodity” destinados a otros sectores. En segundo lugar, las importaciones de Taiwán no compiten con el producto similar nacional ya que este último no cuenta con certificaciones de la industria automotriz y por ende, la industria automotriz no les da el mismo uso final.

248. Adicionalmente, Acero Prime argumentó que la participación de las importaciones de los países investigados (8% China y 6% Taiwán) supera ligeramente lo mínimo para ser consideradas insignificantes.

249. Las Solicitantes manifestaron su oposición a los argumentos de CSC, Acero Prime y Steel Technologies, pues consideraron que se satisfacen los criterios establecidos en los artículos 3.3 y 5.8 del Acuerdo Antidumping, así como el artículo 67 del RLCE. Agregaron que la evidencia disponible confirma la competencia entre los productos importados y el producto nacional similar. Manifestaron:

- a. el 77% de las empresas identificadas como importadoras de los países investigados son clientes de las Solicitantes;
- b. es falso que China sólo se enfoque a sectores distintos al automotriz y que el acero taiwanés sólo se destine a este último sector. Para sustentar su afirmación proporcionó un cuadro donde se observa que existen empresas que importan de ambos países y atienden a sectores diversos como el industrial, línea blanca, electrónica o comercial, además del automotriz;
- c. las importaciones tanto de China como de Taiwán no fueron aisladas o esporádicas, y
- d. los importadores de China y Taiwán, así como las Solicitantes comparten canales de distribución, ventas directas a usuarios industriales o a través de centros de servicios o comerciales, los cuales llegan a los mismos consumidores finales y mercados geográficos.

250. En relación con los argumentos esgrimidos por las partes, y al igual que en la etapa previa, la Secretaría examinó la procedencia de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán. Para tal efecto, de conformidad con lo previsto en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE, analizó el margen de discriminación de precios con el que se realizaron las importaciones originarias de cada país, los volúmenes de dichas importaciones, las condiciones de competencia entre las mismas y el producto similar de fabricación nacional.

251. De acuerdo con el punto 188 de la presente Resolución, durante el periodo investigado las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis, por lo que se cumple con lo establecido en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE.

252. La información que obra en el expediente administrativo confirma que el volumen de las importaciones de cada uno de los países investigados fue mayor al umbral de insignificancia que prevén los artículos 5.8 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE. En efecto, en el periodo investigado las importaciones originarias de China y de Taiwán representaron el 8% y 6% del total importado, respectivamente.

253. Asimismo, a partir del listado oficial de operaciones de importación del SIC-M, y los listados de ventas a principales clientes de Ternium, Tenigal y Galvasid, la Secretaría observó que en el periodo analizado:

- a. 56 clientes de la rama de producción nacional realizaron importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China o Taiwán;
- b. 5 de los 56 clientes realizaron importaciones de aceros planos recubiertos, tanto de China como de Taiwán. Destaca que en el periodo investigado estas 5 empresas efectuaron el 8% y 11% de las importaciones totales originarias de China y de Taiwán, respectivamente, y
- c. 5 empresas clientes de las Solicitantes, y que realizaron importaciones de China o de Taiwán, abastecen tanto a los sectores comercial, industrial, de línea blanca, así como a la industria automotriz.

254. Estos resultados permiten determinar de manera preliminar que los aceros planos recubiertos importados de China y de Taiwán, compiten entre sí y con los similares de fabricación nacional, ya que se comercializan a través de los mismos canales de distribución, fundamentalmente distribuidores y/o comercializadores y centros de servicio, para atender a los mismos consumidores finales y mercados geográficos.

255. Por lo anteriormente descrito, la Secretaría confirma de manera preliminar que es procedente acumular los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, para el análisis de daño a la rama de producción nacional, ya que de acuerdo con las pruebas disponibles: i) dichas importaciones se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis; ii) los volúmenes de las importaciones procedentes de cada país no son insignificantes, y iii) los productos importados compiten en los mismos mercados, llegan a clientes comunes y tienen características y composición muy parecidas, por lo que se colige que compiten entre sí y con los aceros planos recubiertos de producción nacional.

b. Análisis de las importaciones

256. Ternium y Tenigal manifestaron que durante el periodo analizado y, particularmente, en el periodo investigado (mayo de 2014-abril de 2015), las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, registraron un significativo crecimiento, tanto en términos absolutos como en relación con la producción y el mercado nacional.

257. CISA y CSC manifestaron que en términos absolutos las importaciones de otros orígenes tuvieron un crecimiento mayor que las importaciones investigadas (214 mil toneladas contra 126 mil toneladas). Además, señalaron que debido a que representaron el 87% de las importaciones totales en el periodo investigado, tendrían una mayor influencia en los indicadores de la industria nacional.

258. Adicionalmente, CSC argumentó que el incremento de las importaciones investigadas fue resultado del comportamiento que tuvieron las originarias de China, ya que registraron un crecimiento de 375.4% en el periodo analizado mientras que las importaciones de Taiwán se redujeron 24.7%. CSC añadió que debido a este comportamiento las importaciones de Taiwán perdieron participación en el CNA.

259. Respecto al comportamiento de las importaciones, las Solicitantes manifestaron que la evidencia disponible confirma que durante el periodo analizado las importaciones objeto de dumping registraron un aumento exponencial en términos absolutos, principalmente hacia final del periodo investigado. Este comportamiento les permitió aumentar su participación en relación con el consumo interno y la producción nacional.

260. La información que obra en el expediente administrativo confirma que las importaciones totales tuvieron un comportamiento positivo durante el periodo analizado, ya que crecieron 19%; aumentaron 5% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 con respecto al periodo anterior comparable y 13% en el periodo investigado. Este crecimiento se explica en gran medida por el desempeño de las importaciones investigadas.

261. En efecto, las importaciones investigadas registraron un incremento de 65% en el periodo analizado; crecieron 2% el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 61% en el periodo investigado, en este último periodo contribuyeron con el 14% de las importaciones totales, que significó un crecimiento de 4 puntos porcentuales con respecto a la participación que tuvieron en el periodo mayo de 2012-abril de 2013.

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

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

- a. las importaciones investigadas representaron el 5% del CNA tanto en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 como en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 7% en el periodo investigado, de modo que aumentaron su participación en el mercado nacional en 2 puntos porcentuales en el periodo analizado. En relación con el volumen total de la producción, estas importaciones representaron en los mismos periodos el 8%, 9% y 11%, respectivamente, y
- b. en cuanto a las importaciones de otros orígenes, éstas redujeron su participación en el CNA en 4 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 47% en el periodo abril de 2012-marzo de 2013 a 43% en el periodo investigado.

264. Por otra parte, la rama de producción nacional aumentó su participación en el CNA en 2 puntos porcentuales del periodo mayo de 2012-abril de 2013 al periodo investigado, al pasar de 36% a 38%. Las Solicitantes indicaron que este incremento se explica por el ajuste a la baja en sus precios para no perder ventas.

265. Las Solicitantes explicaron que varios de los importadores del producto objeto de investigación son o fueron clientes de los productores nacionales, de manera tal que los bajos precios por la adquisición de producto en condiciones de discriminación de precios ejercieron presión sobre los precios nacionales.

266. Como se señaló en el punto 235 de la presente Resolución, Ternium destina una parte de su producción al autoconsumo y otra a la venta en el mercado interno, donde compite de manera directa con el producto objeto de investigación. Por ello, la Secretaría también calculó el consumo interno de aceros planos recubiertos como la suma de las importaciones totales más las ventas nacionales totales al mercado interno.

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

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

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

270. Por su parte, las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional aumentaron su participación en el consumo interno en 4 puntos porcentuales del periodo de mayo de 2012-abril de 2013 al periodo investigado (de 32% a 36%).

271. Los resultados descritos anteriormente confirman de manera preliminar que las importaciones investigadas registraron una tendencia creciente en términos absolutos y relativos durante el periodo analizado. Por su parte, la producción y las ventas internas de la rama de producción nacional también mostraron un desempeño positivo en dicho periodo, no obstante, como se indica más adelante, ello se explica por el deterioro del precio de venta nacional a fin de enfrentar las condiciones de competencia de las importaciones investigadas para no perder volúmenes de ventas.

272. Adicionalmente, las Solicitantes argumentaron que la evidencia disponible, en términos de potencial exportador (17 millones de toneladas en 2014), o bien, la capacidad ociosa de las industrias de China y Taiwán, así como el cierre de mercados alternos para los aceros planos recubiertos, permite prever de manera razonable, que continuará el ingreso de las importaciones en el futuro inmediato, en niveles que ocasionarán que los indicadores de la rama de producción nacional se deterioren aún más.

273. Destacaron que recientemente los Estados Unidos inició una investigación por dumping y subvenciones en contra de las importaciones de aceros planos recubiertos de varios países, entre ellos China y Taiwán, por lo que consideraron que de imponerse medidas antidumping y derechos compensatorios, podría registrarse un desvío de las exportaciones de China y Taiwán a México en el orden de 1.4 millones de toneladas, que representa aproximadamente 60% de la producción de aceros planos recubiertos y más de 5 veces el volumen exportado a México en el periodo investigado.

274. En la etapa previa de la investigación, para ilustrar la magnitud que podrían alcanzar las importaciones investigadas en el periodo mayo de 2015-abril de 2018, las Solicitantes utilizaron modelos econométricos para pronosticar su crecimiento. Tal como se señaló en el punto 141 de la Resolución de Inicio, la Secretaría consideró razonables sus estimaciones para efectos del inicio de la investigación, aunque observó algunas deficiencias en criterios estadísticos que deberían cumplir dichos modelos.

275. CISA, CSC y Acero Prime cuestionaron la estimación de importaciones de las Solicitantes en los siguientes términos:

- a. CISA argumentó que las proyecciones realizadas por las Solicitantes carecen de objetividad y son cuestionables pues no atienden a la situación histórica del periodo mayo de 2012 a abril de 2015. Asimismo, los modelos son irrelevantes para la presente investigación por presentar errores de tipo estadístico. Además, señalaron que la industria siderúrgica global enfrenta una sobrecapacidad de la producción y no se debe atribuir este problema sólo a China. De hecho, indicaron que desde 2011 China ha optado por medidas para resolver el problema de la sobre capacidad;
- b. CSC argumentó que las proyecciones y modelos de las Solicitantes son irrelevantes para la presente investigación por presentar numerosos errores de tipo estadístico e interpretación económica, razones por las que la Secretaría no debió tomarlo en consideración en la etapa de inicio de la presente investigación. Asimismo, cuestionó la estimación de la desviación de comercio debido a que: i) asume de forma implícita que todo el mundo tiene la misma estructura industrial y patrón de comercio de los Estados Unidos al utilizar su elasticidad de sustitución, y ii) la elasticidad fue calculada fuera del periodo investigado, y
- c. Acero Prime argumentó que debido a la gran variedad de productos de distintas calidades y terminados que ingresan por las fracciones investigadas, no es posible utilizar una prueba econométrica para demostrar el desvío comercial ante la imposición de medidas en los Estados Unidos, pues al estimar elasticidades se deben utilizar productos idénticos o muy cercanos, y este ejercicio no considera la gran variedad de sectores a los que se destina el producto objeto de investigación. Además, una medida en los Estados Unidos no implica necesariamente que las mercancías se destinen a México si éstos no cumplen con las especificaciones de las armadoras.

276. Las Solicitantes manifestaron su desacuerdo con las contrapartes, en particular con CSC, en relación con los modelos econométricos, pues consideraron que su interpretación de los resultados estadísticos y aspectos económicos es errónea. Asimismo, consideraron que las contrapartes tuvieron dificultad para entender el modelo de elasticidad de sustitución, pues éste no tiene nada que ver con un país específico, ni con su patrón de comercio, ni con su estructura industrial, ni con el año de su invención. Explicaron que la elasticidad de sustitución entre insumos es un coeficiente de una tecnología de producción, en este caso la de productos metálicos primarios, por lo que ésta debe ser muy similar en todos los países productores del bien en cuestión.

277. No obstante, lo señalado en el punto anterior, las Solicitantes indicaron que aun considerando la proyección alternativa que proporcionaron en la etapa previa del procedimiento, que no considera la desviación de comercio ni modelos econométricos, se observa un crecimiento de las importaciones que profundizaría el daño a la rama de producción nacional.

278. Las Solicitantes estimaron que en el periodo posterior al investigado las importaciones originarias de China y de Taiwán aumentarían 49%, por lo que ganaría 3 puntos porcentuales de participación de mercado en relación con la que registraron en el periodo investigado, y consecuentemente se agravaría el daño a la industria nacional, pues la rama de producción registraría un desempeño negativo en indicadores relevantes. Asimismo, la industria nacional continuaría perdiendo participación de mercado en los dos siguientes periodos comparables, por lo que sus indicadores se deteriorarían aún más.

279. Tal como se señaló anteriormente, la Secretaría observó algunas deficiencias en criterios estadísticos que deberían cumplir los modelos econométricos que utilizaron las Solicitantes para pronosticar el comportamiento de las importaciones en la etapa previa del procedimiento. Debido a ello, en esta etapa de la investigación se allegó de mayores elementos sobre la metodología y supuestos que las Solicitantes consideraron para realizar su proyección alternativa. La Secretaría consideró que dicha metodología reflejaría de forma más adecuada el posible comportamiento de las importaciones, ya que no considera el supuesto de desviación de comercio y la estimación se basa en la tasa media de crecimiento que tuvieron las importaciones (tanto las investigadas como las de otros orígenes) durante el periodo analizado.

280. La Secretaría replicó la metodología alternativa propuesta por las Solicitantes para proyectar los volúmenes de las importaciones investigadas y observó los siguientes resultados:

- a. las importaciones investigadas aumentarían 49% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016, lo que incrementaría significativamente los volúmenes en términos absolutos, y
- b. en relación con el CNA, estimado a partir de información de la CANACERO conforme se señala en el punto 208 de la Resolución de Inicio, la participación de mercado de las importaciones investigadas alcanzaría 10% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016, lo que reflejaría un crecimiento de 3 puntos porcentuales. Al considerar el consumo interno se observaría la misma participación, sin embargo, la contribución relativa de las importaciones investigadas en el mercado se incrementaría en 4 puntos porcentuales.

281. Con base en el análisis descrito anteriormente, la Secretaría determinó preliminarmente que existen elementos que sustentan la probabilidad de que en el futuro inmediato las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, aumenten considerablemente, a un nivel que, dada la participación que registraron en el mercado nacional y los precios a que concurrieron, continúen desplazando a las ventas de la rama de producción nacional, e incrementen su participación en el mercado.

6. Efectos reales y potenciales sobre los precios

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

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

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

285. Acero Prime, CISA y CSC argumentaron que la caída de los precios de las importaciones investigadas es resultado de la tendencia del mercado internacional y no de supuestas prácticas de dumping. Acero Prime señaló que dicho comportamiento se reflejó en la caída de los precios internacionales del acero como de la lámina galvanizada y recubierta, según la información de la consultora especializada en el sector de acero MEPS International Ltd. Este comportamiento también se observó en las importaciones de otros orígenes, cuya disminución es ligeramente superior al de las importaciones investigadas.

286. Acero Prime añadió que la caída de los precios nacionales se debió a la evolución de los precios en el mercado internacional, pero no a los precios de las importaciones investigadas. Por su parte, CISA consideró que dicho comportamiento de los precios nacionales se explica por el tipo de cambio; ya que el precio de venta en moneda nacional registró un crecimiento (5.2% en el precio de la producción nacional y de 3.2% en el de la rama).

287. Para evaluar los argumentos de las partes comparecientes, y al igual que en la etapa previa, la Secretaría calculó los precios implícitos promedio de las importaciones investigadas y del resto de los países, de acuerdo con los volúmenes y valores obtenidos conforme lo descrito en los puntos 243 y 244 de la presente Resolución. Ajustó el precio de las importaciones con el arancel correspondiente, gastos de agente aduanal y derechos de trámite aduanero, y lo comparó con el precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional.

288. De acuerdo con la información señalada en el punto anterior, la Secretaría observó que el precio promedio de las importaciones investigadas disminuyó 11% en el periodo analizado; 4% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 7% en el periodo investigado. En los mismos periodos, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes registró una caída de 12%, 3% y 9%, respectivamente.

289. Estos resultados sustentan que la caída del precio nacional pudo reflejar de manera parcial el comportamiento de los precios en el mercado internacional, como señalan Acero Prime, CISA y CSC. Sin embargo, tal como se señala en los puntos subsecuentes se registraron niveles crecientes de subvaloración en relación con las importaciones investigadas, lo que no ocurrió con respecto a las importaciones de otros orígenes.

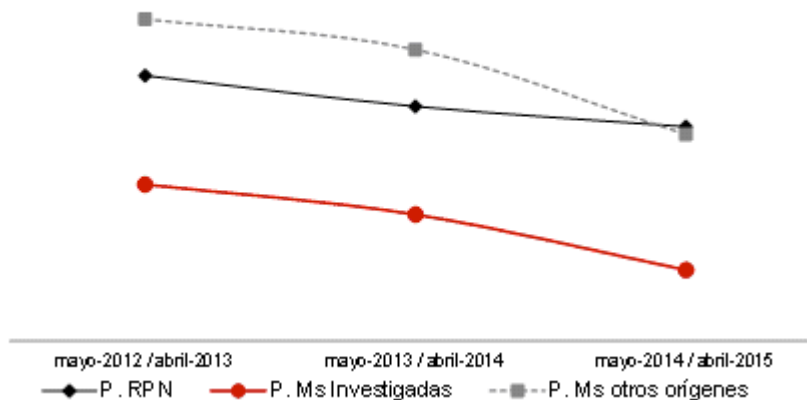
290. En cuanto al precio promedio de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, éste disminuyó 6% en el periodo analizado: se redujo 3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 2% en el periodo investigado. Al respecto, CISA consideró que una caída del 2% no puede considerarse significativa en términos del artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping.

291. La Secretaría considera que CISA no realizó una lectura correcta de lo que señala el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping, pues este indica que la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de discriminación de precios en comparación con el precio de un producto similar de fabricación nacional, o bien, si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que, en otro caso, se hubiera producido. En este sentido, aunque la caída de precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional fue 6% durante el periodo analizado (3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 2% durante el periodo investigado), la Secretaría observó márgenes de subvaloración significativos, así como una contención de precios, tal como se explica en los puntos subsecuentes.

292. Para evaluar la existencia de subvaloración, la Secretaría comparó el precio en planta de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional con el precio de las importaciones investigadas; calculado conforme se describe en el punto 287 de la presente Resolución.

293. Como resultado, la Secretaría confirmó que el precio de las importaciones en condiciones de discriminación de precios fue menor que el de la rama de producción nacional durante todo el periodo analizado; -12% tanto en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 como en mayo de 2013-abril de 2014 y -17% en el periodo investigado. En relación con el precio promedio de las importaciones de otros orígenes, el precio de los productos investigados tuvo un comportamiento similar; fue 19% menor en los periodos mayo de 2012-abril de 2013 y mayo de 2013-abril de 2014 y -17% en el periodo investigado. Estos resultados se ilustran en la siguiente gráfica.

**Precios de las importaciones y del producto nacional
(Dólares por tonelada)**



P. Ms Inv: Precio de las importaciones investigadas

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

P. RPN: Precio de la rama de producción nacional

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

294. CISA argumentó que en la etapa previa de la investigación, la Secretaría no tomó en cuenta que durante el periodo investigado las importaciones de otros orígenes, que representaron 40% del CNA y 41% del consumo interno, también registraron subvaloración. Al respecto, la Secretaría comparó los precios de las importaciones de otros orígenes con los nacionales y observó que fueron superiores que los nacionales, 6%

en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 y 7% en mayo de 2013-abril de 2014, aunque registraron una subvaloración de 1% durante el periodo investigado. En este sentido la subvaloración no fue significativa para afectar a los precios nacionales y se registró sólo en el periodo investigado, contrario al comportamiento que tuvieron las importaciones investigadas al registrar significativos márgenes subvaloración a lo largo del periodo analizado.

295. Ternium y Tenigal manifestaron que el precio al que concurren las importaciones investigadas también propició una contención del precio nacional. Al respecto, argumentaron que: i) a pesar del crecimiento que tuvo el mercado nacional de aceros planos recubiertos en el periodo analizado, ello no fue acompañado de un crecimiento en los precios nacionales; ii) los precios internacionales, entre ellos, el de las importaciones de otros orígenes y el de los Estados Unidos aumentaron en el periodo investigado, mientras que los precios nacionales registraron una tendencia decreciente, y iii) en el periodo investigado se registró un incremento relativo de los costos de la mercancía vendida más que proporcional que el desempeño registrado en los precios de venta al mercado interno. Para sustentar su afirmación proporcionaron la información conforme a lo señalado en los puntos 152 y 153 de la Resolución de Inicio.

296. CISA argumentó que no se acredita la contención de precios, toda vez que: i) no se registra un crecimiento de los precios internacionales como argumentan las Solicitantes, y ii) no existen elementos que demuestren la relación causal entre la disminución del precio al mercado interno y el supuesto incremento del costo de fabricación unitario de mercancía similar.

297. CSC también manifestó que no existen elementos que sustenten la relación causal entre la caída del precio al mercado interno y el supuesto incremento del costo de fabricación, puesto que:

- a. las tendencias de los precios de los insumos (precios del zinc, níquel, aluminio, cobre, hierro, acero, gas natural y energía eléctrica) constituyen pruebas que anulan el argumento de contención de precios de las Solicitantes. Esto también demuestra que la reducción en la utilidad de las Solicitantes obedece a razones diferentes a las importaciones investigadas, pues cuando el costo de los materiales se reduce más que el precio del acero, favorece la utilidad operativa de los productores, y
- b. los únicos elementos de costos que registraron aumentos son aquellos relacionados con la administración, el pago de intereses de deuda por la reciente inversión en Tenigal, y otros que son independientes del proceso de producción.

298. Acero Prime señaló que la contención de precios es sólo un reflejo del comportamiento de los precios internacionales del acero, que nada tiene que ver con una práctica desleal de comercio internacional y tampoco con los costos, insumos de operación ni indicadores de la industria nacional, de hecho, la Secretaría observó inconsistencias en la información de costos de Tenigal.

299. En atención al punto 153 de la Resolución de Inicio, en esta etapa de la investigación, para evaluar la existencia de contención de precios, la Secretaría requirió mayor información, con la cual analizó el comportamiento de los costos de los principales insumos para fabricar aceros planos recubiertos y los estados de costos, ventas y utilidades unitarios de la mercancía similar destinada al mercado interno más autoconsumo de la rama de producción nacional (Ternium, Tenigal y Galvasid) durante el periodo analizado.

300. De acuerdo con la información disponible en esta etapa de la investigación, la Secretaría confirmó que el precio de las importaciones de otros orígenes tuvo un comportamiento similar al de la rama de producción nacional, ya que como se indicó en el punto 288 de la presente Resolución, disminuyó 12% en el periodo analizado; 3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 9% en el periodo investigado.

301. Por otra parte, de acuerdo con lo señalado en el punto 155 de la Resolución de Inicio, el precio de los aceros planos recubiertos en los Estados Unidos creció 2% en el periodo analizado, aumentó 3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, aunque disminuyó 1% en el periodo investigado.

302. En cuanto al argumento de las contrapartes relativo a la disminución de los costos de los insumos para la fabricación de los aceros planos recubiertos, las Solicitantes manifestaron que no hacen referencia a insumos que son relevantes para la producción de aceros planos recubiertos en México como el planchón, la aleación de zinc y pintura.

303. Al respecto, de acuerdo con la información que aportaron Ternium, Tenigal y Galvasid en esta etapa de la investigación sobre los precios de los principales insumos para la fabricación de los aceros planos recubiertos, la Secretaría observó que aumentaron 123% durante el periodo analizado; 88% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 19% en el periodo investigado. La Secretaría considera que el crecimiento señalado en los costos de los insumos desvirtúa los argumentos de Acero Prime, CISA y CSC.

304. La Secretaría analizó el comportamiento de los costos de fabricación unitarios, de igual forma que en la etapa previa. Cabe mencionar que dichos costos no reflejan los gastos de administración ni aquellos gastos relacionados con el pago de intereses, contrario a lo que sostiene CSC. Asimismo, contrario a lo que señala CISA, los costos de fabricación tampoco están afectados por el tipo de cambio, pues esta información está expresada en moneda nacional (la cual fue actualizada mediante método de cambios en el nivel general de precios).

305. La Secretaría observó que los costos de fabricación unitarios de la mercancía similar a la investigada (destinada a la venta a terceros en el mercado nacional más autoconsumo) de Ternium, Tenigal y Galvasid, aumentaron 0.4% en el periodo investigado en comparación con el periodo inmediato anterior. Asimismo, la Secretaría observó que la participación de los costos de fabricación unitarios con respecto al precio, registró una tendencia creciente; pasó de 95.3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2015 a 99% en el periodo investigado.

306. La Secretaría considera que, aunque los costos de fabricación unitarios permanecieron prácticamente constantes, la tendencia creciente en la relación de costos de fabricación respecto a los precios, el comportamiento de los costos de los insumos, y del precio de los aceros planos recubiertos en el mercado nacional e internacional, sustenta que la rama de producción nacional enfrenta una situación de deterioro y contención de precios, ya que la industria nacional no sólo fue incapaz de incrementar sus precios, sino que tuvieron que reducirlos. Lo que desvirtúa los argumentos de Acero Prime, CISA y CSC.

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

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

309. CSC manifestó su desacuerdo con los pronósticos de precios de las Solicitantes por las siguientes razones:

- a. para estimar el comportamiento de los precios de Taiwán las Solicitantes utilizaron precios de Asia;
- b. de acuerdo con información del portal de Internet www.bloomberg.com los precios en Asia se han comenzado a incrementar debido a: i) una recuperación en los precios del mineral de hierro; ii) la reducción de producción de 8 millones de toneladas de la mayor provincia productora de acero en China (Hebei), y iii) un plan de reducción de la capacidad de producción de acero crudo en China durante los próximos 5 años (de 150 millones de toneladas a 100 millones de toneladas), y
- c. de acuerdo con proyecciones de Metal Bulletin Research, los precios de los mayores productores de acero en el mundo comenzaran a incrementarse desde los primeros trimestres de 2016.

310. La Secretaría considera que CSC no aportó pruebas concluyentes que desvirtuaran la razonabilidad de las proyecciones de precios de Ternium y Tenigal ya que la información que presentó no corresponde a aceros galvanizados sino a aceros en general, asimismo, no ofreció una metodología alterna para estimar el nivel que alcanzarían los precios. En consecuencia, la Secretaría confirmó preliminarmente que la metodología que Ternium y Tenigal utilizaron para estimar los precios nacionales y de las importaciones investigadas es razonable, pues se basan en la tendencia que han registrado y en los pronósticos de la publicación CRU International especializada en productos siderúrgicos. Incluso la importadora Steel Technologies reconoció que es una fuente confiable.

311. De acuerdo con lo descrito en los puntos 160 a 162 de la Resolución de Inicio, la Secretaría replicó el ejercicio y observó que el precio de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, registraría un descenso de 20% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 con respecto al periodo investigado, ubicándose 23% por debajo del precio nacional; en los dos siguientes periodos comparables la subvaloración sería de 17% y 12%, respectivamente.

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

313. Con base en los resultados antes descritos, la Secretaría determinó preliminarmente que durante el periodo analizado las importaciones investigadas registraron significativos niveles de subvaloración con respecto a los precios nacionales y de otras fuentes de abastecimiento, que están asociados con la práctica de discriminación de precios en que incurrieron. Además, el bajo nivel de precios de las importaciones

investigadas con respecto a los precios nacionales y de otras fuentes de abastecimiento, explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, situación que se ha reflejado en una contención y caída de los precios nacionales de venta al mercado interno, así como el desempeño negativo de las utilidades y margen de operación de la rama de producción nacional, como se explica más adelante.

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

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

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

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

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

318. En esta etapa de la investigación, Acero Prime, CISA y CSC, presentaron argumentos tendientes a sustentar que las importaciones investigadas no causaron daño a la industria nacional, ni amenazan causarlo, pues consideraron que existen indicadores favorables como la producción, ventas al mercado interno, ingresos por ventas y participación de mercado.

319. CSC señaló que los únicos efectos negativos que se observaron fueron la caída en precio de venta al mercado interno, la contención de precios y la afectación de las utilidades. Consideró que la caída de 2% en el precio de las ventas al mercado interno durante el periodo investigado no sustenta la existencia de daño material, sobre todo cuando el precio de importación de los Estados Unidos, principal origen de las importaciones, disminuyó 15.7% y el de Taiwán sólo 3%. CISA coincidió en que la magnitud de la caída de los precios nacionales no pudo causar daño a la industria nacional.

320. Al respecto, las Solicitantes argumentaron que la evaluación de daño a la rama de producción nacional se debe efectuar sobre la base de las condiciones específicas de competencia de la industria (de acuerdo con lo establecido en el artículo 65 del RLCE), y efectuarse considerando el análisis integral de todos los factores pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción nacional, como prevé el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping.

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

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

323. CSC cuestionó que en el análisis de daño se considere el autoconsumo como parte de la producción, ya que durante el periodo analizado este indicador registró una tendencia a la baja y al formar parte de la producción y la capacidad instalada utilizada, el deterioro de estos indicadores es atribuible de forma incorrecta a las importaciones originarias de China y de Taiwán.

324. La Secretaría consideró improcedente el argumento de CSC puesto que, precisamente, para no atribuir de forma incorrecta a las importaciones investigadas los efectos de otros indicadores, analizó, además de los indicadores relacionados con la producción total, el comportamiento únicamente de los indicadores relacionados con la producción para venta (sin considerar el autoconsumo), tal como se describe en los puntos subsecuentes.

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

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

- a. la producción para autoconsumo de la rama de producción nacional creció 8% en el periodo analizado; -10% del periodo mayo de 2013-abril de 2014 y +20% en el periodo investigado, y
- b. la producción para venta creció 13% en el periodo analizado; 0.2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 13% en el periodo investigado.

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

- a. las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional crecieron 9% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 31% en el periodo investigado (43% en el periodo analizado), y
- b. las exportaciones de la rama de producción nacional disminuyeron 1% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 9% en el periodo investigado (10% en el periodo analizado), por lo que su participación en relación con la producción de la rama de producción nacional disminuyó en 5 puntos porcentuales, al pasar de 20% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013 a 15% en el periodo investigado, lo que refleja que la rama de producción nacional depende principalmente del mercado interno, donde compite con las importaciones en condiciones de discriminación de precios.

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

329. Las Solicitantes explicaron que el incremento en la producción y las ventas se debe al aumento de la capacidad instalada que se registró durante el periodo analizado, pues tal como se señaló en el punto 104 de la Resolución de Inicio, Tenigal inició operaciones en agosto de 2013. En efecto, la Secretaría observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional aumentó 22% en el periodo analizado, 21% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 1% en el periodo investigado. La utilización de la capacidad instalada no varió durante el periodo analizado al registrar una utilización promedio de 77% (-12 puntos porcentuales en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y +12 puntos porcentuales en el periodo investigado).

330. Las Solicitantes añadieron que el aumento de la capacidad instalada propició un comportamiento positivo del empleo y los salarios de la rama de producción nacional. La Secretaría corroboró este comportamiento:

- a. en el periodo analizado el empleo creció 13%, aumentó 4% del periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 9% en el periodo investigado, y
- b. en los mismos periodos la masa salarial vinculada con la producción de aceros planos recubiertos aumentó 69%, 36% y 24%, respectivamente.

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

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

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

334. La Secretaría observó que el crecimiento que registró el mercado benefició tanto a la rama de producción nacional como a las importaciones investigadas, pues ganaron participación de mercado, en detrimento de las importaciones de otros orígenes. En efecto, la rama de producción nacional ganó 2 puntos de participación en el CNA en el periodo analizado (0.4 puntos en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 1.6 puntos en el periodo investigado). Por su parte, las importaciones investigadas ganaron 1.7 puntos de participación en dicho periodo mientras que las importaciones de otros orígenes perdieron 3.8 puntos.

335. Las Solicitantes reiteraron que a pesar del crecimiento que registraron las variables señaladas en los puntos anteriores se observa un deterioro en los precios y en los resultados de operación, derivado de los bajos precios a los que concurren las importaciones investigadas. Agregaron que durante el periodo analizado tuvieron que reducir sus precios a ciertos clientes que importaron aceros planos recubiertos originarios de China y de Taiwán para no perder ventas.

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

337. Por otra parte, CISA y CSC indicaron que los resultados del estado de costos, ventas y utilidades en el mercado interno, no constituyen una evidencia clara sobre los efectos negativos de las importaciones investigadas en la utilidad operativa y en el margen de operación, pues:

- a. el incremento de costos de operación es resultado de un incremento en la producción;
- b. el volumen de ventas al mercado interno y los ingresos crecieron, por lo que no existe explicación de caída en la utilidad y el margen operativo;
- c. de acuerdo con el estado de costos, ventas y utilidades correspondiente al autoconsumo, la Secretaría concluye que los ingresos disminuyeron en el periodo analizado, pero no queda claro a qué ingresos se refiere, por lo que se cuestionan si Ternium vendió el acero a un precio por debajo del costo;
- d. el ROA, flujo de caja, capacidad de reunir capital, apalancamiento, entre otros, no están relacionados directamente con la mercancía similar a la investigada, ya que estos indicadores se refieren a la operación total de Ternium y Tenigal, y
- e. Ternium no precisó los costos de maquila que efectúa Tenigal, ya que estos pueden ser factor de la disminución en sus utilidades.

338. Con respecto a los argumentos de CISA y CSC, la Secretaría aclara lo siguiente:

- a. sólo hacen referencia a las ventas en el mercado interno y no sobre la totalidad del mercado, ventas en el mercado nacional y autoconsumo, no obstante, las Solicitantes optaron por la disminución de precios para evitar la pérdida de ventas, lo anterior se hace evidente cuando el incremento en los costos de operación fue superior a los ingresos por venta en el periodo investigado, tal y como lo sustenta lo descrito en los puntos 191 y 192 de la Resolución de Inicio;
- b. en relación con el cuestionamiento de si Ternium vendió el acero a un precio por debajo del costo, la Secretaría solicitó a Ternium asignar un valor al autoconsumo con la finalidad de observar el comportamiento de la totalidad del mercado, y tal como lo sustenta lo descrito en los puntos 195 y 196 de la Resolución de Inicio, el margen operativo reportado para el autoconsumo fue positivo, lo que desvirtúa el argumento de las empresas exportadoras ya que no reportó pérdidas operativas en ningún periodo, es decir, no reportó un precio por debajo del costo;
- c. con respecto al argumento de que el análisis de diversos indicadores financieros (ROA, flujo de caja, capacidad de reunir capital, apalancamiento, entre otros) no está relacionado directamente con la mercancía similar a la investigada, la Secretaría coincide con que los conceptos mencionados se refieren a la totalidad de las actividades de las empresas, no obstante, el artículo 3.4 del Acuerdo

Antidumping describe los elementos a incluir en el análisis y, entre ellos, se encuentran el flujo de caja, las inversiones y la capacidad de reunir capital, entre otros, para las cuales, debido a las limitaciones de los sistemas contables, no permite obtener la información a nivel del producto objeto de investigación, sin embargo, de acuerdo con lo previsto en el artículo 3.6 del Acuerdo Antidumping, es posible realizar la evaluación considerando el grupo o gama de productos más restringido que incluyen al producto similar, y

- d. con respecto a los costos de maquila de Ternium, la Secretaría se allegó de esta información como se señala en el punto siguiente.

339. En esta etapa de la investigación, con la finalidad de atender lo que se indica en el punto 186 de la Resolución de Inicio, la Secretaría solicitó información a Ternium sobre la determinación del costo del servicio de la maquila. Ternium explicó detalles acerca del costo por servicio de maquila, presentó un ejercicio para la determinación del costo de la maquila para productos dirigidos a empresas no automotrices, y otro para automotriz. La Secretaría replicó ambos ejercicios y observó que existen inconsistencias aritméticas, por lo que, en la siguiente etapa de la investigación, buscará aclarar dicha situación.

340. Tenigal proporcionó un estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía similar a la investigada: i) ventas totales al mercado interno, en el que reporta ventas en el mercado nacional más ventas de exportación; ii) ventas de “primeras” a terceros, y iii) ventas de “segundas” a Ternium, para 2013 y 2014 y los periodos mayo de 2013-abril de 2014 y mayo de 2014-abril de 2015.

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

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

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

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

345. Al respecto, Tenigal proporcionó el estado de costos, ventas y utilidades unitario de la mercancía similar a la investigada: i) de las ventas de “primeras” a terceros, y ii) de las ventas de “segundas” a Ternium. No obstante, por lo señalado en el punto 153 de la Resolución de Inicio, la Secretaría solicitó a la empresa aclarar aparentes inconsistencias. En respuesta la empresa confirmó su dicho y presentó los argumentos en los que se basó.

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

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

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

349. En esta etapa de la investigación, la Secretaría examinó la situación financiera de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos durante el periodo analizado. Para ello, contó con los estados financieros dictaminados de las empresas Ternium, Tenigal y Galvasid correspondientes a 2012, 2013 y 2014.

350. A partir de la información descrita en los puntos anteriores, la Secretaría elaboró el estado de costos, ventas y utilidades para la rama de producción nacional, que incluye: ventas directas a terceros y autoconsumo. Dicha información fue actualizada con fines de comparabilidad financiera mediante el método de cambios en el nivel general de precios.

351. La Secretaría realizó el análisis de utilidades, considerando las ventas directas al mercado interno (ventas directas a terceros), y observó que el comportamiento de los volúmenes de ventas internas y los precios de la rama de producción nacional se reflejó en el desempeño de sus ingresos, que acumularon un incremento de 34.2% en el periodo analizado: aumentaron 1.1% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 32.8% en el periodo investigado.

352. Por su parte, los costos de operación que resultan de las operaciones de ventas directas al mercado interno acumularon un incremento de 38.7% en el periodo analizado: disminuyeron 0.3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y aumentaron 39.1% en el periodo investigado.

353. El comportamiento de los ingresos y los costos de operación derivados de las ventas directas al mercado interno, ocasionó una reducción en los resultados operativos de 26.1% en el periodo analizado; aunque las utilidades operativas aumentaron 20.3% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, disminuyeron 38.6% en el periodo investigado.

354. Como resultado de lo anterior, el margen de operación de las ventas directas al mercado interno disminuyó durante todo el periodo analizado y acumuló una caída de 3.1 puntos porcentuales en el periodo analizado; se incrementó 1.3 puntos porcentuales en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y disminuyó 4.4 puntos porcentuales en el periodo investigado, al pasar de 8.2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 a 3.8% en el periodo investigado.

355. No obstante lo señalado en el punto 326 de la presente Resolución, la Secretaría analizó el estado de costos, ventas y utilidades de la rama de producción nacional correspondiente al autoconsumo, la Secretaría apreció que los ingresos por ventas incrementaron 1.7% durante el periodo analizado (-11.8% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 15.3% en el periodo investigado). En el mismo periodo, los costos de operación se incrementaron 3.2% (-13.1% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y se incrementaron 18.9% en el periodo investigado).

356. El comportamiento de los ingresos y de los costos derivados del autoconsumo dio por resultado que las utilidades operativas se redujeran 40.5% durante el periodo analizado (26% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 52.8% en el periodo investigado). Por consiguiente, el margen operativo se redujo 1.4 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 3.5% a 2% (creció 1.5 puntos en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, pero disminuyó 2.9 puntos en el periodo investigado).

357. En cuanto al estado de costos, ventas y utilidades de la totalidad del mercado interno (ventas directas más autoconsumo), la Secretaría observó que los ingresos derivados de las ventas aumentaron 30.2% durante el periodo analizado (-0.5% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y crecieron 30.8% en el periodo investigado). En el mismo periodo, los costos de operación crecieron 34.1% (-2% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 36.8% en el periodo investigado).

358. Debido al comportamiento señalado en el punto anterior, las utilidades operativas se redujeron 27.1% durante el periodo analizado (+20.7% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y -39.6% en el periodo investigado). Por consiguiente, el margen operativo se redujo 2.8 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 6.5% a 3.6% (creció 1.4 puntos en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, pero disminuyó 4.2 puntos en el periodo investigado).

359. En relación con las variables que emanan de los estados financieros, de conformidad con lo descrito en el artículo 3.6 del Acuerdo Antidumping, los efectos de las importaciones investigadas se evaluaron considerando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen al producto similar.

360. Al respecto, el rendimiento sobre la inversión ROA de las empresas que conforman la rama de producción nacional, calculado a nivel operativo, fue positivo en 2012, 2013 y 2014, aunque con tendencia a la baja, pues registró niveles de 5.7%, 4.9% y 3.5%, respectivamente.

361. Por lo que se refiere a la contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión, la Secretaría observó que fue positiva en 2012, 2013 y 2014, al reportar: 1%, 1% y 0.9%, respectivamente.

362. La Secretaría analizó el flujo de caja operativo de la rama de producción nacional a partir de los estados de cambios en la situación financiera y observó que se redujo 21% en el periodo de 2012 a 2014 como resultado de la disminución en las utilidades antes de impuestos; disminuyó 63% en 2013 y creció 113.6% en 2014.

363. Por otra parte, la Secretaría mide la capacidad de un productor para obtener los recursos financieros necesarios para llevar a cabo la actividad productiva, a través del comportamiento de los índices de circulante, prueba de ácido, apalancamiento y deuda. Al respecto, normalmente se considera que los niveles de solvencia y liquidez son adecuados si la relación entre los activos y pasivos circulantes es de uno a uno o mayor. En cuanto al nivel de apalancamiento se considera que una proporción del pasivo total con respecto al capital contable inferior a 100% es manejable.

364. La Secretaría observó que durante el periodo de 2012 a 2014 la rama de producción nacional contó con una capacidad de reunir capital limitada, de acuerdo con el comportamiento de los siguientes indicadores:

- a. los índices de la razón de circulante fueron de 0.67, 0.74 y 0.97, en 2012, 2013 y 2014, respectivamente, mientras que para la prueba del ácido fueron de 0.26, 0.30 y 0.40, en los mismos periodos, respectivamente, razón por la que la Secretaría los consideró no aceptables, y
- b. el apalancamiento se ubicó en niveles no adecuados con proporciones de 344%, 224% y 212%, en 2012, 2013 y 2014, respectivamente, mientras que la razón de pasivo total a activo total o deuda fue aceptable en los mismos periodos al registrar niveles de 77%, 69% y 68%, respectivamente.

365. Con base en el desempeño de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, descritos en los puntos 315 a 364 de la presente Resolución, la Secretaría confirmó preliminarmente que en el periodo analizado, particularmente en el investigado, la concurrencia de las importaciones investigadas, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional.

366. En efecto, aunque algunos indicadores como la producción y las ventas al mercado interno mostraron un desempeño positivo, la Secretaría advirtió que las importaciones investigadas registraron un aumento considerable, por lo que con el fin de hacer frente a las condiciones de competencia, la rama de producción nacional se vio orillada a disminuir su precio de venta al mercado interno, lo que ocasionó que los indicadores financieros relacionados con la rentabilidad registraran una evolución negativa. Destaca que el margen operativo disminuyó 2.8 puntos porcentuales en el periodo analizado y 4.2 puntos en el periodo investigado, en tanto que en los mismos periodos las utilidades operativas que resultan de las ventas totales (ventas directas más autoconsumo) de la rama de producción nacional se redujeron 27.1% y 39.6%, respectivamente.

367. Adicionalmente, la tendencia decreciente de los precios nacionales y su contención no permite inferir expectativas favorables de crecimiento para la rama de producción nacional en el mercado interno ni la viabilidad de la planta de Tenigal que inició operaciones en agosto de 2013, debido al ingreso de importaciones originarias de China y de Taiwán en condiciones de discriminación de precios.

368. Por otra parte, como se señaló en la etapa previa, Ternium y Tenigal argumentaron que el incremento de las importaciones investigadas y las condiciones en las que han concurrido, aunado a la capacidad libremente disponible con que cuentan China y Taiwán para la fabricación de aceros planos recubiertos, así como las medidas antidumping o derechos compensatorios a que están sujetos en otros países, indican la probabilidad de que, en ausencia de medidas correctivas, estas importaciones agraven el daño que ya se identificó, que se reflejaría en los indicadores de la rama de producción nacional como participación de mercado, utilización de la capacidad instalada, ventas, producción, precios y utilidades, entre otros.

369. Con la finalidad de cuantificar la magnitud de la afectación sobre la rama de producción nacional debido al posible incremento de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, en la etapa previa Ternium y Tenigal estimaron el comportamiento que tendrían sus indicadores económicos y financieros relevantes, así como las de la rama de producción nacional, para los periodos mayo de 2015-abril de 2016, mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018, conforme a la metodología descrita en los puntos 207 a 208 de la Resolución de Inicio.

370. La Secretaría confirmó preliminarmente que son razonables las proyecciones de los indicadores económicos por las razones expuestas en el punto 209 de la Resolución de Inicio. Sin embargo, en dicho punto señaló que se allegaría de mayores elementos sobre la metodología que utilizaron para proyectar sus indicadores financieros. En consecuencia, la Secretaría solicitó a Ternium y Tenigal algunas precisiones de la metodología de proyecciones. Ambas empresas dieron respuesta:

- a. Ternium señaló que las proyecciones de sus costos las basó en la evolución de los costos de las estadísticas Slab en "Galva USA", para la chatarra en "Shredded US Scrap", datos obtenidos del servicio de información sobre el mercado principal de la industria internacional de metales denominada "Metalprices", de la energía eléctrica y gas, y los convirtió a moneda nacional

empleando el tipo de cambio estimado, manteniendo constantes los consumos de insumos; aportó copia simple de las fuentes utilizadas. Para la mano de obra, mantuvo constante la cuota unitaria del periodo investigado, incrementó los salarios de acuerdo con la inflación en México y la multiplicó por el volumen de venta estimado de cada periodo, y

- b. Tenigal presentó las fuentes documentales solicitadas, así como el detalle para la determinación de la mano de obra, para lo cual obtuvo el costo unitario del periodo investigado y lo incrementó de acuerdo a la inflación esperada para 2015. Con respecto a los gastos de operación indirectos y otros costos, la empresa asignó el mismo porcentaje de participación de éstos respecto a las ventas correspondientes al periodo investigado.

371. Galvasid presentó proyecciones para el periodo mayo de 2015-abril de 2016, aunque señaló que corresponden a cifras reales de la empresa. Por lo tanto, la Secretaría no las consideró en su análisis, por lo que en la siguiente etapa del procedimiento buscará allegarse de las proyecciones correspondientes.

372. A partir de la información señalada en el punto 370 de la presente Resolución, al igual que en la etapa previa de procedimiento, la Secretaría acumuló las proyecciones que presentaron individualmente Ternium y Tenigal, y confirmó preliminarmente que se registraría una afectación en los indicadores relevantes de la rama de producción nacional en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 con respecto a los niveles que registraron en el periodo investigado.

373. Los decrementos más importantes de la rama de producción nacional se registrarían en los precios de venta al mercado interno (10%), el volumen de producción total (7%), producción para venta (7%), PNOMI (8%), ventas al mercado interno (9%), participación de mercado (2 puntos porcentuales tanto en relación con el consumo interno como en relación con el CNA), empleo (7%) y utilización de la capacidad instalada (7 puntos porcentuales). Asimismo, la industria nacional continuaría perdiendo participación de mercado en los dos siguientes periodos comparables, por lo que sus indicadores se deteriorarían aún más.

374. En relación con las utilidades operativas proyectadas, la Secretaría observó el siguiente comportamiento:

- a. las utilidades operativas para la rama de producción nacional, relacionadas con las ventas directas a terceros registrarían un incremento de 92.2% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 como resultado de la disminución en los costos de operación e ingresos por ventas en 11.7% y 7.9%, respectivamente. El margen operativo aumentaría 3.9 puntos porcentuales al pasar de 3.6% a 7.5%. En los periodos mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018, las utilidades operativas registrarían una disminución de 115.3% y 272%, respectivamente, en respuesta a una mayor caída en los ingresos por ventas (-21% y -16.7%) que en los costos de operación (-17.4% y 7.1%), por lo que el margen operativo mostraría un deterioro de 4.3 y 11.1 puntos porcentuales en dichos periodos, respectivamente;
- b. las utilidades operativas de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos relacionados con el autoconsumo registrarían una disminución de 100% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 como resultado de la caída en los ingresos por ventas y en los costos de operación de 6.3% y 6.1%, respectivamente, por lo que el margen operativo caería 0.3 puntos porcentuales al pasar de 0.3% a 0%. En los periodos mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018, las utilidades operativas también registrarían una disminución de 100%, en respuesta a una mayor caída en los ingresos por ventas (-8.4% y -9.8%) que en los costos de operación (-8.2% y -9.5%), por lo que el margen operativo mostraría un deterioro de 0.3 puntos porcentuales en ambos periodos, y
- c. las utilidades operativas de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos considerando la operación total (ventas a terceros más autoconsumo) registrarían un incremento de 91% en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 como resultado de la disminución en los costos de operación en 11.3%, en tanto los ingresos por ventas lo harían en 7.8%, por lo que margen operativo aumentaría 3.6 puntos porcentuales al pasar de 3.4% a 7%. En los periodos mayo de 2016-abril de 2017 y mayo de 2017-abril de 2018 los resultados operativos registrarían una disminución de 115.2% y 270.9%, respectivamente, en respuesta a una mayor caída en los ingresos por ventas (-20% y -16.2%) que en los costos de operación (-16.7% y -7.3%), por lo que el margen operativo mostraría un deterioro de 4 y 10.2 puntos porcentuales en dichos periodos, respectivamente.

375. Adicionalmente, Tenigal señaló que inició operaciones en agosto de 2013, por lo que aún no recupera la inversión que realizó para la creación de su planta, pues tiene un horizonte de largo alcance y las condiciones de mercado influyen en la rentabilidad. Por lo anterior, presentó información relativa al objetivo de la inversión, tiempo de vida, valor presente neto, tasa interna de retorno y tasa de descuento, así como los flujos de efectivo en dos escenarios, uno que considera la posible afectación como consecuencia de las importaciones del producto objeto de investigación y otro sin ellas.

376. Al respecto, como se señaló en el punto 214 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó los flujos de efectivo presentados por Tenigal, y confirmó preliminarmente que en el escenario que contempla importaciones del producto objeto de investigación en condiciones de discriminación de precios, el proyecto de Tenigal dejaría de ser viable, toda vez que el valor presente neto sería negativo y la tasa interna de retorno indeterminada, pues los precios disminuirían más de 15%, en tanto el volumen y los ingresos por ventas lo harían en más de 60% con respecto al escenario en donde no existen importaciones en condiciones de discriminación de precios.

377. A partir de los resultados descritos en los puntos 315 a 376 de la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que existen elementos suficientes para sustentar que, aunado a los efectos negativos reales ya observados en algunos indicadores, fundamentalmente precios y utilidades, de continuar aumentando las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, en condiciones de discriminación de precios en el mercado mexicano, dado los bajos niveles de precios a que concurrirían, se profundizarían los efectos negativos en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, situación que se sustenta a partir del comportamiento negativo que se presentaría en algunos de los indicadores proyectados, tales como producción total, producción para venta, PNOMI, ventas al mercado interno, participación de mercado, utilización de la capacidad instalada, empleo; así como los ingresos por ventas y utilidades de operación, tanto las que resultan de las ventas totales (ventas directas más autoconsumo) como las que derivan al considerar sólo ventas al mercado interno.

8. Capacidad exportadora de China y de Taiwán

378. Conforme a lo establecido en los artículos 3.7 del Acuerdo Antidumping, 42 fracción II de la LCE y 68 fracción II del RLCE, la Secretaría analizó los indicadores de las industrias de China y de Taiwán fabricantes de aceros planos recubiertos, así como el potencial exportador de estos países.

379. Ternium y Tenigal manifestaron que el mercado mexicano es un destino real para las exportaciones de productos de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, lo que permite prever de manera razonable, que continuará el ingreso de las importaciones investigadas en volúmenes considerables y en condiciones de discriminación de precios, de manera que los indicadores de la rama de producción nacional se deteriorarán significativamente, tomando en cuenta, entre otros elementos:

- a. el considerable potencial exportador de China y de Taiwán (más de 20 millones de toneladas en 2014, equivalente a más de 5 veces el tamaño del mercado mexicano de aceros planos recubiertos) y la capacidad ociosa de los países investigados, y
- b. la orientación exportadora de los países investigados, ya que su coeficiente de exportación, calculado como el cociente de exportaciones y producción, alcanzó el 32% en 2014 (17 millones de toneladas, cifra que representa más de 5 veces el CNA y más de 7 veces la producción nacional en México de 2014).

380. Para sustentar el potencial exportador de los países investigados, las Solicitantes proporcionaron cifras sobre capacidad instalada, producción y consumo de aceros planos recubiertos de los países investigados, de la publicación "Steel Sheet Products Outlook 2015" del CRU; esta información comprende el periodo analizado e incluye proyecciones para 2015, 2016 y 2017. También aportaron estadísticas de exportaciones de los países investigados del ISSB por las subpartidas 7210.30, 7210.41, 7210.49, 7210.61, 7210.70, 7212.20, 7212.30, 7212.40, 7225.91, 7225.92, y 7226.99, en donde se incluyen los aceros planos recubiertos.

381. Con base en esta información, la Secretaría observó que la producción acumulada de aceros planos recubiertos de China y de Taiwán aumentó 33% entre 2012 y 2014, al pasar de 40.2 a 53.5 millones de toneladas. En el mismo periodo, el consumo de esta mercancía aumentó 29%, cuando pasó de 30.9 a 39.9 millones de toneladas. Por su parte, la capacidad instalada de los países investigados creció 5%, al pasar de 57.2 a 60.2 millones de toneladas. Esta información confirma que:

- a. la capacidad libremente disponible (capacidad instalada menos producción) de China y de Taiwán disminuyó 61% de 2012 a 2014, al pasar de 16.9 a 6.7 millones de toneladas; no obstante, este último volumen es significativamente mayor al tamaño del CNA y de la producción nacional de aceros planos recubiertos del periodo investigado (1.6 y 2.7 veces, respectivamente), y
- b. el potencial exportador de los países investigados (capacidad instalada menos consumo) disminuyó 23% de 2012 a 2014, al pasar de 26.3 a 20.2 millones de toneladas; sin embargo, dicho volumen equivale a 4.8 y 8.2 veces el tamaño del CNA y de la producción del periodo investigado, respectivamente.

382. Con respecto al perfil exportador de los países investigados, la información disponible del ISSB indica que durante el periodo comprendido de 2012 a 2014 sus exportaciones representaron el 31% de su producción y el 28% de las exportaciones totales de aceros planos recubiertos a nivel mundial. En este periodo su volumen de exportaciones aumentó 36%, al pasar de 12.8 a 17.3 millones de toneladas. Este último volumen es equivalente a 4.1 y 7 veces el tamaño del CNA y la producción nacional del periodo comprendido de mayo de 2014-abril de 2015 (periodo investigado), respectivamente.

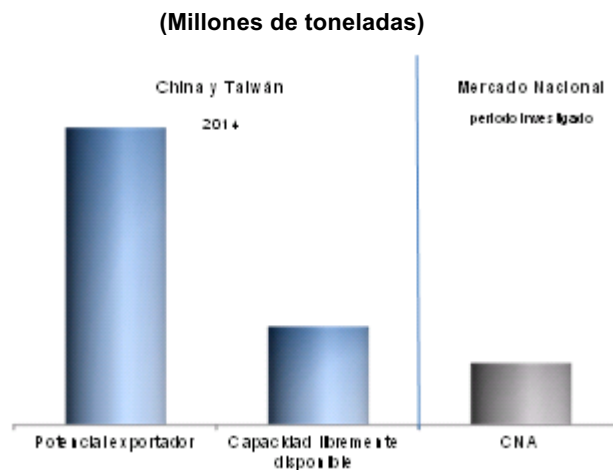
383. Los países investigados también figuran entre los principales países exportadores de aceros planos recubiertos, puesto que:

- a. China fue el principal país exportador entre 2012 y 2014, cuando participó con el 24% en las exportaciones totales a nivel mundial. En este lapso sus volúmenes de exportaciones aumentaron 41%, al pasar de 10.8 a 15.1 millones de toneladas. Este último volumen es equivalente a 3.6 y 6.1 veces el tamaño del CNA y de la producción nacional del periodo investigado, respectivamente, y
- b. en el mismo periodo (2012 a 2014), Taiwán se ubicó como el décimo primer país exportador de aceros planos recubiertos, al participar con el 4% en las exportaciones totales a nivel mundial. En este lapso sus volúmenes de exportaciones aumentaron 9%, al pasar de 2 a 2.2 millones de toneladas. Este último volumen es equivalente a 0.5 y 0.9 veces el tamaño del CNA y de la producción nacional del periodo investigado, respectivamente.

384. En esta etapa de la investigación, la Secretaría contó con información de inventarios de las empresas CSC, Beijing Shougang, Shougang Jingtang y Baoshan. Los inventarios de estas empresas crecieron 18% de 2012 a 2013 y 32% en 2014, acumulando un crecimiento de 55% de 2012 a 2014, así mismo registraron un volumen considerable, pues en 2014 representaron el 65% del CNA y más del 100% de la producción nacional del periodo investigado.

385. Los resultados descritos en los puntos anteriores sustentan que China y Taiwán cuentan de manera conjunta con una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerablemente superiores en relación con el mercado nacional. Estas asimetrías aportan elementos suficientes que permiten determinar que la utilización de una parte de la capacidad libremente disponible con que cuentan los países investigados, o bien, de su potencial exportador, podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano.

Mercado nacional vs capacidad libremente disponible y potencial exportador de China y de Taiwán



Fuente: Ternium, Tenigal, Galvasid y estimaciones propias.

386. En esta etapa de la investigación, CISA y CSC proporcionaron información sobre producción, exportaciones, importaciones y ventas al mercado interno de China y de Taiwán, respectivamente. CSC proporcionó también cifras sobre capacidad instalada. Esta información confirma el comportamiento descrito en los puntos 381 y 382 de la presente Resolución. Asimismo, indica que México incrementó relativamente su importancia como destino para las exportaciones de los países investigados, puesto que sus exportaciones se incrementaron 41% de 2013 a 2014.

387. Por otra parte, las Solicitantes indicaron que los países investigados realizan inversiones para aumentar su capacidad de producción, por lo que continuarán siendo superavitarios.

388. Al respecto, las proyecciones de la publicación del CRU prevén que la capacidad instalada de los países investigados aumentará 3% en 2015, 2% en 2016 y 1% en 2017, de tal forma que se incrementará 6% en 2017 con respecto al nivel de 2014, al pasar de 60.2 a 63.9 millones de toneladas. En el mismo periodo (2014 a 2017) la producción aumentará 4%, al pasar de 53.5 a 55.4 millones de toneladas, en consecuencia, la capacidad libremente disponible aumentará 27%, al pasar de 6.7 a 8.5 millones de toneladas; este último volumen es considerablemente mayor que la producción nacional que Ternium y Tenigal estiman para 2016 y 2017.

389. La misma publicación estima que el consumo de aceros planos recubiertos en los países investigados disminuirá 2% tanto en 2015 como en 2016. En términos absolutos, la diferencia entre producción y consumo alcanzará 15 millones de toneladas en 2015 y 16.6 millones de toneladas en 2016, volúmenes considerables que los países investigados exportarán.

390. Adicionalmente, Ternium y Tenigal argumentaron que el mercado mexicano es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos de los países investigados por los siguientes factores:

- a. China enfrenta problemas estructurales relacionado con el exceso de capacidad instalada con que cuenta, así como la intervención y la dirección del Estado en la industria siderúrgica;
- b. en los próximos años continuará la desaceleración económica en China, con tasas de crecimiento inferiores al 8%, de modo que el mercado interno de este país será incapaz de absorber los excedentes que genere la industria productora y exportadora. Asimismo, aunque en 2012 la economía de Taiwán creció 6.5%, en 2014 sólo aumentó 0.7%, de forma que no se vislumbra para los próximos años que alcance un crecimiento como el de 2012;
- c. las exportaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán enfrentan medidas antidumping y subsidios en los Estados Unidos (productos de acero resistente a la corrosión), Australia (acero galvanizado y acero recubierto de zinc de aluminio), la Unión Europea (productos siderúrgicos revestidos de materia orgánica) y Tailandia (aceros revestidos con aleaciones de aluminio y zinc, chapas revistadas de aluminio y zinc o pintadas); en Indonesia enfrentan salvaguardas (productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos de aleaciones de aluminio y zinc). Las Solicitantes proporcionaron la documentación correspondiente;
- d. el carácter abierto del mercado mexicano a las importaciones de productos siderúrgicos, en razón de lo siguiente: i) las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias objeto de investigación están libres de arancel desde enero de 2012, aunque a partir de agosto de dicho año se sujetaron a un arancel de 3%, mismo que quedó sin efecto en mayo de 2015, y ii) México mantiene tratados de libre comercio con más de 40 países, con los cuales el arancel aplicable para la importación de aceros planos recubiertos es cero o cercano al mismo, y
- e. las perspectivas de crecimiento del mercado de aceros planos recubierto en México, debido a las inversiones realizadas por las industrias automotriz y de línea blanca, entre otras. De acuerdo con pronósticos elaborados por la CANACERO, el CNA de estos productos registrará tasas de crecimiento positivas en los próximos 10 años (2016-2025), aún en los escenarios más pesimistas.

391. Ternium y Tenigal sustentaron estas consideraciones con las publicaciones referidas en el punto 228 de la Resolución de Inicio.

392. En esta etapa de la investigación, CSC argumentó que, contrario a lo que señalan las Solicitantes, sus exportaciones a México no crecerán a pesar de la investigación en los Estados Unidos sobre ciertos productos de acero resistentes a la corrosión de China y de Taiwán, pues consideró que, debido al inicio de una investigación antidumping sobre ciertos aceros rolados planos en Taiwán, los productores de ese país incrementarán sus ventas internas.

393. Servilamina manifestó que de acuerdo con la publicación Steel Statistical Yearbook 2015 de la WSA, el excedente exportable de China representó 7.6% de su producción correspondiente al periodo de 2012 a 2014, por otro lado, Taiwán no tuvo excedente exportable en el mismo periodo.

394. Las Solicitantes manifestaron que una disminución en el potencial de Taiwán por el inicio de un caso antidumping contra China no quiere decir que su potencial desaparecerá, pues la producción de Taiwán es 122% superior a su consumo nacional. Por otra parte, indicaron que Servilamina basa su argumento en información de una gama más amplia de lo que corresponde al producto objeto de investigación, pues se refiere al sector siderúrgico en general.

395. La Secretaría considera que lo descrito en el punto 386 de la presente Resolución, aunado al potencial exportador y capacidad libremente disponible de los países investigados, sustenta que México es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos de los países investigados, lo que desvirtúa los argumentos de CSC y Servilamina.

396. Los resultados descritos en los puntos precedentes, permiten a la Secretaría confirmar de manera preliminar que los países investigados tienen una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerables en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar, lo que aunado al crecimiento que registraron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos, y sus bajos niveles de precios durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan la probabilidad fundada de que continúen incrementándose en el futuro inmediato y amenacen causar daño a la industria nacional.

9. Otros factores de daño

397. De conformidad con los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping, 39 último párrafo de la LCE y 69 del RLCE, la Secretaría examinó la concurrencia de factores distintos a las importaciones originarias de China y de Taiwán, en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos.

398. Ternium y Tenigal a partir de los argumentos esgrimidos en el punto 231 de la Resolución de Inicio, manifestaron que no hubo factores distintos a las importaciones en condiciones de discriminación de precios que causen daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos.

399. En esta etapa de la investigación, Acero Prime, CISA y CSC presentaron argumentos tendientes a sustentar que fueron otros factores los que afectaron el desempeño de la producción nacional, pero no las importaciones investigadas. En particular, señalaron que se debe separar el efecto perjudicial de las importaciones objeto de discriminación de precios de aquellos causados por:

- a. el crecimiento del mercado y la imposibilidad de la industria nacional de abastecer las necesidades de la industria automotriz de una forma masiva y estable;
- b. el crecimiento de las importaciones de otros orígenes y su disminución de precios;
- c. la tendencia a la baja de los precios internacionales de acero que impactan en el nivel de precios de la industria nacional, y
- d. el comportamiento del autoconsumo.

400. Ternium y Tenigal reiteraron que no existen factores distintos a las importaciones investigadas que causaran daño a la producción nacional. Asimismo, indicaron que la industria nacional tiene una capacidad de producción suficiente para cubrir las necesidades de aceros planos recubiertos con calidad automotriz.

401. La Secretaría considera improcedentes los argumentos de Acero Prime, CISA y CSC en razón de que:

- a. no hay elementos en el expediente que acrediten la existencia de un problema de desabasto en el mercado; existen proveedores nacionales distintos a Ternium y Tenigal que pudieran satisfacer la demanda de aceros planos recubiertos, así como otras fuentes de abasto provenientes del exterior que arriban al mercado mexicano en condiciones leales de comercio. Por otro lado, en el punto 220 de la presente Resolución, se señaló que las Solicitantes abastecen a distintas empresas de la industria automotriz, asimismo, CISA no presentó pruebas que sustenten su dicho;
- b. respecto a las importaciones de otros orígenes, la Secretaría observó que durante el periodo analizado disminuyeron su participación en 4 puntos porcentuales respecto a las importaciones totales y el CNA. Además, durante dicho periodo se realizaron a precios superiores a los de las importaciones investigadas, por lo que no pudieron considerarse como causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional;
- c. si bien es cierto que se registró una tendencia descendente de los precios internacionales que pudieran explicar una pequeña parte de la caída de los precios de la rama de producción nacional, fueron las importaciones del producto objeto de investigación en condiciones de discriminación de precios el factor fundamental que explica la caída de los mismos y la amenaza de daño a la rama de producción nacional, tal como se establece en el punto 313 de la presente Resolución, y
- d. tal como se señaló en el punto 326 de la presente Resolución, la producción destinada al autoconsumo sólo representó el 10% de la producción durante el periodo analizado, por lo que la contribución del autoconsumo al desempeño de la rama de producción nacional no fue determinante para explicar su comportamiento. Por lo tanto, el deterioro observado en los precios y utilidades, y la profundización del mismo, está vinculado con el crecimiento de las importaciones investigadas y los bajos precios a que concurren al mercado nacional.

402. En esta etapa de la investigación, la Secretaría con base en la información que obra en el expediente administrativo, analizó los posibles efectos de los volúmenes y precios de las importaciones de otros países, el desempeño exportador de la industria nacional y el comportamiento del mercado interno durante el periodo analizado, así como otros factores que pudieran ser pertinentes para explicar el desempeño de la rama de producción nacional.

403. De acuerdo con los resultados descritos en la presente Resolución, la Secretaría observó que la demanda del producto objeto de investigación, en términos del CNA, registró un crecimiento acumulado de 24% entre el periodo mayo de 2012-abril de 2013 y el periodo mayo de 2014-abril de 2015; destaca que en este último periodo el CNA aumentó 20%, comportamiento que, según pronósticos de la CANACERO, continuará en el futuro próximo.

404. En este contexto de crecimiento del mercado nacional, la Secretaría no tuvo elementos que indiquen que las importaciones de otros orígenes podrían ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional, puesto que:

- a. aunque tuvieron un incremento acumulado de 14% en el periodo analizado, no pudieron afectar a la rama de producción nacional, ya que su participación en el CNA se redujo 4 puntos porcentuales durante el periodo analizado (+1 punto porcentual en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y -5 puntos en el periodo investigado), y
- b. aunado a este desempeño en el CNA, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes se ubicó por arriba del precio de las ventas nacionales al mercado interno, en porcentajes de 12% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013, 11% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 3% en el periodo investigado.

405. En cuanto al desempeño exportador de la rama de producción nacional, como se indica en el punto 327 de la presente Resolución, las exportaciones disminuyeron 10% en el periodo analizado (-1% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y -9% en el periodo investigado); sin embargo, representaron en promedio el 14% de la producción nacional durante el periodo analizado, lo que confirma que la rama de producción nacional depende fundamentalmente del mercado interno, donde compite con las importaciones en condiciones de discriminación de precios, de modo que no contribuyeron de manera fundamental en el desempeño de los indicadores económicos de la rama de producción nacional.

406. Por otra parte, la Secretaría consideró que el comportamiento de la productividad no pudo ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional, pues este indicador acumuló un crecimiento de 8% durante el periodo analizado (decreció 0.2 en el periodo mayo de 2013-abril de 2014, pero aumentó 9% en el periodo investigado). Asimismo, la información que obra en el expediente no indica que hubiesen ocurrido innovaciones tecnológicas ni cambios en la estructura de consumo, o bien, prácticas comerciales restrictivas que afectaran el desempeño de la rama de producción nacional.

407. El análisis que realizó la Secretaría de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, indica que la concurrencia de las importaciones originarias de China y de Taiwán, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en indicadores de la misma, fundamentalmente en los precios al mercado interno y, por consiguiente, en las utilidades de operación que resultan de las ventas totales (ventas directas más autoconsumo) como las que derivan al considerar sólo ventas al mercado interno.

408. De acuerdo con los resultados descritos anteriormente, la Secretaría determinó preliminarmente que la información disponible no indica la concurrencia de otros factores distintos a las importaciones originarias de China y de Taiwán, realizadas en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa de la amenaza de daño a la rama de producción nacional.

K. Conclusiones

409. Con base en el análisis integral de los argumentos y pruebas descritos en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes que sustentan de manera preliminar que, durante el periodo investigado, las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, se realizaron en condiciones de discriminación de precios y causaron una amenaza de daño a la rama de producción nacional del producto similar. Entre los principales elementos evaluados que sustentan esta conclusión, sin que estos puedan considerarse exhaustivos o limitativos, destacan los siguientes:

- a. Las importaciones investigadas se efectuaron con márgenes de discriminación de precios de entre 0.1926 y 0.5630 dólares por kilogramo. En el periodo investigado dichas importaciones aumentaron su participación en las importaciones totales en 4 puntos porcentuales, al pasar de 9% a 14%.
- b. Las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán registraron un crecimiento de 65% durante el periodo analizado; crecieron 2% el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 61% en el periodo investigado. Asimismo, durante el periodo analizado aumentaron 2 puntos porcentuales su participación en relación con el CNA y el consumo interno. En relación con el volumen de la rama de producción nacional, representaron 11% en el periodo mayo de 2012-abril de 2013, 11% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 15% en el periodo investigado.

- c. El precio de las importaciones investigadas registró una tendencia decreciente durante el periodo analizado (-11%); disminuyó 4% en el periodo mayo de 2013-abril de 2014 y 7% en el periodo investigado.
- d. Durante el periodo analizado el precio promedio de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán se situaron por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional (en porcentajes que oscilaron entre 12% y 17%) y del precio promedio de las importaciones de otros orígenes (en porcentajes entre 17% y 19%).
- e. El bajo precio al que concurren las importaciones investigadas constituye un factor determinante que incentivará su incremento y participación en el mercado nacional. De hecho, de continuar el ingreso de dichas importaciones, a tales niveles de precios, la tendencia decreciente de los precios nacionales se agudizaría.
- f. En el periodo investigado, la concurrencia de las importaciones originarias de los países investigados en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en algunos indicadores económicos relevantes de la rama de producción nacional, entre ellos, precios al mercado interno (-2%), utilidades (-39.6%) y margen de operación (-4.2 puntos porcentuales).
- g. Las Solicitantes se vieron orilladas a disminuir sus precios durante el periodo analizado para hacer frente a las condiciones de competencia desleal de las importaciones investigadas; en un contexto, donde sus costos de producción crecieron, por lo que existen elementos suficientes que sustentan que la rama de producción nacional enfrenta una situación de deterioro y contención de precios. Destaca, que en el periodo investigado los costos de fabricación unitarios de la rama de producción nacional incrementaron su proporción en relación al precio de venta en 3.7 puntos porcentuales al pasar de 95.3% a 99%.
- h. Existen elementos suficientes que sustentan la probabilidad de que en el futuro inmediato las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de los países investigados, aumenten considerablemente; en una magnitud tal, que incrementen su participación en el mercado nacional y desplacen aún más a la rama de producción nacional.
- i. Los resultados de las proyecciones proporcionadas por las Solicitantes para sustentar el análisis de amenaza de daño se basan en una metodología razonable y en cifras históricas, tanto de las importaciones como de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, que permiten observar que se profundizaría y generalizaría el deterioro en los indicadores de la rama de producción nacional. En particular, en el periodo mayo de 2015-abril de 2016 se presentaría un deterioro en el volumen de producción total (-7%), producción para venta (-7%), PNOMI (-8%), ventas al mercado interno (-9%), precio de venta al mercado interno (-10%), participación de mercado (-2 puntos porcentuales tanto en relación con el consumo interno como en relación con el CNA), empleo (-7%) y utilización de la capacidad instalada (-7 puntos porcentuales). Asimismo, la rama de producción nacional en los dos siguientes periodos comparables al proyectado, registraría una afectación en los ingresos por ventas y utilidades de operación, tanto las que resultan de las ventas totales (ventas directas más autoconsumo) como las que derivan al considerar sólo ventas al mercado interno.
- j. La información disponible indica que China y Taiwán cuentan, de manera conjunta, con una capacidad libremente disponible y un potencial exportador que equivale a varias veces el tamaño del mercado nacional de la mercancía similar. Ello, aunado al escaso crecimiento de sus mercados regionales y las restricciones comerciales que enfrentan los países investigados por medidas antidumping y antisubvenciones en mercados relevantes, lo cual indica que podrían reorientar parte de sus exportaciones al mercado nacional.
- k. No se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones originarias de China y de Taiwán.

L. Cuota compensatoria

410. En razón de la determinación preliminar positiva sobre la existencia de discriminación de precios y la amenaza de daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, y tomando en cuenta la vulnerabilidad de la industria nacional ante la concurrencia de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, la Secretaría determinó que la imposición de cuotas compensatorias provisionales es necesaria para impedir que se cause daño a la rama de producción nacional durante la investigación, conforme a lo dispuesto en el artículo 7 del Acuerdo Antidumping.

411. En consecuencia, la Secretaría en uso de su facultad prevista en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping y 62 párrafo primero de la LCE, determinó aplicar cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de China y de Taiwán, equivalentes a los márgenes de discriminación de precios calculados en esta etapa de la investigación.

412. Por lo expuesto y con fundamento en los artículos 7 y 9.1 del Acuerdo Antidumping y 57 fracción I y 62 párrafo primero de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

413. Continúa el procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y se imponen las siguientes cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de aceros planos recubiertos, incluidas las definitivas y temporales, incluidas las que ingresan al amparo de la Regla Octava para la aplicación de la TIGIE, originarias de China y de Taiwán, independientemente del país de procedencia, que ingresan por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02, y al amparo de la Regla Octava por las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la TIGIE, o por cualquier otra.

- a. para las importaciones originarias de Taiwán: de 0.5630 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de CSC y de las demás empresas exportadoras, y
- b. para las importaciones originarias de China: de 0.4385 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Tangshan; de 0.1926 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Baoshan; de 0.3468 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Beijing Shougang; de 0.4188 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Shougang Jingtang, y de 0.4385 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de las demás empresas exportadoras.

414. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias en todo el territorio nacional.

415. Con fundamento en los artículos 7.2 del Acuerdo Antidumping y 65 de la LCE, los interesados podrán garantizar el pago de las cuotas compensatorias provisionales que correspondan, en alguna de las formas previstas en el CFF.

416. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias provisionales, no estarán obligados al pago de las mismas si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a China o Taiwán. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias) publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo de 2001, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio de 2008 y 16 de octubre de 2008.

417. Con fundamento en el artículo 164 segundo párrafo del RLCE, se concede un plazo de 20 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el DOF, para que las partes interesadas que lo consideren conveniente, comparezcan ante la Secretaría para presentar los argumentos y pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

418. La presentación de dichos argumentos y pruebas se realizará en la oficialía de partes de la UPCI, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja (área de ventanillas), colonia Florida, C.P. 01030, Ciudad de México. Dicha presentación debe hacerse, en original y tres copias, más el correspondiente acuse de recibo.

419. Comuníquese esta Resolución al SAT para los efectos legales correspondientes.

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

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

Ciudad de México, a 20 de julio de 2016.- El Secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo Villarreal**.-
Rúbrica.

RESOLUCIÓN Final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN FINAL DEL EXAMEN DE VIGENCIA DE LA CUOTA COMPENSATORIA IMPUESTA A LAS IMPORTACIONES DE SOSA CÁUSTICA LÍQUIDA ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, INDEPENDIEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo E.C. 12/15 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía (la "Secretaría"), se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS**A. Resolución final de la investigación antidumping**

1. El 12 de julio de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América (los "Estados Unidos"), independientemente del país de procedencia.

2. Mediante esta Resolución, la Secretaría determinó imponer una cuota compensatoria definitiva a las importaciones cuyos precios fueran inferiores al precio de referencia de 147.43 dólares de los Estados Unidos ("dólares") por tonelada métrica, equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y al precio de referencia. El monto de la cuota compensatoria no podía rebasar el margen de discriminación de precios de 38.89 dólares por tonelada métrica, equivalente a 35.83%.

B. Exámenes de vigencia previos

3. El 6 de junio de 2003 se publicó en el DOF la Resolución final del primer examen de vigencia. Se determinó continuar la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más.

4. El 6 de junio de 2006 se publicó en el DOF la Resolución final del segundo examen de vigencia. Se determinó continuar la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos cuyos precios fueran inferiores al precio de referencia de 192.67 dólares por tonelada métrica, equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y el precio de referencia. El monto de la cuota compensatoria no podía rebasar el margen de discriminación de precios de 44.09%.

5. El 3 de enero de 2012 se publicó en el DOF la Resolución final del tercer examen de vigencia y de la revisión de la cuota compensatoria. Se determinó continuar la vigencia de la cuota compensatoria por cinco años más a las importaciones cuyos precios fueran inferiores al precio de referencia de 288.71 dólares por tonelada métrica, equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y el precio de referencia. El monto de la cuota compensatoria no podía rebasar el margen de discriminación de precios de 54.79%.

C. Aclaración de resoluciones

6. El 2 de julio de 2013 se publicó en el DOF la Resolución por la que se aclararon las resoluciones relativas a la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos, en los siguientes términos:

- a. La cuota compensatoria corresponde únicamente a las importaciones de sosa cáustica líquida que ingresan por la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE).
- b. El precio de referencia utilizado en la determinación del pago de la cuota compensatoria corresponde al precio de la sosa cáustica en estado seco o al 100% de concentración.
- c. El análisis para el establecimiento de la cuota compensatoria consideró a la sosa cáustica sobre una base seca (al 100% de concentración).
- d. Para la determinación y el cobro de la cuota compensatoria debe considerarse el precio de exportación ex fábrica de la mercancía importada, en dólares y por tonelada métrica en estado seco o al 100% de concentración.
- e. Si el precio de exportación de la mercancía en cuestión excede el precio de referencia aplicable, dichas importaciones no estarán sujetas al pago de la cuota compensatoria.

D. Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias

7. El 4 de noviembre de 2014 se publicó en el DOF el Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias. Por este medio se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés jurídico, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas a los productos listados en dicho Aviso se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señaló en el mismo para cada uno, salvo que, un productor nacional interesado, manifestara por escrito su interés en que se iniciara un procedimiento de examen. El listado incluyó la sosa cáustica líquida originaria de los Estados Unidos, objeto de este examen.

E. Manifestación de interés

8. El 4 de junio de 2015 Industria Química del Istmo, S.A. de C.V., Mexichem Derivados, S.A. de C.V. y Petroquímica Mexicana de Vinilo, S.A. de C.V. ("Iquisa", "Mexichem" y PMV, respectivamente, o las "Productoras nacionales" en conjunto), manifestaron su interés en que la Secretaría iniciara el examen de vigencia de la cuota compensatoria.

F. Resolución de inicio del cuarto examen de vigencia de la cuota compensatoria

9. El 7 de julio de 2015 la Secretaría publicó en el DOF la Resolución que declaró el inicio del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo de examen el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014 y como periodo de análisis el comprendido del 1 de enero de 2010 al 31 de diciembre de 2014.

G. Producto objeto de examen**1. Descripción del producto**

10. El producto objeto de examen se denomina comercialmente sosa cáustica líquida (hidróxido de sodio en disolución acuosa). Es un producto de uso genérico ampliamente utilizado en el medio químico. Se presenta como una solución de tacto jabonoso, sumamente corrosiva, poco soluble en alcohol, la cual forma sales con todos los ácidos y reacciona con las soluciones de sales metálicas precipitando el hidróxido de metal. Dicho producto se identifica por las siguientes propiedades: su punto de ebullición es de 145 grados Celsius (°C), la presión de vapor es de 6.3 milímetros Hg a 40°C, tiene una densidad de vapor de 2.12 a 4°C, es soluble en agua al 100% y su gravedad específica es de 1.53 kilogramos por litro.

11. La sosa cáustica y el cloro son coproductos que se obtienen mediante la conversión electroquímica de una solución de sal industrial (cloruro de sodio). No puede producirse uno sin que se obtenga el otro, en virtud de que están ligados indisolublemente tanto en la materia prima como en el proceso productivo.

2. Tratamiento arancelario

12. El producto objeto de examen ingresa al mercado nacional a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

Descripción arancelaria	
Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos.
Partida 2815	Hidróxido de sodio (sosa o soda cáustica); hidróxido de potasio (potasacáustica); peróxidos de sodio o de potasio.
Subpartida 2815.12	-- En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica).
Fracción 2815.12.01	En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica).

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

13. La unidad de medida que utiliza la TIGIE es el kilogramo.

14. De acuerdo con el SIAVI, las importaciones del producto objeto de examen están exentas de arancel.

3. Proceso productivo

15. El proceso productivo de la sosa cáustica líquida comienza cuando la sal industrial se disuelve en agua hasta formar una solución (salmuera) con una concentración de 300 a 320 gramos por litro. Dicha solución es tratada químicamente con el fin de eliminar impurezas y posteriormente se envía a celdas electrolíticas en donde se produce la disociación de la molécula de cloruro de sodio por medio del paso de corriente eléctrica directa, de tal forma que los productos resultantes se dirigen al ánodo o al cátodo. El resultado del proceso químico descrito se conoce como "unidad electrolítica", que está constituida por 53% de sosa cáustica y 47% de cloro.

16. La naturaleza de la reacción catódica depende del proceso específico que se utilice. Para la producción electrolítica de cloro-sosa cáustica existen los procesos denominados celda de mercurio, celda de diafragma y celda de membrana, cuyas diferencias consisten básicamente en la forma de separar la molécula de cloro de la del sodio. El proceso de celda de mercurio es el más antiguo de estos métodos. Actualmente la mayor parte de las plantas que se construyen utilizan el proceso de membrana, por ser el menos contaminante, no necesariamente porque implique una disminución de costos.

17. En el proceso de celda de mercurio, éste actúa como cátodo en el cual se produce una amalgama con sodio y en el ánodo se depositan iones de cloro. Además, se desprende cloro en estado gaseoso. Posteriormente, en un reactor separado llamado descompositor o desgregador, la amalgama de sodio reacciona con agua y se produce hidrógeno en estado gaseoso y solución de sosa cáustica al 50% con poco contenido de cloruro de sodio. Dicha solución se enfría y filtra para remover el grafito y mercurio, para luego enviarse a los tanques de almacenamiento. La solución de cloruro de sodio se recircula después de concentrarse con sal sódica adicional, hasta alcanzar la concentración necesaria, y entonces se declorina y purifica mediante un proceso de precipitación y filtración.

18. En el proceso de celda de diafragma, el área de la celda electrolítica en donde se encuentra el ánodo está separada de la del cátodo mediante un diafragma de asbesto permeable. La solución de cloruro de sodio se introduce al compartimiento donde está el ánodo, desde el cual fluyen iones de sodio, de cloruro de sodio y poca agua hacia el cátodo a través del diafragma, mientras que en el ánodo se depositan iones de cloro, a la vez que se producen cloro e hidrógeno en estado gaseoso.

19. Una vez obtenida la solución de sosa cáustica y cloruro de sodio, se retiran de la celda y posteriormente la sal que contiene se elimina mediante evaporación, para obtener sosa cáustica líquida al 50% con un peso máximo de cloruro de sodio de 1%. La sal que se separa de la solución de sosa cáustica se utiliza para saturar la solución diluida de cloruro de sodio o para preparar nueva solución de este producto.

20. En el proceso de celda de membrana, el ánodo y el cátodo están separados por una membrana renovable de catión-ion permeable, por la cual solamente pasan iones de sodio y un poco de agua hacia el cátodo, depositándose en el ánodo iones de cloro y se liberan cloro e hidrógeno en estado gaseoso. La sosa cáustica que se obtiene por este proceso tiene una concentración de 30% a 35%, con un contenido de cloruro tan bajo como el que se obtiene en el proceso de mercurio, en razón de lo cual debe concentrarse una vez que se retira de la celda electrolítica. La solución de cloruro de sodio gastada se recircula una vez que se le agregó sal sódica para alcanzar la concentración necesaria, se declorina y se purifica.

21. El resultado de los procesos de producción descritos es una solución de sosa cáustica al 50% y agua en la misma proporción, que es lo que se conoce como sosa cáustica líquida y de la cual, mediante evaporación, se obtiene la sosa cáustica sólida, misma que se enfría y solidifica para obtenerla en forma de escama, perla o bloque.

4. Usos y funciones

22. La sosa cáustica líquida se utiliza en la fabricación de productos químicos para controlar el pH (el número de iones de hidrógeno libres en una solución para determinar su grado de acidez o alcalinidad), neutralizar ácidos y como catalizador y limpiador de gas, así como en la producción de pulpa y papel, jabón, detergentes, productos de limpieza, celulósicos, tales como rayón, celofán y éteres de celulosa; en la mercerización y limpieza del algodón; en la industria del petróleo y gas natural como removedor de contaminantes ácidos del proceso de aceite y gas; en el procesamiento de alimentos, textiles, metales y aluminio; en la elaboración de cristal; en la refinación de aceites vegetales; en la recuperación de hule; para desengrasado de metales; en preparaciones de adhesivos; como removedor de pintura; como desinfectante; en el lavado de botellas de vidrio, y como estabilizador de hule látex e hipoclorito de sodio.

23. Es una práctica común cotizar la sosa cáustica líquida sobre una base del 100% de concentración y entregarla en una mezcla diluida al 50% para su aplicación como insumo en usos finales, ya que así es más fácil de almacenar y transportar, por lo que se comercializa ampliamente por todo el mundo, principalmente en estado líquido.

H. Convocatoria y notificaciones

24. Mediante la publicación de la Resolución de Inicio, la Secretaría convocó a los productores nacionales, importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de este examen, para que comparecieran a presentar los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes.

25. La Secretaría notificó el inicio del presente procedimiento a las partes de que tuvo conocimiento y al gobierno de los Estados Unidos.

I. Partes interesadas comparecientes

26. Comparecieron al presente procedimiento las siguientes partes interesadas:

1. Productoras nacionales

Industria Química del Istmo, S.A. de C.V.
Mexichem Derivados, S.A. de C.V.
Petroquímica Mexicana de Vinilo, S.A. de C.V.
Río Duero No.31
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06500, Ciudad de México

2. Importadora

Procter & Gamble International Operations, S.A.
Loma Florida No. 32
Col. Lomas de Vista Hermosa
C.P. 05100, Ciudad de México

3. Otros

Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel
Jaime Balmes No. 11
Edificio B, 6to piso, local 601
Col. Los Morales
C.P. 11510, Ciudad de México

Cámara Nacional de la Industria de Aceites, Grasas, Jabones y Detergentes
Córdoba No. 10
Col. Roma
C.P. 06700, Ciudad de México

J. Argumentos y medios de prueba**1. Prórrogas**

27. La Secretaría otorgó una prórroga de 10 días a las Productoras nacionales y a Procter & Gamble International Operations, S.A. (P&G), para que presentaran su respuesta al formulario oficial, argumentos y pruebas correspondientes al primer periodo de ofrecimiento de pruebas. El plazo venció el 28 de agosto de 2015.

2. Productoras nacionales

28. El 28 de agosto de 2015 Iquisá, Mexichem y PMV presentaron argumentos y pruebas en defensa de sus intereses. Manifestaron:

- A. El precio de exportación se obtuvo a partir de los datos mensuales de valor y volumen total de los listados mensuales de importaciones de sosa cáustica proveniente de los Estados Unidos.
- B. El valor de las importaciones definitivas reportado en los listados mensuales de importaciones, es el "valor aduana" que es igual al valor de factura (valor comercial) más los costos incrementables, los cuales incluyen flete marítimo, flete terrestre, seguros, entre otros.
- C. Propusieron ajustar por concepto de flete, a efecto de llevar el precio de exportación a un nivel ex fábrica. Para el cálculo de dicho ajuste se utilizaron los listados mensuales de importaciones, proporcionados por la Asociación Nacional de la Industria Química, A.C. (ANIQ).
- D. El valor normal para la sosa cáustica en los Estados Unidos se obtuvo del índice de precios publicado por el IHS Chemical (IHS), antes denominado Chemical Market Associates, Inc. (CMAI), para operaciones de venta de sosa por contrato dentro del territorio estadounidense; esto es el promedio del "Contract Liquid Index", el cual sustituyó al "Average Acquisition", considerado como válido por parte de la Secretaría en procedimientos anteriores. Todos los precios obtenidos de esta fuente son "FOB US Gulf Coast", es decir, precios para la zona del Golfo de los Estados Unidos. Son los precios representativos para las empresas que exportan a México, la mayoría de las cuales se ubican en esta zona.
- E. IHS Chemical publica como referencia de este precio de mercado el denominado "Contract Liquid Index", el cual se presenta para la región del Golfo (FOB US Gulf Coast) en tres versiones: cotización alta, cotización baja y cotización promedio.

- F.** Los precios promedio ponderado del mercado de la sosa cáustica en los Estados Unidos que se reportan son Libre a Bordo (FOB, por las siglas en inglés de Free on Board) en la zona del Golfo de dicho país, que dada la localización de las plantas a los puertos de embarque, deben ser considerados como ex fábrica, por lo que no requieren ajustes adicionales.
- G.** Los exportadores estadounidenses del producto objeto de examen, continúan incurriendo en prácticas desleales de comercio internacional en sus ventas al mercado mexicano, en donde durante el periodo de examen el margen promedio de discriminación de precios alcanzó un 97%, llegando a niveles de hasta 108%. Por lo que si durante el periodo de examen los exportadores realizaron ventas al mercado mexicano en condiciones de discriminación de precios, aún con la existencia de una cuota compensatoria, resulta lógico que de eliminarse ésta, dicha práctica se repetiría y continuaría en volúmenes mucho mayores y con márgenes mucho más altos que los observados durante el periodo de examen.
- H.** La imposición de la cuota compensatoria a las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos, no ha sido suficiente para contrarrestar el ingreso de estas importaciones en condiciones desleales y el daño que éstas ocasionan a la industria nacional.
- I.** Durante el periodo de examen, la rama de producción nacional se integró de la siguiente forma: PMV 56.7%, Mexichem 8.2%, Iquisa 26.3% e Iquisa Santa Clara, S.A. de C.V. ("Iquisa Santa Clara") 8.8%. Asimismo, la empresa ROT Química, S.A. de C.V. ("ROT Química") durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria produjo aproximadamente 4,800 toneladas al año, lo que representa menos del 1% de la producción nacional.
- J.** Durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria se observó:
- c.** un aumento en el volumen de las importaciones de sosa cáustica proveniente de los Estados Unidos en relación con la producción y el Consumo Nacional Aparente (CNA) domésticos;
 - d.** las importaciones de sosa cáustica de los Estados Unidos se vendieron en el mercado interno a un precio considerablemente inferior al del producto idéntico de fabricación nacional e hicieron que el precio doméstico se ajustaran a la baja, y
 - e.** dichas importaciones desplazaron a la producción nacional en términos de participación en el mercado doméstico, incrementando la acumulación de inventarios de la mercancía nacional, afectando los niveles de producción nacional y la utilización de la capacidad instalada de las empresas de la industria nacional, así como sus indicadores financieros.
- K.** Pese a que el CNA se mantuvo prácticamente constante en todo el periodo e incluso disminuyó en el 2014, las importaciones crecieron a tasas promedio anuales mayores a 10.5% e incluso en 2012, presentaron un incremento anual mayor al 20%.
- L.** Las importaciones provenientes de los Estados Unidos pasaron de representar el 27% de la producción nacional en 2011, al 42% en 2014; esto es, un incremento de más de 14 puntos porcentuales. En relación con el CNA, pasaron de representar el 22% al 28% en el mismo periodo.
- M.** Los pronósticos indican que las exportaciones estadounidenses de sosa cáustica a México incrementarán en un 30% en los siguientes cuatro años.
- N.** Durante el periodo de 2011 a 2014, los precios de las importaciones provenientes de los Estados Unidos se encontraron por debajo de los precios del mercado doméstico en México. La diferencia entre ambos precios, margen de subvaloración, fue incrementando, pasando de 39% en 2011 a 47% en 2014.
- O.** Inducidos por los bajos niveles en los precios de las importaciones, los precios domésticos (en dólares) sufrieron una baja de más de 24% de marzo de 2013 a diciembre de 2014. Caída que se mantuvo a lo largo del periodo de examen.
- P.** En caso de eliminarse la cuota compensatoria a las importaciones del producto objeto de examen, los productores nacionales se verían obligados a disminuir el precio doméstico, en promedio, en 12.5%. Lo anterior, haría que los márgenes de subvaloración, en un escenario conservador, fueran de hasta un 33%.
- Q.** Durante el periodo de 2011 a 2014, la producción nacional presentó tasas de decremento constantes, lo cual contrasta con los incrementos anuales presentados por las importaciones provenientes de los Estados Unidos.

- R.** La producción nacional pasó de representar el 82% del CNA en 2011 a menos del 67% en 2014, contrastando así con el aumento de las importaciones estadounidenses ocupando un porcentaje de menos del 27% al 35% en el CNA.
- S.** Durante el periodo 2011-2014, la capacidad utilizada disminuyó de 81.8%, a niveles de utilización de 68.6%. A pesar de lo anterior, inversiones recientes por parte de la producción nacional y optimizaciones en sus procesos de producción, han logrado incrementar este nivel de utilización de la capacidad instalada a 76% en el primer trimestre de 2015.
- T.** Las ventas totales nacionales también se vieron afectadas por el ingreso creciente de las importaciones examinadas. En 2014 estas ventas disminuyeron en 10% respecto del 2013.
- U.** En mayo de 2013 los precios de las importaciones estadounidenses comenzaron una tendencia a la baja constante hasta diciembre de 2014, presentando un decremento, punta a punta, de más del 24%. Lo anterior, se ve reflejado en una disminución del 21% en el volumen de las ventas nacionales y una disminución del 23% en su precio de venta en dólares, para el mismo periodo.
- V.** La depresión generalizada del precio de la sosa cáustica durante el 2014 y la caída en el volumen de ventas en prácticamente todo el periodo de examen, se reflejó en los estados financieros de las Productoras nacionales y, por lo tanto, en los indicadores financieros de la industria nacional de sosa cáustica.
- W.** Debe de tomarse en cuenta que no obstante la existencia de la cuota compensatoria, México es y ha sido un mercado particularmente atractivo para los exportadores estadounidenses, ya que ocupa el cuarto lugar entre los principales destinos de exportación del producto objeto de examen, además de que la cercanía del mercado mexicano lo hace el blanco ideal para la mayor reasignación de exportaciones posible, tomando en cuenta además, que las exportaciones estadounidenses se encuentran sujetas a cuotas compensatorias en mercados distintos a México.
- X.** La Secretaría deberá ser cuidadosa al momento de analizar la información de los importadores, pues a pesar de que aparentemente las importaciones ingresan a precios por arriba del precio de referencia actual, no pagando cuota compensatoria alguna, la realidad es que dichas importaciones pueden haber sido adquiridas por los importadores a través de intermediarios en los Estados Unidos y no directamente de los productores estadounidenses de sosa cáustica.
- Y.** Estos intermediarios son, en ocasiones, partes relacionadas de los importadores, lo que les permite adquirir el producto de los productores al precio al que éstos venden el producto para exportación (con la condición de que se exporte el producto), y posteriormente, modificar o incrementar dichos precios para la venta al mercado mexicano, evitando justo el pago de la cuota compensatoria.
- Z.** Al tratarse de partes relacionadas, el exportador y el importador, este último paga un sobreprecio por el producto importado, dejando la ganancia con el exportador (intermediario), lo que significa que la utilidad se queda en las mismas manos. Por tal motivo se solicita a la Secretaría cerciorarse no únicamente del precio que el importador paga por la mercancía al exportador, sino del precio al que el exportador adquiere esa mercancía del productor estadounidense, la cual está destinada al mercado de exportación y no doméstico.
- AA.** Por lo anterior, es necesario renovar la aplicación de la cuota compensatoria por un periodo adicional de cinco años, pues de suprimirse dicha cuota, los exportadores estadounidenses repetirían y continuarían con la práctica desleal de comercio al mercado mexicano al estar impedidos de colocar sus exportaciones en otros mercados. Asimismo, el nivel de la cuota compensatoria debe ser revisado e incrementar el precio de referencia como consecuencia del elevado margen de discriminación de precios observado.
- 29.** Por su parte, Iquisa manifestó lo siguiente:
- BB.** En el caso de Cydsa, S.A.B. de C.V. ("Cydsa"), hasta el primer semestre del 2010, sus operaciones se llevaban a cabo en dos plantas: Coatzacoalcos y Monterrey, consolidadas en una misma razón social denominada: Iquisa. A finales de 2010, Cydsa adquirió de Mexichem su planta de Santa Clara, integrándola en una nueva razón social (Iquisa Santa Clara).
- CC.** Aunado a la constitución de Iquisa Santa Clara, Cydsa también incurrió en importantes inversiones destinadas al aumento de capacidad en la producción de cloro-sosa. Esta empresa invirtió varios millones de dólares en el desarrollo de una nueva planta productora de cloro-sosa en la región noreste del país.
- 30.** Por su parte, Mexichem y PMV manifestaron lo siguiente:
- DD.** Hasta el tercer trimestre del 2013, las operaciones de Mexichem se llevaban a cabo en dos plantas, Coatzacoalcos y El Salto, consolidadas en una misma razón social denominada: Mexichem. A partir de ese momento, la planta de Coatzacoalcos pasó a formar parte de una alianza estratégica (joint venture) entre Mexichem y Pemex Petroquímica (PPQ) creando la razón social PMV.

- EE.** Esta coinversión permitió inyectar a la operación de PPQ en Coatzacoalcos (complejo Pajaritos) una gran cantidad de recursos que le permitieran llevar a cabo una utilización más eficiente de su infraestructura. La principal consecuencia de lo anterior es una mayor integración y una operación más eficiente en la cadena de producción de monómero de cloruro de vinilo (VCM) en México. El aumento en la producción de este bien, VCM, por parte de la coinversión tiene como consecuencia una mayor demanda de cloro, con una mayor estabilidad y frecuencia, generando una mayor producción de sosa que permitiera disminuir, e incluso, eliminar el déficit existente en este mercado.
- FF.** Este coproducto, al igual que otros derivados del proceso productivo a lo largo de la cadena, se convierten en productos finales a comercializar por parte de PMV; razón por la cual el Estado Mexicano, a través de PPQ como socio del joint venture, se vuelve también un productor nacional de sosa cáustica y, como tal, se ve también perjudicado de manera directa por la entrada al país de importaciones de sosa cáustica en condiciones de comercio desleal.
- GG.** Así, el principal objetivo de este joint venture es alcanzar mejoras significativas en la operación conjunta de ambas plantas y/o complejos. Lo anterior a través de importantes inversiones en infraestructura y mantenimiento que permitan la modernización de las plantas y el proceso productivo; la rehabilitación del complejo productivo Pajaritos; la mayor eficiencia en costos, utilización de insumos y aprovechamiento de coproductos; el aumento en la calidad de los productos, y el desarrollo de mejores esquemas de comercialización.
- 31.** Iquisa, Mexichem y PMV presentaron:
- A.** Estudio titulado "Evaluación Económica del Probable Impacto de la Revocación de la Cuota Compensatoria Aplicada a la Sosa Cáustica Líquida Procedente de los Estados Unidos de América", elaborado por las Productoras nacionales, en abril de 2015 (el "Estudio de Evaluación Económica").
- B.** Estados financieros auditados de:
- Iquisa, al 31 de diciembre de 2011 y 2010, al 31 de diciembre de 2013 y 2012 y al 31 de diciembre de 2014 y 2013;
 - Iquisa Santa Clara, al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 31 de diciembre de 2014 y 2013;
 - Mexichem, al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 31 de diciembre de 2014 y 2013, y
 - PMV, al 31 de diciembre de 2014 y 2013.
- C.** Valor y volumen de las importaciones realizadas a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, mensuales, sin depurar, durante el periodo enero 2011-diciembre 2014, de todos los orígenes, cuya fuente es el Servicio de Administración Tributaria (SAT).
- D.** Valor y volumen mensuales de las importaciones realizadas a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, depuradas conforme a los volúmenes de concentración, durante el periodo enero 2010-mayo 2015, de todos los orígenes, cuya fuente es el SAT.
- E.** Valor y volumen de las importaciones depuradas conforme a los volúmenes de concentración, realizadas a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, originarias de los Estados Unidos, durante el periodo enero a diciembre de 2014, cuya fuente es el SAT.
- F.** Estimación del margen de discriminación de precios, mensual, para el periodo comprendido de enero a diciembre de 2014.
- G.** Valor y volumen de las importaciones definitivas de sosa de los Estados Unidos y del resto de países, para 2011 a 2014 y proyecciones para el periodo comprendido de enero a mayo de 2015.
- H.** Indicadores económicos de sosa cáustica líquida elaborada por Iquisa, Iquisa Santa Clara, Mexichem y PMV, relativos a producción, ventas al mercado interno, compras nacionales, autoconsumo, exportaciones, importaciones, capacidad instalada, inventarios, productividad, empleo y salarios, de forma anual de 2011 a 2014 y proyecciones para el periodo comprendido de enero a marzo de 2015.
- I.** Indicadores financieros de sosa cáustica líquida elaborada por Iquisa, Iquisa Santa Clara, Mexichem y PMV, de forma anual de 2011 a 2014 y proyecciones para el periodo comprendido de enero a abril de 2015.
- J.** Indicadores del mercado del país exportador de sosa cáustica líquida, relativos a producción nacional, exportaciones a México y a otros países, consumo interno, capacidad instalada e inventarios, de forma anual de 2011 a 2014 y proyecciones para 2015.
- K.** Listado de los productos de los Estados Unidos sujetos a medidas antidumping provisionales y definitivas, obtenida de la página de Internet <http://enforcement.trade.gov/trcs/foreignadcvd/india.html>.
- L.** Precios mensuales de sosa cáustica en los Estados Unidos, para el periodo enero de 2011-diciembre de 2014, obtenidos de la publicación IHS Chemical.

- M. Valor y volumen de las exportaciones de sosa cáustica de los Estados Unidos al mundo, para los años 2010-2014, obtenidos de la U.S. International Trade Commission.
- N. Partes relevantes del estudio denominado "Chlor-Alkali-Appendix", edición 2015, relativo a los precios mensuales de sosa cáustica en el mercado de los Estados Unidos, elaborado por IHS Chemical y obtenido de la página de Internet www.ihc.com/industry/chemical.html.
- O. Principales clientes, en valor y volumen, para los años 2011-2015, de Iquisa e Iquisa Santa Clara.
- P. Principales clientes, en valor y volumen, para los años 2011-2014, de Mexichem y PMV.

3. Importadora

32. El 28 de agosto de 2015 P&G presentó argumentos y pruebas en defensa de sus intereses. Manifestó:
- A. La cuota compensatoria vigente debió ser suprimida en términos del artículo 11.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"), toda vez que dicho artículo prevé que los exámenes de vigencia se deben iniciar "antes" de la fecha de vencimiento, y ello sólo se puede dar a través de un aviso público de iniciación conforme al artículo 12.1.1 del Acuerdo Antidumping. En el presente caso, la Resolución Final que originalmente impuso la cuota compensatoria se publicó en el DOF del 12 de julio de 1995, y no fue sino hasta el 19 de diciembre de 2000, cuando se inició el primer examen de vigencia de la cuota compensatoria de mérito.
 - B. P&G realizó tanto importaciones como compras nacionales, toda vez que los productores domésticos de sosa cáustica son incapaces de surtir la demanda nacional.
 - C. Tanto las importaciones como las compras domésticas de sosa cáustica se hacen con motivo de usar el material para modificar el pH de sus productos tales como: detergentes, cosméticos, pastas dentales, entre otros, por lo que se usan indistintamente.
 - D. Para demostrar que no prevalecen las condiciones económicas y de mercado de la industria en el país de origen que dieron lugar a la discriminación de precios, argumentó:
 - a. durante el periodo 2010-2014 se registró una disminución de las exportaciones mundiales de sosa, misma que fue acompañada por un aumento de sus precios;
 - b. la brecha entre la oferta y demanda mundiales disminuirá de 9.5 millones de toneladas en 2013 a 4.5 millones de toneladas en 2016, debido a que el aumento que está experimentando la demanda supera a la expansión de la oferta;
 - c. el mercado mundial de sosa se está acercando al equilibrio y, en consecuencia, ya no se registran volúmenes significativos que se coloquen en mercados de exportación a través de precios bajos. En México las tendencias del mercado mundial se reflejaron a lo largo del periodo 2010-2014, y
 - d. el volumen de las importaciones examinadas aumentó como respuesta al incremento del consumo nacional; sin embargo, el precio que se observó en el periodo objeto de examen fue 31% superior al que se registró en 2010.
 - E. Más allá de proyecciones, los datos reales de las exportaciones mundiales de sosa, obtenidas de la United Nations Commodity Trade Statistics Database (la "UN Comtrade"), constituyen elementos objetivos que acreditan la reducción de 19% en el volumen negociado en el mercado mundial, así como un incremento de 33% en el precio de las exportaciones mundiales entre 2010 y 2014. Lo que permite asegurar que no subsisten las condiciones de mercado que dieron lugar a la práctica de discriminación de precios.
 - F. El mercado internacional de sosa no está sujeto a ciclos económicos específicos; sin embargo, por tratarse de una mercancía que se emplea como insumo en industrias diversas (química, textil, papel, detergentes, etc.), la demanda internacional de sosa está influenciada por los ciclos que registra la actividad económica en general. Por su parte, la producción de sosa, al tratarse de una mercancía que se obtiene de la fabricación de cloro, está sujeta a los ciclos económicos que impactan a la producción de cloro.
 - G. Con base en la información obtenida del "Anuario 2014" de la ANIQ, se observa que la producción de sosa permaneció relativamente estable entre 2009 y 2013; sin embargo, la rama de producción nacional es incapaz de abastecer al mercado nacional y, mucho menos, de responder al crecimiento que registró el consumo nacional durante dicho periodo. Por el contrario, la producción nacional se ajusta al crecimiento del mercado completando su oferta con mercancía importada.
 - H. Con independencia de lo señalado sobre las condiciones que imperan en el mercado mundial y que no favorecen las prácticas de discriminación de precios, en el mercado nacional no existen elementos objetivos que permitan sustentar que, ante la eliminación de la cuota compensatoria, se daría un incremento en el volumen de las importaciones examinadas o una disminución del precio de

dichas importaciones. Este argumento no está apoyado en ejercicios de simulación sino, por el contrario, está sustentado en datos reales, ya que con base en las estadísticas oficiales de importación, obtenidas del SIAVI, se observa que el volumen de las importaciones ha fluctuado a lo largo del periodo 2003-2014. El volumen registrado en el periodo de examen es 9% inferior al volumen observado en 2003.

- I. En realidad, las fluctuaciones que ha registrado el volumen importado están en función del consumo nacional ya que, como se ha explicado, la producción nacional es incapaz de abastecer al mercado nacional y complementa su oferta con mercancía importada.

33. P&G presentó:

- A. Estructura Corporativa de P&G e información concerniente a los canales de distribución a través de los cuales llegan las importaciones del producto objeto de examen a México.
- B. Importaciones realizadas por P&G, a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, de noviembre de 2012 y octubre de 2013, originarias de los Estados Unidos.
- C. Pedimentos de importación del producto objeto de examen, de noviembre de 2012 y octubre de 2013, acompañados de sus respectivas facturas.
- D. Compras nacionales de P&G, realizadas en el periodo comprendido de marzo de 2010 a agosto de 2014, incluyendo los gastos incurridos en dichas compras.
- E. Diversas facturas de compras nacionales de P&G, correspondientes al periodo comprendido de marzo de 2010 a agosto de 2014.
- F. Estudio denominado "Reporte/Núcleo Sindicado sobre Sosa Cáustica" (en inglés Syndicate Report/Core on Caustic Soda, en lo sucesivo identificado como "Estudio de BEROE"), relativo al mercado internacional de sosa cáustica líquida, elaborado por la empresa de consultoría BEROE.

4. CNICP y CANAJAD

34. El 13 y 14 de agosto de 2015 la Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel (CNICP) y la Cámara Nacional de la Industria de Aceites, Grasas, Jabones y Detergentes (CANAJAD), respectivamente, presentaron argumentos en defensa de sus intereses. Manifestaron:

- A. La capacidad instalada para la producción de sosa cáustica se ha mantenido constante, 490 mil 200 toneladas, desde 1993 a la fecha.
- B. Ante la falta de capacidad instalada para la fabricación de sosa cáustica en México, se requiere necesariamente de las importaciones del producto para atender la demanda doméstica. Incluso, las Productoras nacionales también importan para abastecer a sus clientes, en lugar de incrementar su capacidad.
- C. Las exportaciones mexicanas de cloro son significativamente mayores a las exportaciones de sosa cáustica y no guardan una relación de 1.2 como lo es en su producción. Lo anterior, implica que en México la demanda de sosa cáustica sea mayor a la de cloro, mientras que en los Estados Unidos es exactamente a la inversa.
- D. México, de 2009 a 2013, ha exportado anualmente 42 mil toneladas de cloro en promedio, lo que para estar en equilibrio debería exportar 47 mil toneladas. Contrariamente, México sólo ha exportado 22.5 mil toneladas de sosa cáustica en promedio anual de 2009 a 2013.
- E. La producción de sosa cáustica tanto en los Estados Unidos como en México se determina por la demanda de cloro y su integración a diversas cadenas productivas, mientras que los productores nacionales pretenden hacer creer a la autoridad que lo que determina la oferta de cloro en México es la demanda de sosa cáustica, cuando no es así.
- F. La falta de demanda de cloro y la reducción en su producción a nivel nacional, aunado a su exportación, han propiciado el estancamiento y reducción de la oferta doméstica de sosa cáustica. Ante una caída en la demanda de cloro es necesario reducir su producción, debido a la complejidad de su manejo y almacenamiento, así como su alto riesgo. Estos problemas se minimizan en los Estados Unidos porque usualmente se consume directamente por empresas integradas verticalmente, precisamente lo que no sucede en México, así que almacenar y manejar el cloro es otra restricción para la producción de sosa cáustica.
- G. En los Estados Unidos se demanda más cloro que sosa cáustica, mientras que en México es exactamente al revés, situación que propicia en los Estados Unidos un exceso de sosa cáustica, mientras en México un faltante. Lo anterior, tiene como resultado que dicho país sea un exportador neto de sosa cáustica, mientras que México de cloro.
- H. Los precios de la sosa cáustica en los Estados Unidos tienden a ser menores que en México, mientras que los precios del cloro tienden a ser menores en México que en los Estados Unidos.

- I. Los productores nacionales al realizar su análisis, presuponen que los mercados de sosa cáustica y de cloro, en ambos países se comportan de manera similar y que dependen de los mismos factores, premisa que les lleva a cometer enormes errores en los que sustentan sus conclusiones, en el sentido de que es necesario mantener las cuotas compensatorias actuales, porque su eliminación les causa o les podría causar daño.
- J. La probable solución de mercado para las Productoras nacionales sería que se incremente la demanda de cloro en México, para que de esta manera aumenten su capacidad instalada y producción y, en consecuencia, la oferta de sosa cáustica. De no ser el caso, en México seguirá existiendo una faltante de oferta de sosa cáustica ante el dinámico crecimiento de su demanda y de las expectativas de continuar haciéndolo en el futuro próximo.
- K. Las cuotas compensatorias tienen, en espíritu, una naturaleza transitoria, por lo que se considera que la aplicada a la sosa cáustica es una barrera que no permite ser competitiva a la industria en un mercado cada vez más dinámico.
- L. Los productores nacionales se encuentran importando la mercancía objeto de examen y que pagan la cuota compensatoria, pero resistiéndose a tomar los riesgos de ampliar la capacidad productiva, lo que podría hacer suponer que esta cuota facilita la posibilidad de generar prácticas monopólicas.
- M. Por un lado, la cuota compensatoria establecida como precio de referencia, protege a la producción nacional en las partes bajas del ciclo de precios y, por otro, los enormes costos de transporte permiten que los precios domésticos sean mayores que los establecidos en los Estados Unidos.
- N. Los productores nacionales capitalizan la existencia de la parte baja del ciclo económico en términos de mayor rentabilidad, con relación a sus competidores en los Estados Unidos, lo que se traduce finalmente para los usuarios mexicanos de la sosa cáustica en una pérdida de la competitividad frente a sus respectivos competidores en aquel país.
- O. La cuota compensatoria continuará afectando en México a la gran cantidad de industrias y sectores que utilizan la sosa cáustica, ya que mientras continúe gravado este insumo, coloca a la industria nacional en desventaja con su competencia del exterior, toda vez que los productos terminados, con los que se compiten en los mercados finales, entran a México libres de arancel.
- P. De continuar la cuota compensatoria se consolidará la posición de Mexichem e Iquisa en el mercado relevante de la sosa cáustica, hecho que les permitirá conservar su posición hegemónica y duopólica en este mercado, toda vez que estas empresas son las únicas que fabrican sosa cáustica y una de ellas (Mexichem) es por mucho, la mayor participante en el mercado.

K. Réplicas

1. Productoras nacionales

35. El 26 de agosto y 9 de septiembre de 2015, Iquisa, Mexichem y PMV comparecieron para replicar la información presentada por las partes interesadas en la presente investigación.

36. Respecto a la CNICP y CANAJAD, en conjunto las "Cámaras", manifestaron:

- A. En clara violación a lo establecido en los artículos 56 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) y 140 segundo párrafo del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), la CANAJAD y la CNICP notificaron a los productores nacionales sus escritos hasta el 20 y 21 de agosto de 2015, respectivamente, por lo que la Secretaría debe hacer efectivo el apercibimiento contenido en dichos artículos y, por lo tanto, no tomar en cuenta la información de estas Cámaras.
- B. Respecto al argumento de las Cámaras relativo a que la capacidad instalada de producción de sosa cáustica se ha mantenido constante (490 mil 200 toneladas) desde 1993 a la fecha, se aclara que la capacidad instalada nacional actual no es la mencionada por ellas. Las crecientes inversiones de la industria nacional realizadas por la empresa PMV y en la nueva planta de Iquisa incrementarán dicha capacidad instalada y, más importante aún, incrementarán de manera importante, en caso de no haber desplazamientos por parte de las importaciones en situación de comercio desleal, la utilización de dicha capacidad.
- C. Estos dos proyectos de inversión por parte de los productores nacionales tendrán como consecuencia un potencial incremento de la producción nacional de sosa cáustica, suficiente para satisfacer la totalidad del CNA sin la necesidad de recurrir a las importaciones; esto es, eliminando al carácter deficitario de la industria nacional de la sosa cáustica.
- D. Otra afirmación de las Cámaras, respecto a que los productores nacionales parecieran hacer creer a las autoridades que lo que determina la oferta de cloro en México es la demanda de sosa cáustica, no tiene sustento puesto que la oferta de cloro en todo el mundo se determina por la demanda de cloro doméstico y la oferta de sosa es resultado de dicha oferta de cloro por ser coproductos.

- E.** Hay países como los Estados Unidos cuya oferta de cloro es mayor a su demanda doméstica de sosa, convirtiéndose en países superavitarios de sosa cáustica, lo que los obliga a vender la sosa cáustica en otros países y les genera los incentivos a hacerlo en condiciones de comercio desleal para aumentar su volumen de ventas y proteger su mercado doméstico del exceso de sosa cáustica existente. Por tanto, es falso que deba haber un equilibrio entre la oferta-demanda y el comercio internacional entre ambos productos, ya que cualquier desequilibrio se corrige incrementando o disminuyendo dicho comercio internacional.
- F.** Respecto al argumento de las Cámaras en cuanto a los problemas en el manejo del cloro, esta situación se revierte con la existencia de una coinversión entre Mexichem y PFG-Pemex a través de la empresa PMV, la cual está verticalmente integrada por lo que se espera que en el mercado mexicano haya un incremento en la demanda de cloro y su correspondiente incremento en la producción de sosa cáustica, tal como sucede en otros mercados como el estadounidense.
- G.** En cuanto al argumento de las Cámaras relativo a que los precios de la sosa cáustica en los Estados Unidos tienden a ser menores que en México, resulta ser falso, toda vez que, ante el exceso de sosa cáustica en el mercado estadounidense, sería de esperarse que los precios domésticos fueran menores a los observados en un país deficitario como lo es México, sin embargo, lo anterior no es así debido a que los productores estadounidenses para proteger su mercado doméstico exportan todos sus excedentes de manera que se controle este exceso de oferta en su mercado y para lograr lo anterior, colocando toda la sosa sobrante y no generar una baja en los precios de su propio mercado, dichos productores realizan exportaciones en condiciones de discriminación de precios.
- H.** En cuanto a la supuesta falta de capacidad instalada de la industria nacional, resulta incorrecto ya que la industria nacional realizó inversiones que les permitirá hacia finales de año, contar con una capacidad para atender la totalidad del CNA. Este incremento de capacidad de producción ha tenido como resultado una disminución casi por completo de importaciones realizadas por la industria nacional y se espera se eliminen en el futuro cercano.
- I.** Tal y como lo señalan la Cámaras, la única solución para las Productoras nacionales es que por alguna razón se incremente la demanda de cloro en México, y esto es lo que actualmente sucede en la industria nacional, dada la existencia de PMV y las inversiones realizadas en la misma, la demanda de cloro habrá de incrementarse debido a un sustancial aumento proyectado en la producción de VCM. No obstante, si dichas inversiones son amenazadas por la existencia de importaciones en condiciones de discriminación de precios, no sólo no habrá de alcanzarse la única solución reconocida por las mismas Cámaras, permitiendo la sustentabilidad de la cadena y la industria en el largo plazo, sino que se habrán de generar importantes pérdidas para la industria nacional.
- J.** Es importante mencionar que la compañía The Chemours Company ("Chemours") está por incrementar el consumo de cloro en más de 65,000 toneladas o lo que es lo mismo, generará 72,000 toneladas de sosa cáustica durante el primer semestre de 2016. Chemours recientemente anunció en el mes de julio de 2015, una inversión de 150 millones de pesos para concluir la expansión de su segunda línea de producción en la planta de Altamira, Tamaulipas dedicada a la fabricación de dióxido de titanio, el cual se produce utilizando como insumo el cloro.
- K.** Respecto a que los productores nacionales están utilizando la cuota compensatoria sólo para mantener su posición monopólica en el mercado nacional, fijando a su arbitrio el precio de este insumo, resulta ser falso cuando se observa que los precios de las importaciones de sosa cáustica en condiciones de comercio desleal, provenientes de los Estados Unidos, tienen correlación con los precios domésticos nacionales. Más aun, en los últimos años los precios de las importaciones en condiciones de discriminación de precios han llevado a la baja a los precios nacionales, mientras que los precios domésticos en los Estados Unidos contuvieron su caída.
- L.** No existe pérdida de competitividad de los productores nacionales usuarios de la sosa cáustica frente a sus respectivos competidores en los Estados Unidos, ya que los mismos enfrentan un precio de la sosa cáustica mayor al observado en México. Esto porque los precios de este insumo en el país, contrario a lo señalado sin fundamento alguno por las Cámaras, tienden a ser mayores a los presentados en el mercado doméstico nacional.
- M.** No hay una afectación a la industria o industrias que consumen sosa cáustica en México, debido a que pese a que los productos terminados con los que se compite en los mercados finales entran a territorio mexicano libres de arancel, estos productos adquieren sus insumos (sosa cáustica) en sus respectivos mercados domésticos a un precio, valor normal, mayor al que ingresan las importaciones al mercado mexicano o al que ofrecen los mismos productores nacionales. De hecho, en el periodo de análisis, la sosa cáustica en los Estados Unidos se vendió a un precio incluso mayor al de las importaciones después de pagar la cuota compensatoria.

37. Respecto a P&G manifestaron:

- A.** P&G no es una parte interesada en este procedimiento de examen, puesto que no realizó importaciones durante el periodo de examen; por lo tanto, al no afectar su esfera jurídica de manera actual y real, dicha empresa no tiene interés jurídico alguno en este procedimiento, consecuentemente, la Secretaría debe desechar todas y cada una de las manifestaciones presentadas por P&G.
- B.** P&G únicamente hace afirmaciones respecto de la continuación o repetición del daño que no se encuentran sustentadas en prueba positiva alguna. Esta empresa no proporcionó datos y metodologías alternativas que sustenten sus especulaciones por lo que efectivamente ésta no se ve posibilitada para probar ni demostrar la necesidad de eliminar la cuota compensatoria.
- C.** Con base en el Estudio de Evaluación Económica que las Productoras nacionales acompañaron en su respuesta al formulario oficial, es falso que la producción nacional sea incapaz de surtir la demanda nacional. Las inversiones realizadas van a permitir que en el corto y mediano plazo los productores nacionales sean capaces de cubrir en su totalidad el CNA, sin la necesidad de recurrir a las importaciones.
- D.** La afirmación de esta empresa respecto a que el mercado mundial se encuentra cercano al equilibrio y no se registran volúmenes significativos que se coloquen en el mercado de exportación a través de precios bajos es errónea, porque con los datos aportados en el Estudio de Mercado se observa que las exportaciones mundiales continuarán su tendencia creciente presentando una tasa de crecimiento positiva constante que para el periodo 2016-2019 promediará más de un 4% anual.
- E.** Contrario a lo señalado por P&G, el aumento de las importaciones mexicanas provenientes de los Estados Unidos no se presentó como respuesta al incremento en el CNA, ya que éste se mantuvo prácticamente constante en el periodo de análisis, mientras que las importaciones provenientes de los Estados Unidos se incrementaron a tasas de hasta el 20% anual. Lo anterior, implicó que la participación de las importaciones en el CNA aumentara de menos de 28% a más de 36% en el periodo de análisis y se observara un claro desplazamiento de la producción nacional, la cual disminuyó más de un 16% en dicho periodo.
- F.** No importa que el precio de las importaciones provenientes de los Estados Unidos en el periodo de análisis hubiese sido superior al registrado en el 2010, este análisis no resulta relevante porque lo que permite determinar la existencia de importaciones en condiciones de comercio desleal no es necesariamente el nivel de los precios comparados con ellos mismos en el tiempo, sino el nivel de los mismos comparados con los precios domésticos en los Estados Unidos en un mismo periodo de tiempo.
- G.** Por lo tanto, si subsisten las condiciones de mercado que dieron lugar a la práctica de discriminación de precios, ya que dicho análisis debe hacerse sobre las exportaciones relevantes, las provenientes de los Estados Unidos, hacia el mercado mexicano, y no como lo hace erróneamente P&G sobre una perspectiva de un supuesto equilibrio mundial.

38. Iquisa, Mexichem y PMV presentaron una nota periodística titulada "Chemours Company alista nuevas inversiones en México", obtenida de la página de Internet <http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2015/chemourscompany-inversiones-1111212html>, consultada el 1 de julio de 2015.

2. P&G

39. El 9 de septiembre de 2015, P&G compareció para replicar la información de Iquisa, Mexichem y PMV. Manifestó:

- A.** Las Productoras nacionales indebidamente clasifican como confidencial diversa información del Estudio de Evaluación Económica, justificándola de manera incorrecta, pues dicha información de ninguna manera cumple con las características señaladas por las Productoras nacionales, esto es, no es información específica de las empresas, ni información financiera y contable de las mismas, como tampoco constituye términos y condiciones de venta de la industria nacional.
- B.** P&G coincide con la cifra que proporcionan las Productoras nacionales sobre la existencia de un exceso de oferta de sosa de 3 millones de toneladas al año, sin embargo, de acuerdo con la información que presenta se demuestra que la brecha entre oferta y demanda se está reduciendo.
- C.** La reducción de la oferta relativa mundial es evidente y puede acreditarse con la tendencia al alza que han registrado los precios mundiales y, de manera particular, los precios de las exportaciones de los Estados Unidos, dichos precios aumentaron 33% entre 2010 y 2014. Dicha reducción en la oferta puede comprobarse también en el mercado mexicano, puesto que el precio de las importaciones de los Estados Unidos también aumentó 31% entre 2010 y 2014.

- D.** En cuanto a los costos, las propias Productoras nacionales reconocen de manera expresa que, durante todo el periodo de examen, el precio de exportación de la sosa cáustica en los Estados Unidos se mantuvo por arriba de su costo de producción, un margen promedio de 44%. Aún y añadiendo un margen de utilidad razonable, este costo estaría por debajo del precio de exportación.
- E.** El elemento objetivo que acredita la reducción de la oferta relativa es la tendencia al alza que registraron los precios de las exportaciones de los Estados Unidos a lo largo del periodo 2010-2014.
- F.** La producción nacional presenta un rango para el precio de mercado en los Estados Unidos con un mínimo de 270.12 dólares por tonelada; esto es, las propias Productoras nacionales reconocen que los precios en el mercado interno de los Estados Unidos pueden ubicarse en niveles tan bajos que no es posible acreditar la continuación o repetición de la discriminación de precios.
- G.** La manera en cómo las Productoras nacionales están respaldando la existencia de márgenes de discriminación de precios potenciales descansa sobre cálculos estadísticos que se alejan de la realidad que está mostrando la propia información que presentaron.
- H.** A lo largo del periodo 2010-2014 se registró un proceso de integración y consolidación de la cadena productiva que se ha reflejado en el desempeño positivo de las empresas que componen la rama de producción nacional de sosa, por lo tanto, no existe elemento objetivo que respalde que, ante la eliminación de la cuota compensatoria, se continuaría o repetiría el daño.
- I.** La Secretaría no debe tomar en cuenta el margen de subvaloración que estimó la producción nacional ajustando el precio de las importaciones a nivel ex fábrica, toda vez que para estimar dicho margen, el precio de un producto importado en relación con el precio del producto similar, debe partir de la comparación equitativa entre ambos precios, en este caso, puestos en el mercado nacional.
- J.** Lo argumentado por las Productoras nacionales constituye un elemento objetivo que acredita el desempeño positivo que registró la rama de producción nacional de sosa durante el periodo 2010-2014, ya que lejos de ser afectada por el ingreso de las importaciones originarias de los Estados Unidos, su posición ha mejorado al grado que cuenta con la capacidad de expandir sus actividades hacia la producción de VCM. Dicho joint venture fortalecerá el desempeño futuro de los indicadores relevantes de la producción nacional de cloro y, en consecuencia, de sosa, por lo que no existen elementos objetivos que acrediten que la eliminación de la cuota compensatoria daría lugar a la continuación o repetición del daño.
- K.** La eliminación en 2009 de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos, constituye un elemento objetivo que acredita que durante el periodo 2010-2014, el mercado nacional de la sosa cáustica registró condiciones favorables, muy distintas a las que se observaron en periodos previos; asimismo, se observó un proceso de integración y consolidación de la cadena productiva, del cual se han originado efectos positivos que han impactado de manera directa al desempeño de las Productoras nacionales de sosa.
- L.** P&G reconoce que el objeto del procedimiento no es determinar la existencia del daño en el periodo analizado, sin embargo, la importancia de realizar un análisis completo y objetivo de dicho periodo constituye una base efectiva para estimar los efectos potenciales que pudieran originarse con motivo de la eliminación de la cuota compensatoria. Lo anterior, debido a que el punto 33 de la Resolución de Inicio señala como periodo de análisis de 2010 a 2014, sin embargo, el análisis realizado por las Productoras nacionales considera el periodo 2011-2014.
- M.** Las Productoras nacionales argumentan que los precios domésticos tuvieron una baja de más del 24% en el periodo de marzo 2013 a diciembre 2014, sin embargo:
- a.** el argumento de las Productoras nacionales carece de objetividad puesto que se está comparando el precio mensual de marzo de 2013 contra el precio que se registró a finales del 2014, esto ocasiona que la comparación no refleje las tendencias registradas en el lapso de los periodos analizados y examinados, y
 - b.** las Productoras nacionales atribuyen la caída del precio doméstico a la caída del precio de las importaciones, dicha afirmación carece de validez ya que el precio de las importaciones de los Estados Unidos, registraron una tendencia creciente y de acuerdo con las estadísticas gubernamentales acumularon un aumento de 31% entre el periodo 2010 a 2014.
- N.** Las Productoras nacionales argumentan que disminuyó su participación en el mercado. Esto es resultado de su incapacidad para mantener e incrementar sus niveles de producción. Esto tiene como consecuencia que el aumento de las importaciones derive de la incapacidad de abasto que presentan. La Secretaría puede valorar los volúmenes de importación que ingresaron las Productoras nacionales.

- O.** P&G hace notar a la Secretaría que los argumentados presentados por las Productoras nacionales en el apartado "Indicadores financieros" carecen de objetividad ya que nuevamente están considerando el periodo 2011-2014 y no el analizado que estableció la Secretaría en la Resolución de Inicio.
- P.** En contraste con lo anterior y de acuerdo con el Acuerdo Antidumping, la LCE y su Reglamento, señalan que la evaluación de los indicadores económicos y financieros deben corresponder al comportamiento que registró la rama de producción nacional, es decir, el comportamiento de los indicadores financieros de las empresas que integran la rama y no individualmente como se está presentando.
- Q.** Las Productoras nacionales argumentan la existencia de amenaza de daño a la producción nacional de sosa cáustica causada por las importaciones que puedan realizarse en condiciones de discriminación de precios. Sin embargo, el objetivo del presente procedimiento no es determinar el daño o amenaza, por el contrario, el objetivo de la investigación es analizar si la eliminación de la cuota daría lugar a la continuación o repetición del daño. Por lo que se solicita a la Secretaría la eliminación de los argumentos que se presentan en la sección relativa a amenaza de daño.
- R.** En el Estudio de Evaluación Económica presentado por las Productoras nacionales, no se presenta ningún indicador real que soporte cualquier tipo de proyección al respecto; por el contrario, el análisis realizado es incompleto ya que no abarcó el periodo establecido por la Secretaría en la Resolución de Inicio.
- S.** Las Productoras nacionales con base en un modelo econométrico de regresión lineal simple de mínimos cuadrados ordinarios, establecieron la relación que existe entre las variables exógenas y una variable endógena, sin embargo, dicho modelo no es útil para estimar los efectos que pudiera originar la eliminación de la cuota compensatoria.

L. Requerimientos de información

1. Prórrogas

40. La Secretaría otorgó una prórroga de 10 y 3 días a Iquisa, Mexichem y PMV para que presentaran su respuesta a los requerimientos de información. Los plazos vencieron el 9 de noviembre de 2015 y 22 de febrero de 2016, respectivamente.

2. Partes

a. Productoras nacionales

41. El 9 de noviembre de 2015 Iquisa, Mexichem y PMV respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló el 9 de octubre de 2015, en el cual se les requirió, entre otros, aclararan aspectos sobre la metodología del precio de exportación y sus ajustes, así como de los ajustes al valor normal; precisaran aspectos sobre la metodología para depurar el producto objeto de examen de las proyecciones de las importaciones para 2015, así como de los indicadores económicos de cada una de las empresas y sus proyecciones; aclararan cuestiones sobre autoconsumo y operaciones de compras entre cada una de las empresas; aportaran los indicadores de la industria estadounidense fabricante de sosa; presentaran los estados de costos, ventas y utilidades de cada una de las plantas de Iquisa, Mexichem y PMV, y corrigieran diversos aspectos de forma. Respecto a Iquisa aclararan cuestiones sobre sus indicadores económicos y su proyecto de inversión. Respecto a PMV cuestiones sobre sus indicadores económicos y presentaran sus estados financieros de 2013 y 2014. Respecto a Mexichem cuestiones sobre sus indicadores económicos y presentaran sus estados financieros de 2010.

42. El 22 de febrero de 2016 Iquisa, Mexichem y PMV respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló el 3 de febrero de 2016, en el cual se les requirió aclararan aspectos sobre la metodología para estimar los volúmenes y valores de las importaciones de sosa; detallaran diversas inconsistencias en su análisis potencial de los precios nacionales al mercado interno; precisaran cuestiones sobre las diferencias en las ventas y compras de sosa realizadas entre las Productoras nacionales, y para que cumplieran con su obligación de enviar copia de la versión pública de su información a las demás partes interesadas. Respecto a Iquisa, información financiera relativa a su proyecto de inversión. Respecto a PMV, detallara puntos respecto a sus ventas al mercado externo para 2015, con y sin cuota compensatoria. Respecto a Mexichem, aclarara diversos asuntos respecto al estado de costos, ventas y utilidades, correspondientes a sus plantas de Coatzacoalcos, Santa Clara y el Salto.

43. El 30 de mayo de 2016 Mexichem y PMV respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló el 25 de mayo de 2016, a efecto de que detallaran las afectaciones generadas por el evento ocurrido el 20 de abril de 2016 en las instalaciones de la Planta Clorados III, del Complejo Pajaritos, en Coatzacoalcos, Veracruz, especialmente en lo relativo a la capacidad instalada y producción de sosa cáustica líquida, así como en la oferta de dicho producto.

b. P&G

44. El 23 de octubre de 2015 P&G respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 9 de octubre de 2015, en el cual se le requirió información sobre sus operaciones de importación durante el periodo de análisis, así como para que corrigiera diversos aspectos de forma.

3. No partes

45. El 6 de octubre de 2015 la Secretaría requirió información de importaciones a diversos agentes aduanales. Dieron respuesta nueve agentes aduanales.

46. El 6 de octubre de 2015 la Secretaría requirió información de importaciones a diversas empresas importadoras. Dieron respuesta diez empresas importadoras.

47. El 6 de octubre de 2015 la Secretaría requirió a la ANIQ información sobre los productores nacionales de sosa cáustica. El 20 de octubre de 2015 dio respuesta.

48. El 9 de octubre de 2015 y 3 de febrero de 2016 la Secretaría requirió a Iquisa Santa Clara información relativa a sus indicadores económicos y financieros. El 9 de noviembre de 2015 y 17 de febrero de 2016, respectivamente, dio respuesta.

M. Argumentos y pruebas complementarias

49. El 18 de noviembre de 2015 la Secretaría notificó a las partes interesadas la apertura del segundo periodo de ofrecimiento de pruebas, con objeto de que presentaran los argumentos y las pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

1. Productoras nacionales

50. El 13 de enero de 2016 Iquisa, Mexichem y PMV presentaron argumentos y pruebas complementarias. Manifestaron:

- A. No existe más información en el expediente administrativo que la aportada por las Productoras nacionales respecto de la repetición o continuación de la práctica desleal cometida por los productores-exportadores estadounidenses, por lo que ésta debe ser considerada como la mejor información disponible.
- B. Se debe tomar en cuenta la no participación de alguna empresa productora-exportadora estadounidense en el presente procedimiento, lo que denota una falta de interés por defenderse, además, de considerarse como una aceptación implícita de sus prácticas desleales de comercio internacional.
- C. No existe información ni prueba alguna en el expediente administrativo que controvierta lo argumentado por las Productoras nacionales respecto de la repetición y continuación de la práctica desleal y el daño.
- D. Las manifestaciones de P&G y de las Cámaras, son meras afirmaciones no sustentadas en prueba positiva alguna, por lo que no pueden ser tomadas en cuenta. Asimismo, no proporcionaron datos ni metodologías alternativas que sustentaran sus manifestaciones, por lo que no pueden probar ni demostrar la necesidad de eliminar la cuota compensatoria.
- E. Se hace referencia a lo determinado recientemente por la Secretaría en la Resolución final del examen de vigencia de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta, del Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, publicada en el DOF el 18 de diciembre de 2015, en la que se resolvió en los puntos 60 y 61 que: "...quien afirma debe de probar, por lo que en un procedimiento como el presente, la carga de la prueba corresponde a todas las partes interesadas, siempre que afirmen una determinada reclamación o defensa..." y que "...las partes que comparecen tienen oportunidad de manifestar lo que a su derecho convenga y de presentar argumentos y pruebas en defensa de sus intereses...".
- F. El nivel de la cuota compensatoria debe ser revisado e incrementado el precio de referencia como consecuencia de los márgenes de discriminación de precios observados.
- G. Iquisa, Mexichem y PMV reiteran que P&G no debe ser considerada como parte interesada en el presente procedimiento, debido a que no realizó importaciones durante el periodo de examen, tal como dicha empresa lo admitió. Por lo tanto, al no afectar su esfera jurídica de manera actual y real, dicha empresa no tiene interés jurídico en este procedimiento.
- H. Al respecto, la reciente práctica administrativa de la Secretaría en la "Resolución preliminar de la investigación antidumping de artículos para cocinar de aluminio, de China", publicada en el DOF el 21 de diciembre de 2015, se resolvió en el punto 109 no considerar a un importador como parte interesada en la investigación, debido a que no realizó importaciones del producto objeto de investigación, aún y cuando sí realizó importaciones en un periodo posterior.
- I. Reiteraron los argumentos señalados en los literales X a Z del punto 28 de la presente Resolución.

2. P&G

51. El 13 de enero de 2016 P&G presentó argumentos y pruebas complementarias. Manifestó:

- A. P&G reitera que la cuota compensatoria vigente debió ser suprimida en términos del artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping. Lo anterior es coincidente con el criterio del Órgano de Apelación de la Organización Mundial del Comercio en el asunto “Estados Unidos-Examen por extinción de los derechos antidumping sobre los productos planos de acero al carbono resistentes a la corrosión, procedentes del Japón” (Documento WT/DS244/AB/R) el cual señala en el párrafo 104 que: “... los miembros están obligados a suprimir los derechos antidumping en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición “salvo” que se cumplan las siguientes condiciones: primera, que se inicie un examen antes de las expiración de plazo de cinco años...”
- B. Reiteró el argumento señalado en el literal A del punto 32 de la presente Resolución.

3. CANAJAD

52. El 12 de enero de 2016 la CANAJAD compareció para presentar argumentos y pruebas complementarias. Manifestó:

- A. Iquisa, Mexichem y PMV son productores y al mismo tiempo importadores de sosa cáustica líquida. Asimismo, los artículos 4.1 del Acuerdo Antidumping, 40 de la LCE y 61 del RLCE señalan que cuando los productores solicitantes representantes de la producción nacional son al mismo tiempo los importadores, éstos no podrán ser considerados como parte de la producción nacional. Por tanto, al no existir rama de producción nacional, las empresas Iquisa, Mexichem y PMV dejan de tener interés jurídico para participar y promover en el presente procedimiento administrativo.
- B. La CANAJAD no ha recibido en su domicilio la información que las Productoras nacionales han presentado ante la Secretaría, contraviniendo los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE.

N. Otras comparecencias

53. El 14 de agosto de 2015 la Cámara Nacional de la Industria de Productos Cosméticos y la Asociación Nacional de la Industria de Productos del Cuidado Personal y del Hogar, A.C. (en conjunto la CANIPEC) comparecieron para presentar diversos argumentos. Sin embargo, no se aceptó su información de acuerdo con lo señalado en el punto 62 de la presente Resolución.

O. Hechos esenciales

54. El 22 de marzo de 2016 la Secretaría notificó a las partes interesadas comparecientes y al gobierno de los Estados Unidos, los hechos esenciales de este procedimiento, los cuales sirvieron de base para emitir la presente Resolución, de conformidad con los artículos 6.9 y 11.4 del Acuerdo Antidumping. Sin embargo, ninguna parte interesada compareciente presentó manifestaciones respecto a los hechos esenciales.

P. Audiencia pública

55. El 1 de abril de 2016 se celebró la audiencia pública de este procedimiento. Participaron las productoras nacionales Iquisa, Mexichem, PMV; la importadora P&G, así como la CNICP y la CANAJAD, quienes tuvieron oportunidad de exponer sus argumentos y replicar los de sus contrapartes, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46 fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA).

Q. Alegatos

56. El 8 de abril de 2016, Iquisa, Mexichem, PMV y P&G presentaron sus alegatos, los cuales se consideraron para emitir la presente Resolución. La CNICP y la CANAJAD no presentaron alegatos.

R. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

57. Con fundamento en los artículos 89 F fracción III de la LCE y 15 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía (RISE), se sometió el proyecto de la presente Resolución a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, que lo consideró en su sesión del 30 de junio de 2016. El proyecto fue opinado favorablemente por mayoría.

CONSIDERANDOS**A. Competencia**

58. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 apartado B fracción V y 15 fracción I del RISE; 11.1, 11.3, 11.4, 12.2 y 12.3 del Acuerdo Antidumping, y 5 fracción VII, 70 fracción II y 89 F de la LCE.

B. Legislación aplicable

59. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación, la LFPCA y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos tres últimos de aplicación supletoria.

C. Protección de la información confidencial

60. La Secretaría no puede revelar públicamente la información confidencial que las partes interesadas presenten, ni la información confidencial que ella misma se allegue, de conformidad con lo dispuesto por los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE y 152 y 158 del RLCE.

D. Derecho de defensa y debido proceso

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

E. Información no aceptada

62. Mediante oficio UPCI.416.15.3229 del 2 de septiembre de 2015, se notificó a la CANIPEC, la determinación de no aceptar la información que aportó en el presente procedimiento, debido a que no acreditó en tiempo y forma su legal existencia, así como las facultades de su representante legal, oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara en la presente Resolución.

F. Respuesta a ciertos argumentos de las partes**1. Aspectos generales de la investigación**

63. Las Productoras nacionales argumentaron que P&G omitió presentar un resumen público del estudio denominado "Syndicate Report/Core on Caustic Soda, el cual fue presentado por dicha importadora como Anexo 2.20a de su escrito del 28 de agosto de 2015, con el carácter de confidencial. Señalaron que se reservaban el derecho de replicar dicha información hasta en tanto estuviera disponible en el expediente administrativo del caso la versión pública de dicho estudio. Dicho argumento se reiteró por las Productoras nacionales durante la celebración de la audiencia pública.

64. Sin embargo, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 9 de septiembre de 2015, el 23 de octubre de 2015 (folio 3027), P&G presentó el resumen público de dicho Anexo. Por lo que el resumen público del Anexo 2.20a estaba disponible en el expediente administrativo del caso desde el mismo 23 de octubre de 2015, por lo tanto, las productoras nacionales tuvieron amplia oportunidad de manifestar lo que a su derecho convino respecto al mismo. Asimismo, se precisa que a lo largo del procedimiento la Secretaría verificó la información que presentaron las partes interesadas comparecientes y, en el caso que fue procedente, se les requirió presentar un resumen público de la información confidencial que presentaron, por lo que la información que se encuentra en el expediente administrativo cumple con las reglas de confidencialidad.

65. Por su parte, la CANAJAD señaló que no había recibido en su domicilio la información que las Productoras nacionales habían presentado ante la Secretaría durante el procedimiento, contraviniendo los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE.

66. Al respecto, la Secretaría requirió a las Productoras nacionales a efecto de que en cumplimiento a lo establecido en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, enviaran al domicilio de la CANAJAD, copia de la versión pública de la información presentada ante la Secretaría. Las Productoras nacionales presentaron la constancia de envío de dicha información el 17 de febrero de 2016.

2. Interés jurídico de P&G

67. Las Productoras nacionales manifestaron que P&G no debe ser considerada como parte interesada en el presente procedimiento, puesto que no realizó importaciones durante el periodo de examen, por lo tanto, dicha empresa no tiene interés jurídico en el procedimiento, consecuentemente, la Secretaría debe desechar todas y cada una de las manifestaciones presentadas por P&G. Agregaron que la reciente práctica administrativa de la Secretaría en la Resolución preliminar de la investigación antidumping de artículos para cocinar de aluminio de China, se resolvió no considerar a un importador como parte interesada en la investigación, debido a que no realizó importaciones del producto objeto de investigación, aún y cuando sí realizó importaciones en un periodo posterior.

68. P&G señaló que no realizó operaciones de importación durante el periodo objeto de examen, pero sí en el periodo de análisis. Señaló ser un usuario industrial del producto objeto de examen y como tal, en términos del artículo 6.12 del Acuerdo Antidumping, puede facilitar cualquier información que sea pertinente en la investigación.

69. Al respecto, la Secretaría aclara que ante la presencia de una cuota compensatoria, puede o no haber importaciones, de ahí que en un procedimiento de examen de vigencia, la existencia de importaciones no sea un elemento determinante para acreditar el interés jurídico. En este caso se consideró que si bien P&G no realizó importaciones durante el periodo objeto de examen, de acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo, la empresa realizó importaciones del producto objeto de examen durante el periodo de análisis (noviembre de 2012 y octubre de 2013), lapso en el que se encontraba vigente la cuota compensatoria objeto del presente procedimiento, lo que hace que se reúnan los elementos suficientes para concluir que P&G sí tiene interés jurídico en el presente procedimiento. Lo anterior, acorde con lo dispuesto en el último párrafo del artículo 6.11 del Acuerdo Antidumping, que dispone las autoridades pueden considerar partes interesadas a personas distintas de las específicamente descritas en el mismo.

G. Análisis sobre la continuación o repetición de la discriminación de precios

70. La Secretaría, realizó el análisis sobre la continuación o repetición de la discriminación de precios con base en los hechos de los que tuvo conocimiento, en términos de lo dispuesto por los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, y 54 y 64 de la LCE. Tales hechos corresponden esencialmente a la información que las Productoras nacionales proporcionaron, así como la información de que se allegó la Secretaría. Lo anterior, debido a que en el procedimiento no se presentó información, argumentos y pruebas sobre el valor normal, el precio de exportación u otros aspectos relacionados con la probabilidad de la continuación o repetición de la práctica de discriminación de precios distintas a las presentadas por las Productoras nacionales.

1. Precio de exportación

71. Con la finalidad de calcular un precio de exportación, las Productoras nacionales proporcionaron un listado de importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos que obtuvieron del SAT, a través de la ANIQ.

72. Con la finalidad de tener mayor certeza sobre el producto objeto de examen para el cálculo del precio de exportación, la Secretaría obtuvo las estadísticas de importación del Servicio de Información Comercial de México (SIC-M) y requirió a agentes aduanales pedimentos de importación con su documentación anexa.

73. Para determinar el precio de exportación, la Secretaría utilizó información específica contenida en los pedimentos de importación y su documentación anexa, en donde pudo identificar el grado de concentración y así calcular el precio de la sosa cáustica líquida en base seca. Si bien la Secretaría observó que la diferencia entre el precio de exportación empleando esta metodología y el que obtuvieron las Productoras nacionales utilizando la totalidad de la base es poco significativa, determinó realizar el cálculo a partir de las cifras contenidas en los pedimentos de importación con su documentación anexa, por tratarse de información precisa de las operaciones de importación.

74. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado en dólares por kilogramo.

a. Ajustes al precio de exportación

75. Las Productoras nacionales propusieron ajustar por flete, a partir de la diferencia entre el valor en aduanas y el valor comercial, de las transacciones reportadas en el listado de importaciones a que hace referencia el punto 71 de la presente Resolución. Señaló que no hubo ajustes adicionales al precio de exportación en razón a la cercanía de los puertos de embarque con las productoras de los Estados Unidos.

76. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por concepto de flete externo. Sin embargo, de la revisión de los pedimentos que se mencionó en el punto 72 de la presente Resolución, observó que la mayoría de las operaciones reportaban el precio a nivel ex fábrica por lo que tomó este precio y solamente ajustó las operaciones que, de acuerdo con el término de venta, lo contenían. Para determinar el ajuste por flete, la Secretaría lo obtuvo a partir de las cifras contenidas en las facturas de exportación en donde venía desglosado.

2. Valor normal

77. Para el cálculo del valor normal, las Productoras nacionales proporcionaron referencias de precios publicadas por el IHS-Chemical (www.ihs.com/industry/chemical.html) para operaciones de venta de sosa cáustica por contrato dentro del territorio estadounidense para la región del Golfo. Indicaron que dichas referencias son válidas toda vez que la mayoría de las empresas que exportan a México el producto objeto de examen se ubican en esta zona.

78. Agregaron que se trata de precios promedio mensuales en la zona del Golfo de los Estados Unidos y que dada la cercana localización de las plantas a los puertos de embarque no es necesario aplicar ajustes al valor normal, toda vez que dichos precios son muy similares a los precios a nivel ex fábrica.

79. A partir de la información proporcionada, la Secretaría calculó un precio promedio de la sosa cáustica para el periodo de examen.

3. Conclusión

80. De acuerdo con la información y metodología descritas y con fundamento en los artículos 6.8, 11.3 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping, y 54 segundo párrafo, 64 último párrafo y 89 F de la LCE, la Secretaría analizó la información de precio de exportación y de valor normal, y determinó que existen elementos suficientes para sustentar que, de eliminarse la cuota compensatoria, continuaría la práctica de discriminación de precios en las exportaciones a México de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos.

H. Análisis sobre la continuación o repetición del daño

81. La Secretaría analizó la información que obra en el expediente administrativo, así como la que ella misma se allegó, a fin de determinar si existen elementos para sustentar que la eliminación de la cuota compensatoria establecida a las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos, daría lugar a la continuación o repetición del daño a la rama de producción nacional de la mercancía similar.

82. Para el análisis, la Secretaría consideró la información para el periodo analizado, que comprende datos anuales de 2010, 2011, 2012, 2013 y 2014, así como la relativa a las estimaciones para 2015. En este sentido, la Secretaría señala que el comportamiento de los indicadores económicos y financieros de un periodo determinado es analizado con respecto al periodo equivalente inmediato anterior, salvo indicación en contrario.

1. Rama de producción nacional

83. Iquisa, Mexichem y PMV se identificaron como empresas nacionales productoras de sosa en México y presentaron una carta de la ANIQ donde así se señala. No obstante, precisaron la existencia de dos productores adicionales de sosa en México (Iquisa Santa Clara y ROT Química) e incorporaron la información de los indicadores económicos y financieros de la primera de ellas.

84. A fin de aclarar lo anterior, la Secretaría requirió a la ANIQ la confirmación de la existencia de las otras productoras de sosa en el periodo objeto de examen. En este sentido, dicha Asociación confirmó que efectivamente, Iquisa, Mexichem, PMV, Iquisa Santa Clara y ROT Química son las cinco empresas que fabrican la totalidad de la producción nacional de sosa en México y proporcionó las cifras de producción nacional de sosa para cada año del periodo analizado.

85. Por su parte, la CANAJAD señaló que si bien Iquisa, Mexichem y PMV son productores nacionales de sosa, en cifras obtenidas del listado de importaciones del SAT, se observa que realizaron importaciones de la mercancía investigada, por lo que no podrían considerarse como parte de la producción nacional. Al respecto, las Productoras nacionales respondieron que dichas importaciones se realizaron para evitar un problema de almacenamiento y asignación de cloro sobrante, además de que han disminuido significativamente hasta representar sólo el 5% de las importaciones totales realizadas en el periodo objeto de examen. Asimismo, añadieron que, debido a la apertura de nuevas plantas de la producción nacional, la optimización de la cadena productiva de la industria nacional se modificará de manera significativa dando oportunidad a la industria de sosa de disminuir o eliminar su estado deficitario.

86. Por su parte, la Secretaría se allegó de los listados de pedimentos electrónicos del SIC-M y del Sistema de Gestión Comercial de México (GESCOM), correspondiente a la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, y observó que si bien las Productoras nacionales realizaron importaciones del producto objeto de examen a lo largo del periodo analizado, éstas representaron apenas el 6% de las importaciones investigadas en el periodo objeto de examen, además de que al comparar su volumen con el de la producción de las Productoras nacionales, se observó que es menor al 3%.

87. En este sentido, con base en la información existente en el expediente administrativo, la Secretaría determinó que las Productoras nacionales e Iquisa Santa Clara son fabricantes nacionales de sosa y elaboraron el 99% de la sosa en el periodo analizado, y que si bien las Productoras nacionales realizaron importaciones, éstas no fueron significativas al compararlas con las importaciones totales de la mercancía investigada y con sus niveles de producción. Debido a ello, consideró a las Productoras nacionales e Iquisa Santa Clara como la rama de producción nacional de sosa de conformidad con lo dispuesto en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60 y 61 del RLCE.

2. Mercado internacional

88. Las Productoras nacionales presentaron el estudio "2015 World Analysis-Chlor-Alkali" para sustentar los siguientes argumentos sobre el mercado mundial de sosa:

- a. en 2014 la demanda mundial de sosa cáustica fue cercana a 72.5 millones de toneladas, con un crecimiento anual pronosticado de entre 3.3% y 3.7% para el periodo 2014-2018. Asimismo, entre 2010 y 2014, la demanda mundial de cloro tuvo el potencial de generar un exceso de oferta de sosa de más de 3 millones de toneladas al año (equivalente a 5% anual en el mercado de dicha mercancía), el cual se espera se incremente para el periodo 2015-2019 en más de un millón de toneladas anuales;

- b. los Estados Unidos son el segundo mayor productor de sosa del mundo, sólo por debajo de China. En este sentido, durante el período 2010-2014, los Estados Unidos representaron más del 17% de la producción mundial (11.7 millones de toneladas) seguido por Japón con el 5% y se estima un incremento mayor al 11% para el periodo 2015-2019 a fin de alcanzar una producción anual promedio de casi 13 millones de toneladas. Asimismo, si bien China tiene una producción de mayor tamaño que los Estados Unidos, es también un gran consumidor mundial y sus exportaciones son menores. Debido a ello, los Estados Unidos son el principal país exportador en el mundo con una participación de 28% de las exportaciones mundiales en el periodo 2010-2014 (más de 10 puntos porcentuales por arriba de su participación en la producción mundial para ese mismo periodo);
- c. considerando lo anterior, de las 8.5 millones de toneladas anuales exportadas en el mundo en el periodo 2010-2014, los Estados Unidos exportaron 2.4 millones de toneladas y China 1.8 millones. Asimismo, se estima que en el periodo 2015-2019, las primeras alcancen una participación de 33% en las exportaciones totales mundiales, al tener un crecimiento estimado por encima de las exportaciones totales y una oferta mayor a su demanda doméstica, que fue excedente en 23% entre 2010 y 2014, y
- d. los Estados Unidos son el segundo país con mayor capacidad instalada del mundo ya que representó más del 16% de la capacidad mundial en el periodo 2010-2014 y el 79% de la capacidad en el continente americano, con una capacidad de más de 14 millones de toneladas al año para el periodo 2010-2014, la cual se estima que se incrementen a más de 15.5 millones de toneladas al año para el periodo 2015-2019.

89. Por su parte, la importadora P&G presentó un reporte sobre el mercado global de sosa, el Estudio de BEROE, así como información de volúmenes y precios de las exportaciones e importaciones mundiales de sosa obtenidas de la UN Comtrade para la subpartida arancelaria 2815.12 (correspondiente a “sosa cáustica”), para sustentar lo siguiente:

- a. el mercado mundial de sosa cáustica está muy fragmentado (cerca de 400 fabricantes en más de 500 centros de producción en todo el mundo) y la capacidad mundial en 2013 fue de más de 78 mil toneladas anuales (concentrando la mayor parte en Asia y particularmente en China) y se espera que dicha capacidad mundial aumente a poco más de 81 mil de toneladas anuales para 2016;
- b. por el lado de la demanda, precisó que alrededor del 60% de la demanda mundial de sosa proviene de Asia (particularmente de China), siendo la industria química el segmento más importante con más del 30% de la demanda mundial en 2013, seguido de los sectores de detergentes, papel y jabones. En este sentido, la demanda crecerá (tasa anual de 3.8% hasta 2016) a un ritmo superior que la expansión de la capacidad productiva, por lo que se espera que la brecha entre oferta y demanda mundial disminuya de 9.5 millones de toneladas en 2013 a 4.5 millones de toneladas en 2016. Asimismo, de las tres zonas productoras principales identificadas en el estudio, los Estados Unidos y Asia son exportadores netos (Europa está en equilibrio) y el principal mercado de exportación de los Estados Unidos es Brasil;
- c. con la información que obtuvo de la UN Comtrade para el periodo 2010-2014, señaló que: i) los principales países exportadores son los Estados Unidos, China, Japón, Países Bajos, Bélgica y Arabia Saudita, que en conjunto realizaron el 73% de las exportaciones mundiales de sosa en dicho periodo, mientras que ii) los principales países importadores fueron Australia, Brasil, los Estados Unidos, Países Bajos, Finlandia, Austria y Suecia, que en conjunto realizaron el 62% de las importaciones mundiales de sosa en el mismo lapso; además de que con base en cifras relativas a volúmenes y precios de exportación promedio mundiales, observó que el mercado mundial de sosa registró un comportamiento relativamente estable, aunque con tendencia a la baja, ya que el volumen de las exportaciones mundiales de 2014 fue 19% inferior al que se registró en 2010 y que el precio promedio de las exportaciones mundiales aumentó 33% a lo largo del periodo analizado, y
- d. el mercado internacional de sosa no está sujeto a ciclos económicos específicos; sin embargo, por tratarse de una mercancía que se emplea como insumo en industrias diversas (química, textil, papel, detergentes, etc.), la demanda internacional de sosa está influenciada por los ciclos que registra la actividad económica en general, así como a los relativos a la producción de cloro.

90. Al respecto, la Secretaría se allegó de información para el periodo analizado del International Trade Center, así como de la UN Comtrade, referente a las exportaciones e importaciones mundiales realizadas a través de la subpartida arancelaria 2815.12 (correspondiente a “sosa cáustica”) y confirmó lo señalado por las Productoras nacionales y P&G con respecto a que los Estados Unidos fue el principal exportador de sosa a nivel mundial en el periodo de examen al concentrar el 35% de las exportaciones mundiales, seguido por China (10%), Países Bajos (7%), Taipéi (6.6%), Japón (7%) y Corea (4%); y a que los principales países importadores en el mismo lapso fueron Australia (24%), Brasil (13%), los Estados Unidos (7%), Países Bajos (6.6%) y Finlandia (4%).

3. Mercado nacional

91. Las Productoras nacionales señalaron que, junto con Iquisa Santa Clara y ROT Química, son los únicos productores nacionales de sosa y que los consumidores de dicha mercancía se encuentran distribuidos a lo largo del territorio nacional, con una concentración en el centro y sureste del país. Asimismo, señalaron que a lo largo del periodo analizado y con la finalidad de ampliar la capacidad productiva nacional y generar una mayor integración y eficiencia en la cadena productiva cloro-sosa, se presentó una reestructuración de la industria nacional:

- a. en el caso de Mexichem, hasta el tercer trimestre de 2013, llevaba a cabo sus operaciones en dos plantas (Coatzacoalcos y El Salto) consolidadas en una misma razón social pero en los meses de septiembre-octubre de dicho año, la planta de Coatzacoalcos inició operaciones dentro de un joint venture entre dicha empresa y Pemex Petroquímica, creando PMV, y
- b. para el caso de Iquisa, hasta el primer semestre de 2010, llevaba a cabo sus operaciones en dos plantas (Coatzacoalcos y Monterrey) consolidadas en una misma razón social pero a finales de dicho año, Grupo Cydsa compra a Mexichem la planta de Santa Clara a fin de crear Iquisa Santa Clara.

92. La importadora P&G y las Cámaras señalaron que los principales consumidores de sosa cáustica en México (empresas o segmentos de mercado) son las empresas que la emplean como insumo para producir diversos bienes, tales como detergentes, jabones, pasta de dientes, papel, cerveza, botellas para refrescos y textil. Asimismo, P&G añadió que el mercado de sosa no está sujeto a ciclos económicos específicos pero que por tratarse de una mercancía que se emplea como insumo en industrias diversas (química, textil, papel, jabones, etc.), su demanda doméstica está influenciada por los ciclos que registra la actividad económica en general y especialmente por los que impactan a la producción de cloro.

93. Al respecto, la Secretaría realizó el análisis del mercado nacional de sosa con la información de los indicadores económicos de la rama de producción nacional para el periodo comprendido entre 2010 y 2014, así como con las cifras de importaciones obtenidas del SIC-M y GESCOM para el mismo lapso.

94. El mercado nacional de sosa medido a través del CNA, calculado como la Producción Nacional Orientada al Mercado Interno (PNOMI) más las importaciones totales, fue relativamente constante al no presentar variaciones importantes a lo largo del periodo analizado: aumentó 2% en 2011 y 2012, mientras que disminuyó 2% en 2013 y 1% en 2014, acumulando un incremento de 1% entre 2010 y 2014. Asimismo, el consumo interno, medido como las ventas al mercado interno de la sosa fabricada en México más las importaciones totales, acumuló un incremento de 9% en el periodo analizado debido a aumentos de 3% en 2011, 4% en 2012 y 9% en 2013, además de una disminución de 6% en el periodo de examen.

95. En cuanto al volumen total importado de sosa, éste fue creciente a partir de 2012 al disminuir 4% en 2011, pero incrementarse 19% en 2012, 7% en 2013 y 7% en 2014, lo que significó un crecimiento acumulado de 31% en el periodo analizado. El principal origen de la sosa importada fue los Estados Unidos, que representó el 99% de las importaciones totales de sosa realizadas durante el periodo analizado; mientras que las importaciones originarias de otros países (entre los que se encuentran Alemania, Japón y China, entre otros), en conjunto representaron el 1% restante.

96. Respecto al volumen de producción nacional de sosa, éste tuvo una caída acumulada en el periodo analizado de 7%, al aumentar 11% en 2011, pero disminuir 3% en 2012, 9% en 2013 y 5% en 2014. Asimismo, la PNOMI tuvo un comportamiento similar al de la producción nacional al aumentar 3% en 2011 y disminuir 3% en 2012, 5% en 2013 y 4% en 2014, dando lugar a una caída acumulada de 8% en el periodo analizado.

4. Análisis real y potencial sobre las importaciones

97. Las Productoras nacionales señalaron que la imposición de la cuota compensatoria a las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos no ha sido suficiente para contrarrestar el ingreso de estas importaciones en condiciones desleales y el daño que éstas ocasionan a la industria nacional, por lo que debe de prorrogarse su vigencia. En este sentido precisaron que no obstante la imposición de la cuota compensatoria, las importaciones incrementaron su participación en el mercado mexicano debido a que crecieron a tasas promedio anuales mayores a 10% (incluso en 2012 se incrementaron más del 20%) en el periodo analizado, contrario al comportamiento observado de la producción nacional en el mismo periodo.

98. Por otro lado, las Productoras nacionales indicaron que si bien la sosa ingresa por la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, "en algunas ocasiones los importadores erróneamente reportan el volumen de sus transacciones sobre la base de solución diluida y no sobre una base del 100% de concentración, teniendo esto como efecto el duplicar el volumen de la sosa que realmente ingresó a México". Debido a ello, presentaron el listado del SAT correspondiente a las operaciones de importación realizadas a través de dicha fracción arancelaria para los años comprendidos en el periodo analizado (el cual les fue proporcionado por la ANIQ) y, a fin de estimar los volúmenes correctos de las importaciones objeto de examen y de las importaciones de sosa originarias de países distintos a los Estados Unidos, conforme a su conocimiento del mercado, identificaron las transacciones cuyos volúmenes eran notoriamente significativos, de manera que únicamente se tomara en consideración el 50% del volumen y valor de dichas transacciones para que toda la mercancía considerada efectivamente corresponda a sosa base 100%.

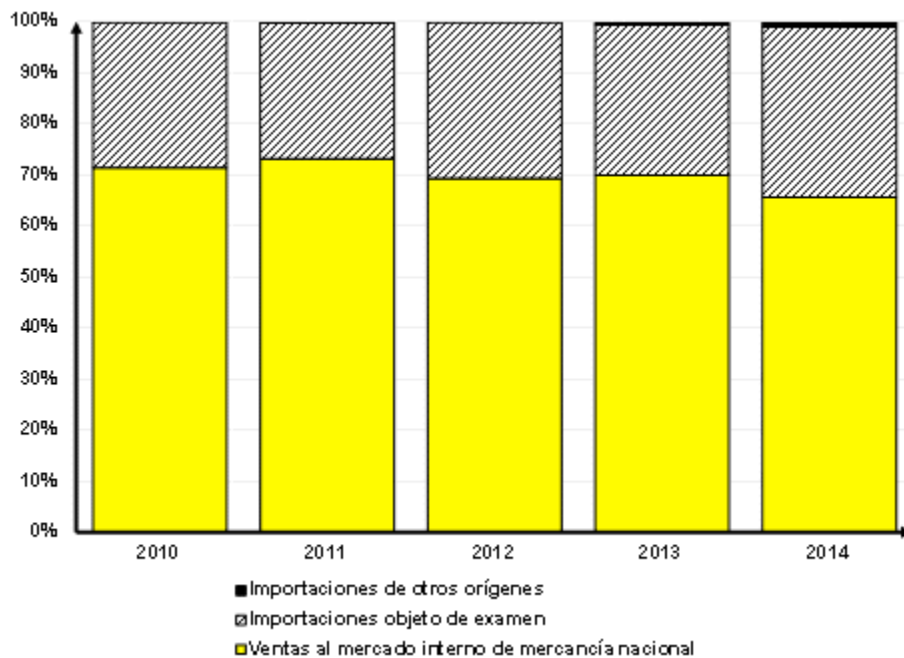
99. Por su parte, la Secretaría se allegó de información del SIC-M y GESCOM (que es la mejor información disponible ya que corresponde a información oficial que ya fue revisada por el Banco de México y contempla los ajustes y correcciones correspondientes), referente a las importaciones realizadas a través de la fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, asimismo, realizó requerimientos a agentes aduanales y empresas importadoras. Con base en la información anterior, calculó los volúmenes y valores de las importaciones de sosa, obteniendo cifras con tendencias similares a las presentadas por las Productoras nacionales. En consecuencia, la Secretaría determinó utilizar esta información para el análisis del comportamiento de las importaciones objeto de examen y sus efectos en la rama de producción nacional.

100. Con base en la información señalada en el punto anterior, la Secretaría observó que las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos se incrementaron durante el periodo analizado: disminuyeron 4% en 2011, pero se incrementaron 19% en 2012, 6% en 2013 y 5% en 2014, dando lugar a un incremento acumulado de 27% de 2010 a 2014. Asimismo, el comportamiento de las importaciones totales fue similar al de las importaciones objeto de examen prácticamente en todo el periodo analizado, ya que disminuyeron 4% en 2011, pero se incrementaron 19% en 2012, 7% en 2013 y 7% en 2014, lo que significó un incremento acumulado de 31% de 2010 a 2014. Cabe señalar que las importaciones de orígenes distintos a los Estados Unidos, si bien representaron en promedio el 1% de las importaciones totales durante el periodo analizado, también se incrementaron, ya que aumentaron 166% en 2011, disminuyeron 34% en 2012, pero volvieron a crecer 681% en 2013 y 78% en 2014, por lo que de manera acumulada registraron un crecimiento de 2,330% en el periodo analizado.

101. Por otro lado, la Secretaría estimó la participación de las importaciones objeto de examen tanto en el CNA como en el consumo interno a lo largo del periodo analizado y observó lo siguiente:

- a. en relación con el CNA, las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos incrementaron su participación, al pasar de representar el 24% en 2010 al 30% en el 2014, así como respecto a la producción nacional, al pasar de representar el 31% en 2010 al 42% en el periodo objeto de examen; mientras que la PNOMI disminuyó su participación en el CNA en el mismo periodo al pasar de representar el 76% en 2010 al 69% en el 2014. Por su parte, las importaciones originarias de países distintos al investigado pasaron de ser prácticamente nulas en 2010 a representar el 1% del CNA en 2014, y
- b. en relación con el consumo interno, las importaciones objeto de examen incrementaron su participación, al pasar de representar el 29% en 2010 al 33% en el 2014, tal como se observa en la siguiente gráfica, así como respecto a las ventas al mercado interno de la mercancía nacional, al pasar de representar el 40% en 2010 al 51% en el periodo objeto de examen; mientras que dichas ventas disminuyeron su participación en el consumo interno en el mismo periodo al pasar de representar el 71% en 2010 al 66% en el 2014. Por su parte, las importaciones originarias de países distintos al investigado pasaron de ser prácticamente nulas en 2010 a representar el 1% del consumo interno en 2014.

Participación en el mercado nacional de sosa



Fuente: SIC-M, GESCOM e información del expediente administrativo.

102. Considerando la información anterior, la Secretaría observó que no obstante la presencia de la cuota compensatoria las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos mostraron una tendencia creciente en términos absolutos y en relación con el mercado, la producción y las ventas de mercancía nacional durante el periodo analizado. En este sentido, es importante considerar que si bien la cuota compensatoria estuvo vigente a lo largo de todo el periodo analizado, la mayor parte de las operaciones de importación relativas a la mercancía objeto de examen se realizaron sin el pago de la misma, debido a que su precio fue superior al precio de referencia establecido en la Resolución final del tercer examen de vigencia.

103. Respecto a la probabilidad de que, de eliminarse la cuota compensatoria a la sosa originaria de los Estados Unidos, México sea un mercado de destino importante de dichas importaciones, las Productoras nacionales precisaron que con base en su información, la mercancía objeto de examen se importó con márgenes de discriminación de precios muy importantes durante el periodo de examen. En este sentido, reiteraron que aún con la existencia de la cuota compensatoria, los exportadores estadounidenses de sosa realizaron ventas al mercado mexicano en condiciones de discriminación de precios durante el periodo de examen, por lo que resulta lógico que de eliminarse, dicha conducta se repetiría y continuaría en volúmenes mucho mayores y con márgenes mucho más altos que los observados durante el periodo de examen, con un impacto devastador en la industria nacional de sosa.

104. Para sustentar sus argumentos, las Productoras nacionales proporcionaron proyecciones para 2015 tanto del volumen de las importaciones objeto de examen como de las importaciones de sosa originarias de países distintos a los Estados Unidos, en dos escenarios, en caso de que se mantenga la aplicación de la cuota compensatoria y en caso de eliminarla. Para estimar las importaciones objeto de examen, utilizaron información mensual de enero a agosto de 2015 y la proyectaron para el resto del año con una regla de tres; mientras que para las originarias de países distintos a los Estados Unidos, utilizaron la proporción de dichas importaciones observada en el periodo de examen y la aplicaron al 2015.

105. Cabe señalar que las Productoras nacionales precisaron que los niveles proyectados para 2015 de las importaciones son los mismos entre los dos escenarios debido a que la existencia de comercio desleal provoca que el volumen de las importaciones dependa únicamente de los excedentes existentes en el mercado de los Estados Unidos los cuales, a su vez, dependen de la demanda de cloro en este mercado.

106. Al respecto, P&G señaló que no existen elementos objetivos que permitan sustentar que, ante la eliminación de la cuota compensatoria, se daría un incremento en el volumen de las importaciones examinadas debido a que con base en datos reales (estadísticas oficiales de importación, obtenidas del SIAVI para el periodo 2003-2014), y no en ejercicios de simulación, el volumen registrado en el periodo objeto de examen es 9% inferior al volumen observado en 2003.

107. Por su parte, la Secretaría analizó las proyecciones presentadas por las Productoras nacionales, replicó los cálculos en que se sustenta la metodología para estimar las importaciones y obtuvo resultados con tendencias similares a los expuestos por dichas empresas, al observar que los niveles proyectados para 2015 de las importaciones son los mismos entre los dos escenarios; independientemente de que sí se observan crecimientos tanto de las importaciones objeto de examen como de las originarias del resto de los países al compararlos con el periodo de examen. En este sentido, consideró dichas proyecciones como razonables al provenir de la información que tuvieron disponible y estar realizadas a partir de una metodología sustentada en el comportamiento racional del mercado respecto a: i) que el volumen de las importaciones depende principalmente de los excedentes existentes en el mercado de los Estados Unidos, que a su vez dependen de la demanda de cloro en este mercado, y ii) el comportamiento creciente de las importaciones objeto de examen observado en el periodo analizado, a pesar de la existencia de la cuota compensatoria.

108. Respecto a lo señalado por P&G, la Secretaría consideró que el argumento esgrimido por dicha empresa resulta inoperante debido a que: i) el año 2003, considerado por dicha empresa para compararlo con el periodo de examen, se encuentra fuera del periodo analizado, el cual corresponde al periodo comprendido entre los años 2010 y 2014, y a que ii) los volúmenes de las importaciones obtenidos a partir de la información de SIAVI no corresponden específicamente a los de la mercancía objeto de examen considerados en el análisis del presente apartado, tal como se señaló en los puntos 98 y 99 de la presente Resolución.

109. Considerando lo anterior, de acuerdo con los resultados de las proyecciones, las importaciones de sosa en condiciones de discriminación de precios en relación con el CNA prácticamente mantendrían su participación en el mercado mexicano en 2015, pero en relación con el consumo interno incrementarían su participación en 2 puntos porcentuales.

110. En este sentido y con base en el análisis antes descrito, la Secretaría concluye que la proyección del volumen de las importaciones presentada por las Productoras nacionales, sustentan la probabilidad fundada de que en caso de eliminarse la cuota compensatoria, se mantendría la tendencia creciente de las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos en el mercado mexicano, dado el nivel de sus precios, así como la magnitud de su potencial exportador y el lugar que ocupa México como destino de las exportaciones estadounidenses de sosa, elementos que se sustentan derivado del análisis en los apartados correspondientes de la presente Resolución. Asimismo, los resultados muestran que la presencia de la cuota compensatoria no inhibió el ingreso de mercancías en condiciones de discriminación de precios durante el periodo analizado, conforme a lo señalado en el punto 80 de la presente Resolución, donde se concluyó que de eliminarse la cuota compensatoria, continuaría la práctica de discriminación de precios en las exportaciones a México de sosa originaria de los Estados Unidos.

5. Efectos reales y potenciales sobre los precios

111. Las Productoras nacionales indicaron que aún con la existencia de una cuota compensatoria, los exportadores estadounidenses de sosa realizaron ventas al mercado mexicano en condiciones de discriminación de precios durante el periodo de examen y que prácticamente durante todo el periodo analizado, los precios de las importaciones objeto de examen se ubicaron por debajo de los precios del mercado doméstico en México, con un margen de subvaloración creciente, cercano al 50% en el periodo objeto de examen; lo que indujo a estos últimos a sufrir una disminución importante a lo largo del periodo analizado.

112. Para sustentar lo anterior, las Productoras nacionales presentaron: i) el listado de importaciones obtenido del SAT, a partir del cual, calcularon los precios implícitos de las importaciones objeto de examen a los cuales les aplicaron un ajuste por costos de flete por tonelada para obtener los precios de dichas importaciones a nivel ex fábrica; así como ii) las cifras de volúmenes y valores de las ventas al mercado interno realizadas por las empresas que integran la rama de producción nacional.

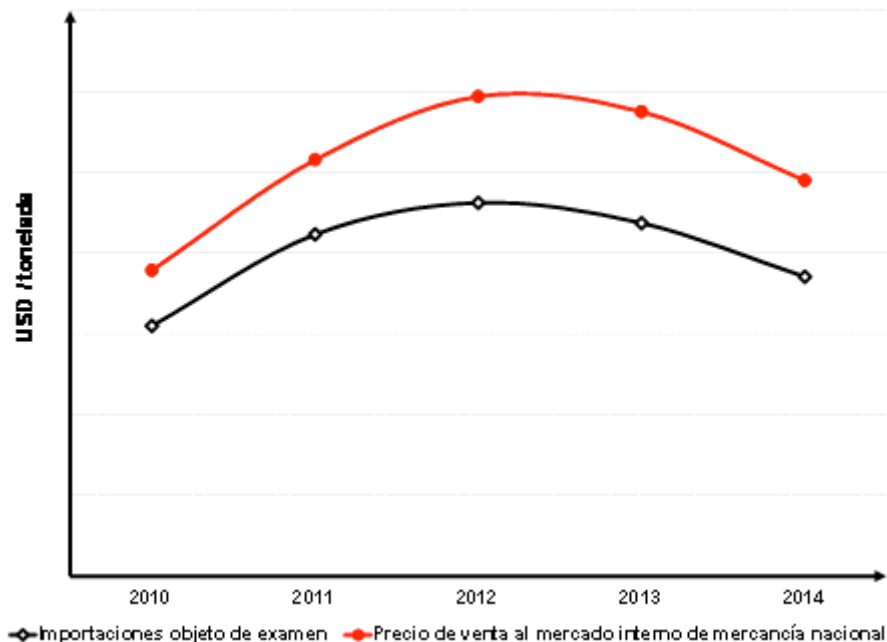
113. Al respecto, P&G argumentó que el análisis de precios y subvaloración que presentaron las Productoras nacionales no es válido en tanto que: i) ajusta el precio implícito de las importaciones objeto de examen a nivel ex fábrica como si estuviera estimando el margen de discriminación de precios, es decir, no parte de la comparación equitativa (puesto en el mercado nacional) entre los precios nacionales y los de las importaciones; ii) no refleja las tendencias registradas a lo largo de los periodos analizado y examinado dado que compara precios mensuales y no anuales o de final de periodos, y iii) la disminución del precio doméstico no puede deberse a la caída del precio de las importaciones objeto de examen debido a que el precio de éstas, se incrementó en el periodo analizado.

114. Por su parte, la Secretaría consideró lo señalado en los puntos anteriores y realizó el análisis de precios con base en la totalidad de la información existente en el expediente administrativo incluyendo los precios nacionales de las ventas al mercado interno de mercancía nacional efectuadas por las empresas que conforman la rama de producción nacional y los precios de las importaciones de sosa considerando, en su caso, los gastos incrementables como el derecho de trámite aduanero (de ser aplicable) y el pago de la cuota compensatoria. Cabe señalar que a fin de realizar una comparación equitativa entre los precios nacionales y los de las importaciones (de mercancía puesta en el mercado nacional), no se considerará el ajuste de fletes propuesto por las Productoras nacionales.

115. Con base en dicha información, la Secretaría observó que los precios expresados en dólares de las importaciones objeto de examen y los de la mercancía similar de fabricación nacional mostraron la misma tendencia a lo largo del periodo analizado. En este sentido, el precio promedio de las importaciones objeto de examen aumentó 37% en 2011 y 9% en 2012, pero disminuyó 5% en 2013 y 15% en 2014, acumulando un incremento de 20% de 2010 a 2014; mientras que el precio promedio nacional al mercado interno presentó un incremento acumulado de 29% entre 2010 y 2014, derivado de incrementos de 36% en 2011 y 15% en 2012, así como disminuciones de 3% en 2013 y 15% en 2014. Por su parte, el precio promedio de las importaciones de orígenes distintos al investigado disminuyó 20% en 2011, se incrementó 47% en 2012, pero volvió a caer 60% y 18% en 2013 y 2014, respectivamente, acumulando una disminución de 61% en el periodo analizado.

116. Cabe señalar que a lo largo del periodo analizado, al comparar el precio nacional al mercado interno con el precio de las importaciones del producto objeto de examen (aun considerando el pago de la cuota compensatoria), se confirmó lo manifestado por las Productoras nacionales, ya que se observaron márgenes de subvaloración a lo largo del periodo analizado de 18%, 18%, 22%, 24% y 24% en 2010, 2011, 2012, 2013 y 2014, respectivamente, como se observa en la siguiente gráfica.

Precios en el mercado nacional de sosa



Fuente: SIC-M, GESCOM e información del expediente administrativo.

117. Respecto a la probabilidad de que de eliminarse la cuota compensatoria vigente a la sosa estadounidense los precios de dicha mercancía disminuyan de tal forma que desplacen a las ventas de la mercancía nacional, las Productoras nacionales indicaron que en dicho caso, el precio mensual al que tales importaciones ingresarían al mercado nacional estaría por debajo del precio al que entrarían con la cuota, obligando a los productores nacionales a disminuir aún más el precio doméstico.

118. Para sustentar lo anterior, proporcionaron proyecciones para 2015 sobre el precio de las importaciones de sosa totales y de las originarias de los Estados Unidos, además del precio nacional al mercado interno, en dos escenarios: en caso de que se mantenga la aplicación de la cuota compensatoria y en caso de eliminarla. Cabe señalar que para el cálculo de tales proyecciones, las Productoras nacionales realizaron un “análisis contrafactual” que considera la utilización de un modelo de regresión lineal, además de un vector autorregresivo e información existente en el expediente administrativo, a fin de establecer la relación existente entre el precio de las importaciones objeto de examen y el precio nacional, así como el efecto del primero en el precio de la mercancía de fabricación nacional. En este sentido, se observaron los siguientes resultados:

- a. en el escenario en el que se mantuviera la cuota compensatoria, las proyecciones indican que el precio nacional se mantendría prácticamente constante, sin posibilidad de recuperación en el corto plazo, y
- b. en el escenario en el que se eliminara la cuota compensatoria, las proyecciones estiman que el precio de las importaciones objeto de examen se ubicaría por debajo del precio estimado en el escenario en el que se mantiene la cuota compensatoria, lo que obligaría a los productores nacionales a disminuir aún más el precio doméstico, afectando con ello sus ingresos y utilidades, entre otros indicadores económicos y financieros.

119. P&G presentó algunos argumentos para sustentar que no existen elementos objetivos que permitan estimar que se registraría una reducción significativa del precio de importación dada la eliminación de la cuota compensatoria. En este sentido, señaló que los resultados del estudio presentado por las Productoras nacionales son incorrectos, sesgados y tendenciosos, debido que i) el análisis está incompleto ya que el modelo presentado por las Productoras nacionales no abarca la totalidad del periodo de análisis establecido en la Resolución de Inicio y a que ii) dicho modelo considera un margen de subvaloración potencial estimado a partir de una existencia no objetiva de márgenes de subvaloración en los periodos analizado y examinado.

120. Al respecto, las Productoras nacionales señalaron que las manifestaciones presentadas por sus contrapartes son meras afirmaciones no sustentadas en prueba positiva alguna, por lo que no pueden ser tomadas en cuenta; mientras que ellas sí aportaron pruebas concretas y análisis oportunos al respecto, que corresponden a la mejor información disponible en el actual procedimiento.

121. La Secretaría analizó las proyecciones presentadas por las Productoras nacionales y las consideró aceptables al observar que están realizadas a partir de una metodología sustentada en el comportamiento racional del mercado y las tendencias presentadas en el mismo, así como en la relación existente entre el precio de la mercancía objeto de examen y el precio nacional a lo largo del periodo analizado, además del margen de discriminación de precios calculado por las Productoras nacionales (conservador, debido a que es menor al encontrado en el actual procedimiento). En cuanto a los argumentos señalados por P&G, la Secretaría determinó lo siguiente:

- a. que si bien el modelo de regresión lineal no contempló los precios observados en 2010 (tanto de las importaciones objeto de examen como nacionales), la relación establecida entre los mismos durante el resto del periodo analizado es suficientemente confiable para considerar que también se presentó en 2010, tal como se observa en la gráfica "Precios en el mercado nacional de sosa", y
- b. que si bien el modelo podría considerar márgenes de subvaloración sobrestimados debido a la utilización de un precio ex fábrica de las importaciones objeto de examen, los márgenes de subvaloración obtenidos a partir del mismo son consistentes con los observados en el periodo analizado, expuestos en el punto 116 de la presente Resolución.

122. Aunado lo anterior, a fin de profundizar el análisis sobre el comportamiento potencial de los precios a los que podrían llegar las importaciones objeto de examen en el caso de que se eliminara la cuota compensatoria, la Secretaría se allegó de información correspondiente a los precios que reporta la UN Comtrade para las exportaciones de los Estados Unidos por la subpartida 2815.12 (hidróxido de sodio – sosa cáustica- en disolución acuosa). Con base en dicha información y la existente en el expediente administrativo, la Secretaría observó lo siguiente:

- a. de acuerdo con las exportaciones estadounidenses realizadas a través de la subpartida arancelaria señalada anteriormente, observó que: i) el precio promedio de sus exportaciones totales llegó a ubicarse entre 5% y 11% por debajo del precio de las exportaciones destinadas a México a lo largo del periodo analizado; ii) el precio al que exportó los Estados Unidos a México se ubicó entre los cuatro más altos de los precios a sus principales clientes en todos los años del periodo analizado, y iii) a lo largo del periodo analizado, los precios de las exportaciones estadounidenses a países como Brasil, Jamaica, Surinam e Irlanda (cuatro de sus diez principales clientes) siempre se ubicaron por debajo del precio al que se exportó a México;
- b. al comparar los precios obtenidos de la UN Comtrade con los precios nacionales proyectados por las Productoras nacionales para 2015, se observó que los Estados Unidos realizó exportaciones de sosa en el periodo analizado a México y a distintos países, a precios significativamente menores al precio nacional proyectado para 2015 en el escenario donde se elimina la cuota compensatoria, y
- c. al comparar los precios obtenidos de la UN Comtrade con el precio de exportación utilizado para el análisis de discriminación de precios en el periodo objeto de examen, observó que los Estados Unidos realizó exportaciones de sosa a distintos países (incluyendo a Brasil, su principal destino) a precios menores a dicho precio en el periodo analizado.

123. La capacidad con la que cuenta la industria estadounidense de sosa para discriminar sus precios entre sus distintos mercados de exportación, aunado a los bajos precios a los que se realizaron las importaciones objeto de examen en el periodo analizado, permite confirmar los resultados de las proyecciones presentadas por las Productoras nacionales para el escenario en el que se elimina la cuota compensatoria, respecto a que los precios a los que llegaría la mercancía objeto de examen provocarían que la rama de producción nacional disminuyera en 15% su precio de venta al mercado interno respecto a los niveles observados en el periodo objeto de examen, para poder colocar su producción y sus ventas en el mercado mexicano, asimismo, el precio de las importaciones originarias de los Estados Unidos sería menor que el precio nacional en 23% en 2015.

124. Con base en las pruebas disponibles y considerando el análisis antes descrito, la Secretaría concluyó que existe la probabilidad fundada de que, en caso de eliminarse la cuota compensatoria, las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos concurrirán al mercado nacional a niveles de precios tales, que repercutirían de manera negativa sobre los precios nacionales al mercado interno, pues obligarían a la rama de producción nacional a disminuirlos a fin de competir y se incrementaría la demanda por nuevas importaciones.

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

125. Las Productoras nacionales señalaron que la imposición de la cuota compensatoria a las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos no ha sido suficiente para contrarrestar el ingreso de estas importaciones en condiciones desleales y el daño que éstas ocasionan a la industria nacional, por lo que debe de prorrogarse su vigencia por un periodo adicional de cinco años, ya que de eliminarse, no sólo existiría una continuación y repetición del daño sino una agravación del mismo.

126. En este sentido precisaron que los incrementos constantes de las importaciones objeto de examen observados en el periodo analizado tuvieron efectos negativos en los productores nacionales, dado que: i) se vieron obligados a disminuir su producción y los niveles de utilización de la capacidad instalada; ii) disminuyó su participación en el mercado produciéndose un desplazamiento de la producción nacional durante el periodo analizado, y iii) vieron disminuidas sus ventas y el precio al que se realizaron las mismas, afectando directamente sus indicadores financieros.

127. Para respaldar lo anterior, las Productoras nacionales e Iquisa Santa Clara presentaron información de sus indicadores económicos y financieros para los años comprendidos entre 2010 y 2014, así como la relativa a las proyecciones para 2015. Con base en ella, la Secretaría analizó el desempeño y las perspectivas de la rama de producción nacional de sosa.

128. Considerando la información anterior, la Secretaría observó que el volumen de producción de la rama de producción nacional de sosa acumuló una caída de 7% entre 2010 y 2014 al aumentar 11% en 2011 y disminuir 3% en 2012, 9% en 2013 y 5% en el periodo objeto de examen. Asimismo, tal como se señaló en el punto 96 de la presente Resolución, el volumen de la PNOMI de la rama de producción nacional tuvo un comportamiento similar al acumular una caída de 8% entre 2010 y 2014 al aumentar 3% en 2011 y disminuir 3% en 2012, 5% en 2013 y 4% en el periodo objeto de examen.

129. Asimismo, en términos relativos también se observó una disminución de la participación de la PNOMI de la rama de producción nacional de sosa en el CNA, al pasar de representar el 75% en 2010 al 69% en el periodo de examen. Lo anterior, influido por la presencia de las importaciones objeto de examen quienes incrementaron su participación en el mercado nacional en el mismo periodo al pasar de representar el 24% del CNA en el 2010 al 29% en 2014. Por su parte, las importaciones originarias de países distintos al investigado, pasaron de ser nulas en el 2010 a representar el 1% del CNA en el periodo de examen.

130. Respecto a las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, la Secretaría observó que dentro de las ventas reportadas por algunas de las Productoras nacionales, estaban incluidas las correspondientes a las importaciones de la mercancía objeto de examen que realizaron a lo largo del periodo analizado (lo cual se señaló en el punto 86 de la presente Resolución). Debido a ello, para el análisis de daño se consideraron sólo las ventas al mercado interno de la mercancía fabricada por la rama de producción nacional, las cuales aumentaron 5% en 2011, disminuyeron 1% en 2012 y se volvieron a incrementar 10% en 2013 para disminuir 12% en el periodo objeto de examen, manteniéndose prácticamente constantes al comparar 2010 con 2014.

131. Asimismo, en términos relativos también se observó una disminución de la participación de las ventas señaladas en el punto anterior en el consumo interno, al pasar de representar el 71% en 2010 al 66% en el periodo de examen. Lo anterior, influido por la presencia de las importaciones objeto de examen, las cuales incrementaron su participación en el consumo interno en el mismo periodo al pasar de representar el 29% en el 2010 al 33% en 2014. Por su parte, las importaciones originarias de países distintos al investigado, pasaron de ser nulas en el 2010 a representar el 1% del consumo interno en el periodo de examen.

132. Las ventas al mercado externo de la rama de producción nacional aumentaron 513% en 2011, pero disminuyeron 4%, 55% y 38% en 2012, 2013 y 2014, respectivamente, acumulando un incremento de 61% de 2010 a 2014. No obstante, destaca que se realizaron en volúmenes poco significativos, ya que pasaron de representar el 2% en 2010 al 3% en 2014 de la producción de sosa de la rama de producción nacional.

133. Por otra parte, el empleo de la rama de producción nacional presentó un incremento acumulado de 9% al comparar 2010 con 2014: aumentó 3% en 2011, 1% en 2012 y 45% en 2013, pero disminuyó 28% en el periodo objeto de examen. Asimismo, la masa salarial también acumuló un incremento de 33% de 2010 a 2014: aumentó 19% en 2011, 6% en 2012 y 5% en 2013, mientras que se mantuvo constante en 2014. En cuanto a la productividad del empleo de la rama de producción nacional de sosa, determinada por el comportamiento del empleo y la producción, disminuyó 15% al comparar 2010 con 2014: aumentó 7% en 2011 y disminuyó 4% en 2012 y 37% en 2013, pero volvió a incrementarse 32% en el periodo objeto de examen.

134. Respecto a los inventarios de la rama de producción nacional, la Secretaría observó que disminuyeron 31% de manera acumulada de 2010 a 2014 debido a que si bien se incrementaron 46% en 2011 y 7% en 2012, disminuyeron 42% y 23% en 2013 y 2014, respectivamente. Asimismo, en relación con las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, representaron 3%, 4%, 4%, 2% y 2%, en 2010, 2011, 2012, 2013 y 2014, respectivamente.

135. Por lo que se refiere al autoconsumo, las Productoras nacionales indicaron que dicho rubro corresponde al volumen de producción utilizado en el proceso de producción del cloro-sosa, así como en la fabricación de hipoclorito de sodio, por lo que no se incluye en las compras y ventas entre las empresas de la industria nacional. Así pues, el autoconsumo pasó de representar el 18% de la producción de sosa fabricada por la rama de producción nacional en 2010 al 17% en 2014, periodo en el que disminuyó 15% de manera acumulada debido a caídas de 9% en 2011, 5% en 2012 y 7% en 2013, además de un incremento de 6% en el periodo de examen.

136. Por otro lado, la capacidad instalada de la rama de producción nacional aumentó 10% de 2010 a 2014 debido a que se incrementó 10% en 2011 y se mantuvo constante el resto del periodo analizado. Asimismo, su porcentaje de utilización (ligado directamente al comportamiento de la producción de las Productoras nacionales e Iquisa Santa Clara) disminuyó en el transcurso del periodo analizado al pasar de 81% en 2010 al 69% en el periodo objeto de examen.

137. La Secretaría evaluó la situación financiera de la rama de producción nacional de sosa en el periodo analizado con base en la información proporcionada por las Productoras nacionales e Iquisa Santa Clara consistente en: i) los estados financieros dictaminados para cada uno de los años comprendidos entre 2010 y 2014, y ii) el estado de costos, ventas y utilidades orientados al mercado interno para el periodo de 2010 a 2014. Información que fue actualizada con fines de comparabilidad financiera mediante el método de cambios en el nivel general de precios. Asimismo, en lo que se refiere a proyectos de inversión, Iquisa indicó que actualmente se encuentra invirtiendo en el desarrollo de una nueva planta productora de cloro-sosa, cuyo objetivo es incrementar su capacidad instalada, para lo cual proporcionó los flujos de efectivo y la tasa de descuento del proyecto.

138. Respecto a los resultados operativos de la rama de producción nacional, se observó que si bien fueron positivos en el periodo analizado, tuvieron una disminución a partir de 2013:

- a. en 2011 aumentaron 341.3%, debido a que los ingresos por ventas se incrementaron en 33.8% y los costos de operación disminuyeron 0.2%, lo que dio lugar a un crecimiento de 22.5 puntos porcentuales en el margen operativo al pasar de 9.7% a 32.1%;
- b. para 2012 los resultados operativos reportaron un incremento de 49%, ocasionado por el aumento en los ingresos por ventas en 15.5% y la caída de 0.5% en los costos de operación, dando lugar a un crecimiento de 9.4 puntos porcentuales en el margen operativo al pasar de 32.1% a 41.6%;
- c. en 2013 los resultados operativos registraron una caída de 14.2%, en respuesta a una disminución de 7.5% en los ingresos por ventas y de 2.7% en los costos de operación, lo que repercutió en una baja de 3 puntos porcentuales en el margen operativo al quedar en 38.5%;
- d. para periodo de examen los resultados operativos registraron una disminución de 64.4%, a partir de una caída en 25.3% en los ingresos por ventas y de 0.7% en los costos de operación, dando lugar a una baja de 20.2 puntos porcentuales en el margen operativo al quedar en 18.3%, y
- e. de manera acumulada los resultados operativos registraron un incremento de 101% de 2010 a 2014, en respuesta al aumento de 6.1% en los ingresos por ventas y una disminución de 4.1% en los costos de operación, lo que repercutió en un crecimiento de 8.7 puntos porcentuales en el margen operativo al pasar de 9.7% a 18.3%.

139. Por otro lado, la contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión (ROA, por las siglas en inglés de Return on Assets) tuvo valores positivos durante el periodo analizado pero con una tendencia a la baja a partir de 2013: 2.2% en 2010, 11.9% en 2011, 15.5% en 2012, 6.6% en 2013 y 2.2% en el periodo de examen.

140. En cuanto al comportamiento que tuvieron los indicadores financieros que corresponden a las empresas en su conjunto, la Secretaría analizó el comportamiento del ROA, el flujo de caja a nivel operativo (que mide el ingreso neto real que generan las operaciones productivas de una empresa sin contar los requerimientos de inversión o capital de trabajo en una determinada actividad productiva), así como la capacidad de reunir capital, que regularmente se examina a través del comportamiento de los índices de solvencia, apalancamiento y deuda, y mide la capacidad que tiene un productor de allegarse de los recursos financieros necesarios para la realización de la actividad productiva.

141. El ROA fue positivo a lo largo del periodo analizado, pero presentó una tendencia decreciente a partir de 2013 al ser de 5.3% en 2010, 14.9% en 2011, 19.7% en 2012, 8% en 2013 y 4% en el periodo objeto de examen.

142. La Secretaría analizó el estado de flujo de efectivo de la rama de producción nacional y observó que fue positivo en todos los años del periodo analizado y, de manera general, reportó un incremento como resultado del aumento en las partidas no erogadas, ya que los resultados antes de impuestos registraron pérdidas.

143. Respecto a la capacidad de reunir capital observada durante el periodo analizado, se consideró adecuada toda vez que los niveles de solvencia y liquidez se ubicaron en niveles adecuados, ya que la relación entre activos y pasivos circulantes fue mayor que 1 durante el periodo de 2010 a 2014: la razón circulante representó 1.87 en 2010, 1.89 en 2011, 1.86 en 2012, 2.57 en 2013 y 1.97 en 2014, mientras que la prueba del ácido en los mismos años fue de 1.74, 1.7, 1.69, 2.37 y 1.8 veces del activo circulante en relación con la deuda en el corto plazo.

144. En cuanto al nivel de apalancamiento se considera que una proporción del pasivo total con respecto al capital contable inferior a 100% es manejable. En este caso, se observaron niveles adecuados de deuda durante el periodo analizado, ya que la razón de deuda de la rama de producción nacional en 2010, 2011, 2012, 2013 y 2014, reportó 47%, 42%, 36%, 17% y 17%, respectivamente; y el nivel de apalancamiento se mantuvo en niveles adecuados en los mismos años al ser de 90%, 72%, 57%, 21% y 20%, respectivamente.

145. Respecto al comportamiento potencial de los indicadores económicos y financieros ante la eliminación de la cuota compensatoria a la sosa originaria de los Estados Unidos, las Productoras nacionales reiteraron que es necesario que se mantenga vigente la cuota compensatoria, en virtud de que en caso de eliminarse, no sólo existiría una continuación y repetición de daño sino una agravación del mismo, dado que en el periodo analizado se presentaron diversos efectos negativos en los indicadores económicos y financieros derivados de los precios desleales a los que se realizaron las importaciones objeto de examen. En este sentido, indicaron que el ingreso de estas importaciones, en caso de eliminarse la cuota compensatoria, afectaría especialmente los precios nacionales y con ello los ingresos por ventas de cada una de las empresas que integran la rama de producción nacional, lo que conjuntamente repercutiría en sus resultados financieros.

146. Para respaldar lo anterior, las Productoras nacionales e Iquisa Santa Clara proporcionaron proyecciones para 2015 de cada uno de sus indicadores económicos y financieros, en dos escenarios: en caso de que se mantenga la aplicación de la cuota compensatoria y en caso de eliminarla. Para calcular tales cifras, utilizaron información mensual de enero a agosto de 2015 de los distintos indicadores económicos y financieros (proyectándola para el resto del año con una regla de tres), así como las cifras de precios nacionales calculadas mediante el "análisis contrafactual" señalado en el punto 118 de la presente Resolución. Asimismo, tal como se indicó en el punto 137 de la presente Resolución, una de las Productoras nacionales proporcionó información de un proyecto de inversión acompañado de los flujos de efectivo y la tasa de descuento del proyecto, junto con el escenario que muestra la afectación al ser revocada la cuota compensatoria.

147. Cabe señalar que las Productoras nacionales precisaron que la mayoría de los indicadores económicos proyectados para 2015 son los mismos entre los dos escenarios, en virtud de que el impacto de la eliminación de la cuota compensatoria no se vería reflejado a corto plazo en el volumen de producción, ventas e inventarios debido a que están determinados por la producción de cloro y las ventas proyectadas para dicho año; por lo que las diferencias entre ambos escenarios sería consecuencia del nivel en el que se ubiquen los precios nacionales.

148. Al respecto, P&G señaló que las proyecciones presentadas por las Productoras nacionales carecen de objetividad debido a que:

- a. el modelo de precios utilizado en las proyecciones no considera el periodo analizado completo;
- b. los argumentos presentados en la sección de amenaza de daño no tienen lugar en el actual procedimiento, y
- c. las proyecciones son sólo supuestos y no constituyen elemento objetivo alguno para prever la probabilidad fundada de que la eliminación de la cuota compensatoria pudiese dar lugar a un aumento potencial de las importaciones objeto de examen dado que la rama de producción nacional registró condiciones favorables tales que, lejos de ser afectada por el ingreso de las importaciones objeto de examen, mejoró su posición en el mercado al grado que contó con la capacidad de expandir sus actividades hacia la producción de VCM mediante un proceso de integración y consolidación de la cadena productiva. Además de que si bien lo anterior incrementará la producción de cloro, la inversión se efectuó sobre la producción de VCM y no se tradujo en un incremento de la capacidad instalada de sosa.

149. La Secretaría replicó los cálculos en que se sustentan las proyecciones para estimar los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional referida en el punto 146 de la presente Resolución y obtuvo resultados similares a los expuestos por la rama de producción nacional. En este sentido, consideró las proyecciones como razonables al provenir de los propios indicadores económicos y financieros de las empresas, tener valores que guardan proporción en su conjunto, y haber sido calculadas a partir de una metodología sustentada en el comportamiento racional del mercado y las tendencias presentadas en el mismo, así como en la relación existente entre los precios de la mercancía objeto de examen y los precios nacionales a lo largo del periodo analizado. En cuanto a los argumentos señalados por P&G, la Secretaría determinó lo siguiente:

- a. confirma lo señalado en el inciso a del punto 121 de la presente Resolución sobre el modelo de regresión lineal del análisis contrafactual;
- b. aclara que la información incluida en la sección titulada como "amenaza de daño" del análisis económico presentado por las Productoras nacionales se consideró para elaborar el análisis prospectivo para 2015, independientemente del nombre o título de la sección, y

- c. contrario a lo señalado por P&G, la rama de producción nacional no registró condiciones favorables a lo largo de todo el periodo analizado, especialmente debido a la presencia de las importaciones objeto de examen realizadas en condiciones de discriminación de precios y que, si bien expandió sus actividades hacia la producción de VCM, esto repercutirá en incrementos en la producción de cloro y con ello en la de sosa derivados de un aumento en la utilización de la capacidad instalada. Lo anterior, considerando que: i) durante el periodo analizado, también se presentó un incremento en la capacidad instalada para la fabricación de sosa en México, y que ii) en un procedimiento como el que nos ocupa, lo indispensable para una determinación positiva, es una demostración de la probabilidad de continuación o repetición de la discriminación de precios y del daño si se suprime el derecho, realizada con base en proyecciones sustentadas con pruebas positivas.

150. De acuerdo con los resultados de las proyecciones, la Secretaría observó que al compararlos con 2014: en el escenario en el que se mantiene la cuota compensatoria, la rama de producción nacional experimentaría ligeras afectaciones en algunos indicadores económicos, mientras que, ante la eliminación de la cuota compensatoria, las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos darían lugar a afectaciones en indicadores relevantes de la rama de producción nacional, tales como participación de mercado (-2 puntos porcentuales), precio al mercado interno (-15%), inventarios (92%), masa salarial (-6%) y empleo (-2%), respecto a los niveles observados en el periodo objeto de examen. Especialmente, se puede concluir que, de eliminarse la cuota compensatoria, los beneficios y la rentabilidad de las operaciones productivas de la rama de producción nacional podrían sufrir una afectación previsible en el futuro inmediato debido a que la utilidad operativa en 2015 bajaría al menos 3.3%, en respuesta a la disminución de 5.6% en los ingresos por ventas, en tanto los costos de operación lo harían en 6.1%, lo que daría lugar a un incremento del margen operativo de 0.4 puntos porcentuales.

151. Asimismo, en lo que se refiere al proyecto de inversión, Iquiza indicó que actualmente se encuentra invirtiendo en el desarrollo de una nueva planta productora de sosa-cloro, cuyo objetivo es incrementar la capacidad instalada de sosa. Al respecto, la Secretaría observó que en ambos escenarios el proyecto sería viable ya que el valor presente neto (VPN) reportaría cifras positivas y la tasa interna de retorno (TIR) sería mayor a la tasa de descuento en más de 5 puntos; sin embargo, al comparar el escenario donde se prevé la entrada de importaciones de la mercancía objeto de examen en condiciones de discriminación de precios con el escenario donde permanece vigente la cuota compensatoria, los precios de la mercancía similar bajarían en promedio más de 2%, lo que generaría una caída en los ingresos por ventas en un monto mayor a 2%.

152. Con base en la información valorada que obra en el expediente administrativo, la Secretaría determinó que a pesar de la presencia de la cuota compensatoria, existió un comportamiento desfavorable de la mayoría de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional en el periodo analizado (y especialmente en el periodo de examen) que estuvieron influidos por el nivel de los precios a los que ingresó la mercancía objeto de examen al mercado mexicano.

153. En este sentido, a partir de la información y pruebas presentadas, así como en el análisis efectuado y lo concluido en los puntos 109 y 124 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que los volúmenes potenciales de las importaciones originarias de los Estados Unidos, así como el margen de subvaloración que podría alcanzar con respecto al precio nacional, constituyen elementos objetivos que permiten establecer la probabilidad fundada de que ante la eliminación de la cuota compensatoria, la rama de producción nacional del producto similar registraría efectos negativos sobre los indicadores económicos y financieros relevantes, lo que daría lugar a la continuación del daño a la industria nacional de sosa cáustica.

7. Potencial exportador de los Estados Unidos

154. Las Productoras nacionales señalaron que la necesidad de las empresas estadounidenses de reasignar los volúmenes de exportaciones de la mercancía objeto de examen en algunos mercados, ejerce fuertes presiones a la baja en sus precios e induce a prácticas desleales de comercio; por lo que, de eliminarse la cuota compensatoria, es posible concluir que exista un volumen significativo de exportaciones estadounidenses que representan una constante amenaza para los productores nacionales y se agrave el daño sufrido por la rama de producción nacional como consecuencia de su ingreso al mercado mexicano. Lo anterior, considerando los siguientes elementos:

- a. los Estados Unidos incrementaron su capacidad instalada para la producción de sosa-cloro más de 6.5% en 2014 y más de 14% entre 2010 y 2014, manteniendo una utilización de dicha capacidad en alrededor de 81% en el periodo analizado. Lo anterior, combinado con un comportamiento prácticamente constante de su demanda doméstica, hacen de los Estados Unidos un mercado superavitario de la mercancía objeto de examen, cuyos excedentes de oferta se traducen en una capacidad libremente disponible para exportar sosa a México y el resto del mundo;

- b. los Estados Unidos son el segundo mayor productor de sosa del mundo, sólo por debajo de China. Durante el periodo analizado, su producción representó más del 17% de la producción mundial con un incremento estimado mayor al 11% para el periodo 2015-2019, con lo que alcanzaría una producción anual promedio de casi 13 millones de toneladas. Asimismo, los Estados Unidos son el principal país exportador en el mundo con una participación de 28% de las exportaciones mundiales en el periodo 2010-2014 (más de 10 puntos porcentuales por arriba de su participación en la producción mundial en ese mismo periodo);
- c. el mercado de sosa en los Estados Unidos ocupa un lugar preponderante en el mercado mundial y los pronósticos indican que los excedentes de capacidad en dicho país se mantendrán en los siguientes años con la posibilidad de que aumente el volumen de la producción destinado a la exportación. En este sentido, la capacidad libremente disponible estadounidense representó más de 6 veces el tamaño del mercado mexicano y casi de 10 veces la producción total de México en el 2014;
- d. México es el mercado natural de exportación para los productores estadounidenses de sosa dado que la zona del Golfo de los Estados Unidos (Texas, Alabama y Louisiana) concentra más del 82% de la capacidad de dicho país y el costo de transporte hacia México es muy inferior al costo que representa exportar a cualquier otro destino;
- e. las exportaciones estadounidenses a México se incrementaron en el periodo objeto de examen y, pese a la existencia de la cuota compensatoria, no sólo mantuvieron su participación en el mercado mexicano sino la incrementaron, desplazando a la producción nacional;
- f. los pronósticos indican que las exportaciones estadounidenses de sosa a México se incrementarán en 30% en los siguientes años, y
- g. el hecho de que las exportaciones estadounidenses de sosa se encuentren sujetas a cuotas compensatorias en otros países, indica y prueba, que dichos exportadores tienen que utilizar esta práctica desleal para poder colocar sus exportaciones en el mercado mundial.

155. Para sustentar lo anterior, las Productoras nacionales refirieron al “análisis contrafactual” del Estudio de Evolución Económica, señalado en el punto 118 de la presente Resolución, y presentaron: i) copias de parte del estudio “Chlor-Alkali” publicado por IHS-Chemical en 2015; ii) estadísticas de las exportaciones de los Estados Unidos realizadas a través de la subpartida arancelaria 2815.12 (“caustic soda”) para todo el periodo analizado, obtenidas de la USITC, y iii) cifras del periodo analizado de los indicadores de la industria estadounidense fabricante de sosa y de las exportaciones de los Estados Unidos totales y a México, así como proyecciones para 2015 de los mismos.

156. Por su parte, con base en la misma información señalada en el punto 89 de la presente Resolución, P&G indicó que, contrario a lo señalado por las Productoras nacionales:

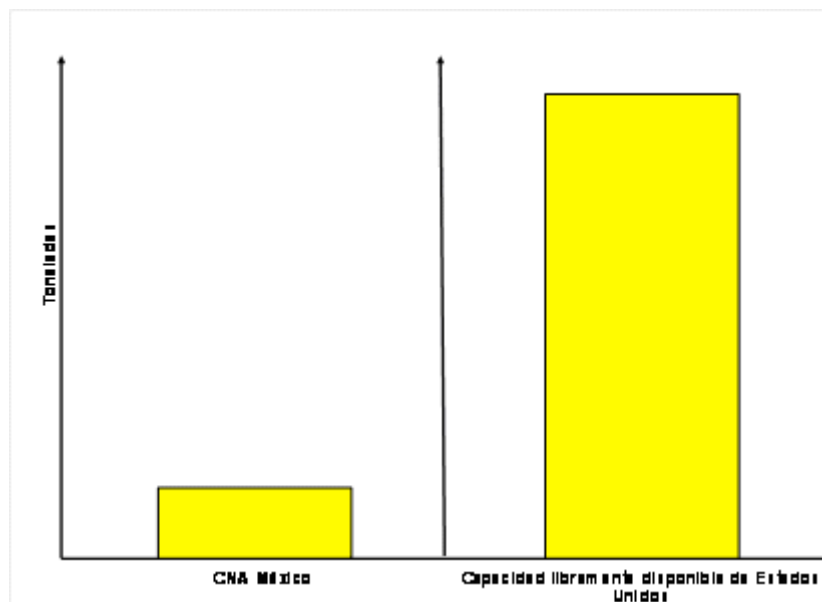
- a. las condiciones económicas que rigen el mercado internacional de sosa experimentaron cambios significativos durante el periodo analizado, ya que en dicho periodo se registró una disminución de las exportaciones mundiales y de sus excedentes, mismas que fueron acompañadas por un aumento de sus precios. Así pues, la brecha entre la oferta y demanda mundiales disminuyó de 9.5 millones de toneladas en 2013 a 4.5 millones de toneladas en 2016 debido a que el aumento que está experimentando la demanda supera a la expansión de la oferta, lo que indicaría que el mercado mundial se está acercando al equilibrio y, en consecuencia, no se registrarían volúmenes significativos que se coloquen en mercados de exportación a través de precios bajos;
- b. la importancia de esta reducción relativa de la oferta mundial radica en los menores volúmenes negociados en el mercado mundial, así como en el mayor precio mundial de las exportaciones y, con ello, podemos deducir que también se están registrando reducciones en los inventarios. En este sentido, más allá de las proyecciones, los datos reales de las exportaciones mundiales de sosa constituyen elementos objetivos que acreditan una reducción en el volumen negociado en el mercado mundial, así como un incremento del precio de las exportaciones mundiales y de los Estados Unidos entre 2010 y 2014, y
- c. en México también se reflejaron las tendencias del mercado mundial a lo largo del periodo analizado, ya que el precio de las importaciones objeto de examen aumentó en el periodo analizado.

157. Al respecto, las Productoras nacionales respondieron que P&G no hizo público el estudio de mercado al que hace referencia, por lo que no pudieron cerciorarse de la validez de sus afirmaciones; sin embargo sostuvieron que es errónea la afirmación de que no se registran volúmenes significativos que se coloquen en el mercado de exportación a través de precios bajos debido a que el mercado mundial se encuentra cercano al equilibrio. Lo anterior debido a que, con la información existente en el expediente administrativo, se observa que las exportaciones mundiales continuarán su tendencia creciente a una tasa de crecimiento promedio mayor a 4% anual para el periodo 2016-2019; y que estos volúmenes resultan significativos porque dichas exportaciones para el periodo 2016-2019, serían de más de 9.8 millones de toneladas anuales y representarían un volumen varias veces mayor al tamaño del mercado mexicano en 2014.

158. Considerando lo señalado en los puntos anteriores, así como la información aportada por las partes y la que se allegó la Secretaría (correspondiente a las estadísticas de las exportaciones de los Estados Unidos efectuadas a través de la subpartida arancelaria 2815.12, obtenidas de la UN Comtrade), la Secretaría determinó lo siguiente:

- a. confirma que en el periodo analizado se registraron volúmenes significativos colocados en el mercado de exportación a través de precios bajos, ya que: i) las exportaciones mundiales se incrementaron 4% en dicho periodo (y con base en las proyecciones de IHS, continuarán con su tendencia creciente) en tanto que las exportaciones estadounidenses lo hicieron 11%, y ii) con respecto a los precios de las exportaciones mundiales, se observó que si bien aumentaron en el periodo analizado, el nivel más alto que alcanzaron fue en 2012 y a partir de ese año, han mantenido una tendencia decreciente, comportamiento similar al observado por las exportaciones estadounidenses y los precios nacionales. Lo que no indica la existencia de menores volúmenes negociados en el mercado mundial ni prever que los precios de las exportaciones tengan un comportamiento creciente, además de una disminución de los inventarios;
- b. reitera que el análisis utilizado para llegar a una determinación definitiva en el actual procedimiento no sólo considera las cifras observadas en el periodo analizado sino también las proyecciones de los distintos indicadores tanto de la rama de producción nacional como del mercado, las cuales deben estar basadas en pruebas positivas. Ello debido a que, como se señaló anteriormente, la naturaleza del procedimiento consiste en demostrar la probabilidad de continuación o repetición de la discriminación de precios y del daño en caso de suprimirse la cuota compensatoria, y
- c. respecto al comportamiento de la industria estadounidense fabricante de sosa, se confirma que:
 - i. la producción y la capacidad instalada estadounidense de sosa, así como sus exportaciones totales y a México, se incrementaron durante el periodo analizado en 7%, 14%, 35% y 27%, respectivamente;
 - ii. en el periodo objeto de examen, los Estados Unidos fueron el segundo mayor productor de sosa del mundo al representar más del 17% de la producción mundial y el principal exportador mundial con una participación de 30% de las exportaciones mundiales de sosa. Asimismo, su volumen de la producción destinado a la exportación representó el 23% de su volumen de producción total;
 - iii. la capacidad libremente disponible estadounidense (capacidad instalada menos la producción total) se incrementó 55% en el periodo analizado para llegar a superar los 3 millones de toneladas en 2014, lo que representó más de 6 veces el tamaño del mercado mexicano y más de 9 veces la producción de la rama de producción nacional de México, tal como se observa en la siguiente gráfica;

Asimetrías entre las industrias de los Estados Unidos y México en 2014



Fuente: Elaboración de la Secretaría con información del expediente administrativo.

- iv. México es un mercado natural de exportación para los productores estadounidenses de sosa, al ser el cuarto destino en importancia de dichas exportaciones realizadas en el periodo analizado. Asimismo, la cercanía geográfica hace económicamente razonable que el costo de transporte hacia México sea inferior al costo que representa exportar a cualquier otro destino;
- v. las proyecciones obtenidas de IHS estiman incrementos de la producción y las exportaciones estadounidenses para 2015;
- vi. la industria estadounidense de sosa, tal como se señaló en el punto 121 de la presente Resolución, exportó a varios países (incluyendo a su principal destino) a un precio por debajo del precio considerado como potencial ante la eliminación de la cuota compensatoria; por lo que tiene capacidad para abastecer sus distintos mercados a precios bajos, y
- vii. las exportaciones estadounidenses de sosa se encuentran sujetas a cuotas compensatorias en otros países (por ejemplo India), lo que indica que dichos exportadores utilizan esta práctica desleal para colocar sus exportaciones en el mercado mundial.

159. En consecuencia, las pruebas disponibles y el análisis antes descrito, permiten a la Secretaría concluir que los Estados Unidos cuenta con un importante potencial exportador de sosa con la capacidad de abastecer varias veces el mercado mexicano. Asimismo, las asimetrías entre el mercado mexicano y el potencial de los Estados Unidos, sugieren la existencia de excedentes importantes de exportación y que una desviación mayor de dicho producto hacia México podría incrementar de manera significativa las importaciones de sosa en condiciones de discriminación de precios al mercado mexicano, dados los niveles de precios a los que exportó a México y a sus distintos mercados en el periodo objeto de examen, con los consecuentes efectos negativos sobre el desempeño de la rama de producción nacional del producto similar. Lo anterior, considerando que el mercado mexicano es un mercado natural al ser uno de los principales destinos de las exportaciones originarias de los Estados Unidos y el hecho de que, pese a la existencia de la cuota compensatoria, las importaciones investigadas se incrementaron en el periodo analizado y aumentaron su participación en el mercado mexicano, establece la probabilidad fundada de que, en caso de eliminarse la cuota compensatoria, los precios bajos a los que se realizarían las importaciones estadounidenses efectuadas en condiciones de discriminación de precios, darían lugar a la continuación del daño a la rama de producción nacional de sosa.

8. Elementos adicionales

160. Las Productoras nacionales señalaron que, derivado de la coinversión entre las empresas Pemex y Mexichem (en la que se creó a PMV) y sus procesos asociados así como de algunos paros inesperados en la producción (resultado de problemas técnicos), PMV redujo su producción de VCM en 2013, reflejándose en la demanda de cloro y, como consecuencia en la producción de sosa. No obstante, precisaron que dicho evento fue claramente resultado de factores coyunturales que no habrán de repetirse en el futuro ni que serán permanentes en el mercado, por lo que no podría afectar el comportamiento de la rama de producción nacional en caso de que se aplique o no la cuota compensatoria.

161. Por su parte, la CNICP, la CANAJAD y P&G reiteraron que si bien la producción de sosa en México y los Estados Unidos se determina por la demanda de cloro y su integración a diversas cadenas productivas, los mercados de cloro y sosa de ambos países son distintos y complementarios, ya que en los Estados Unidos se demanda más cloro que sosa mientras que en México es exactamente al revés, situación que propicia un exceso de sosa en los Estados Unidos y un faltante en México; lo que hace a los Estados Unidos un exportador neto de sosa y a México un exportador de cloro, provocando que los precios de sosa en los Estados Unidos sean menores que en México mientras que los del cloro sean menores en México que en los Estados Unidos. Debido a ello y considerando los problemas existentes para el manejo y almacenamiento del cloro en México, presentaron los siguientes argumentos acompañados de información publicada en Internet por la ANIQ y datos obtenidos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera y del SIC-M:

- a. el incremento de las importaciones objeto de examen observado en el periodo analizado derivó de un aumento del consumo nacional, ya que la producción nacional es incapaz de abastecer al mercado nacional y complementa su oferta con mercancía importada;
- b. la evolución que ha observado la rama de producción nacional a lo largo del periodo analizado ha sido estable y está en función de los ciclos económicos que impactan a la producción de cloro. Debido a ello, la única solución de mercado para las Productoras nacionales es que por alguna razón se incremente la demanda nacional de cloro, para que de esta manera se aumente su capacidad instalada y producción y, en consecuencia, la oferta de sosa. No obstante, precisaron que la

capacidad instalada de sosa en México se ha mantenido constante desde 1993 a la fecha (ya que la coinversión corresponde a la integración de la cadena de VCM y no implica un incremento de la capacidad instalada de cloro y sosa) y ha sido insuficiente en relación al mercado doméstico (tal como se observó ante el incremento del CNA ocurrido en el periodo objeto de examen, donde disminuyó la participación de mercado de la sosa nacional), por lo que necesariamente se requiere de la sosa importada, ya que incluso las mismas Productoras nacionales realizan importaciones para poder abastecer a sus clientes, y

- c. las cuotas compensatorias tienen una naturaleza transitoria; sin embargo, la aplicada a la sosa se ha convertido en un instrumento permanente de cobijo para la ineficiencia de la producción nacional, quienes la han utilizado sólo para mantener su posición monopólica en México, fijando los precios domésticos en niveles mayores a los establecidos en los Estados Unidos al estar protegidos de las partes bajas del ciclo de precios y debido a los enormes costos de transporte. Lo que se traduce finalmente para los usuarios de la sosa de los diversos sectores productivos mexicanos en una pérdida de la competitividad frente a sus respectivos competidores.

162. Al respecto, las Productoras nacionales señalaron que las manifestaciones anteriores son meras afirmaciones no sustentadas en pruebas positivas, por lo que no pueden ser tomadas en cuenta; sin embargo, señalaron lo siguiente:

- a. reiteraron que las condiciones de mercado que dieron lugar a la práctica de discriminación de precios subsisten dado que el incremento de las importaciones objeto de examen no se presentó como respuesta al incremento del mercado mexicano ya que éste se mantuvo prácticamente constante en el periodo analizado, mientras que tales importaciones aumentaron a tasas de hasta el 20% anual, lo que implicó el aumento de su participación en el CNA y el claro desplazamiento de la producción nacional ocurrido en dicho periodo;
- b. reconocieron que la sosa y el cloro son coproductos y que en todo el mundo, la oferta de sosa se determina por la demanda de cloro, pero reiteraron que es falso que deba haber un equilibrio entre la oferta-demanda y el comercio internacional entre ambos productos, ya que hay países como los Estados Unidos cuya oferta de cloro es mayor a su demanda de sosa, lo que los obliga a exportarla y les genera los incentivos a hacerlo en condiciones de comercio desleal. En este sentido, precisaron que es falso que los precios en los Estados Unidos sean menores que en México debido a que los productores estadounidenses exportan todos sus excedentes a precios bajos para controlar el exceso de oferta y proteger su mercado doméstico sin generar una baja en los precios de su propio mercado, dichos productores realizan las exportaciones en condiciones de comercio desleal;
- c. por otro lado, indicaron que la capacidad instalada nacional se incrementará derivado de las recientes inversiones de la industria nacional relativas a una nueva planta de Iquisa y a PMV (que estaría verticalmente integrada en espera de que haya un incremento en la demanda nacional de cloro y por ende en la producción de sosa, tal como sucede en el mercado estadounidense). Esto daría como resultado que, a corto plazo, la producción nacional de sosa sea suficiente para satisfacer la totalidad del CNA, sin la necesidad de recurrir a las importaciones; eliminando el carácter deficitario de la industria nacional alegado por las contrapartes, y
- d. es falso que los productores nacionales están utilizando la cuota compensatoria sólo para mantener su posición monopólica en el mercado nacional, fijando a su arbitrio el precio de este insumo, cuando claramente se observa como los precios de las importaciones de sosa en condiciones de comercio desleal provenientes de los Estados Unidos tienen una correlación elevada con los precios domésticos nacionales. Incluso señalaron que, ante la vulnerabilidad de los productores nacionales y las crecientes exportaciones estadounidenses efectuadas con márgenes muy elevados de discriminación de precios, la Secretaría debería revisar el nivel de la cuota compensatoria e incrementar el precio de referencia.

163. Considerando lo señalado en los puntos anteriores, la información aportada por las partes, así como la información de la que se allegó la Secretaría, correspondiente a las cifras de las exportaciones de los Estados Unidos efectuadas a través de la subpartida arancelaria 2815.12, obtenidas de la UN Comtrade, la Secretaría concluyó lo siguiente:

- a. el incremento de las importaciones objeto de examen no se presentó como respuesta al incremento del mercado mexicano ya que el crecimiento de las importaciones objeto de examen observado en el periodo analizado (27%) es muy superior al registrado por el mercado mexicano en el mismo lapso, ya sea medido mediante el CNA o el consumo interno (es decir 1% o 9%), lo que implicó un aumento de la participación de las importaciones en el mercado;

- b. se confirma que no existen elementos para considerar que debe existir un equilibrio entre la oferta-demanda y el comercio internacional entre ambos productos, ya que hay países como los Estados Unidos cuya oferta de cloro es mayor a su demanda de sosa, lo que los obliga a exportarla y les genera los incentivos a hacerlo en condiciones de comercio desleal;
- c. se confirma que, contrario a lo señalado por P&G y las Cámaras, la rama de producción nacional no tuvo un comportamiento estable a lo largo del periodo analizado sino que se vio afectada por las importaciones objeto de examen (especialmente en el periodo de examen). Asimismo, tomando en cuenta que la industria (y en especial la producción de sosa) se encuentra en función de los ciclos económicos que impactan a la producción de cloro, y considerando lo señalado por P&G y las Cámaras, sobre que la única solución del mercado es incrementar la demanda nacional de cloro para aumentar su capacidad instalada y producción, y en consecuencia la oferta de sosa, la Secretaría reitera que:
 - i. la capacidad instalada de sosa en México no se mantuvo constante desde 1993, ya que como se señaló en el punto 136 de la presente Resolución, dicha capacidad se incrementó 10% en el periodo analizado, y
 - ii. si bien la coinversión de PMV podría no corresponder a un incremento de la capacidad instalada para la fabricación de sosa, dicho incremento tendría lugar considerando el proyecto de inversión de la nueva planta de Iquisa. En este sentido, ambas inversiones tendrían efectos importantes en la fabricación de cloro, generando a su vez un incremento en la producción de sosa, suficiente para satisfacer la totalidad del mercado mexicano.
- d. respecto al argumento de que las cuotas compensatorias tienen una naturaleza transitoria y se ha convertido en un instrumento para la ineficiencia de la producción nacional, quienes la han utilizado para mantener su posición monopólica y fijar los precios domésticos en niveles mayores a los de los Estados Unidos, la Secretaría reitera lo siguiente:
 - i. la legislación dispone que dichas medidas permanecerán en vigor durante el tiempo y la medida necesarios para contrarrestar el dumping que está causando daño; e incluso, aún con su presencia, es posible que el dumping haya continuado durante la vigencia de la cuota compensatoria y que el daño puede continuar o incluso agravarse si se suprime el derecho;
 - ii. la aplicación de medidas compensatorias, por sí sola, no prohíbe el ingreso de las importaciones ni busca restringir la oferta de mercancías o erradicar la competencia otorgando protección a los productores nacionales, sino reestablecer las condiciones de competencia leal en el mercado mexicano. En este sentido, tal como lo señalaron las Productoras nacionales, lejos de fijar el precio en el mercado mexicano, se vieron obligadas a disminuir sus precios de venta al mercado interno debido a los bajos precios a los que las importaciones objeto de examen ingresaron al mercado mexicano. Asimismo, al comparar los precios nacionales con los precios domésticos estadounidenses considerados para el valor normal en el periodo objeto de examen, la Secretaría observó que, contrario a lo señalado por P&G y las Cámaras, los primeros fueron inferiores.
- e. respecto al argumento de que dadas las circunstancias existentes en la industria, se debería considerar la revisión del nivel de la cuota compensatoria e incrementar el precio de referencia, la Secretaría aclara que existe un procedimiento específico para poder revisar el nivel de la cuota y, en su caso, modificar el precio de referencia, que corresponde al procedimiento de revisión de la cuota compensatoria.

164. Derivado de los sucesos ocurridos el 20 de abril del 2016 en las instalaciones de la Planta Clorados III del Complejo Pajaritos de PMV, en Coatzacoalcos, Veracruz, la Secretaría realizó requerimientos de información a las productoras nacionales PMV y Mexichem, con el objeto de evaluar las afectaciones en su producción, capacidad instalada y su impacto en la oferta de sosa cáustica líquida.

165. Al respecto, PMV señaló que las explosiones se produjeron en las plantas donde se fabrica dicloroetano (EDC) y cloruro de vinilo; sin que ello haya afectado a la planta de cloro-sosa. Por lo que su capacidad instalada para fabricar sosa no se vio afectada. En este sentido, precisó lo siguiente:

- a. Señaló que su planta productiva se ubica en Coatzacoalcos, Veracruz, pero que no sufrió daño alguno por las explosiones, ya que se ubica a 800 metros de distancia del Complejo Pajaritos. Asimismo, añadió que:

- i. si bien dicha planta suspendió actividades por algunos días por protocolos de seguridad, su capacidad instalada continúa siendo la misma que tuvo a lo largo del periodo de examen;
 - ii. si bien tuvo un impacto en la producción de sosa, éste no afectará significativamente la oferta para el mercado mexicano ya que dicho impacto puede ser cubierto por las otras productoras nacionales, y
 - iii. se encuentra enfocada y comprometida a realizar las inversiones para reanudar la operación de la Planta Clorados III y está haciendo los esfuerzos para generar nuevos clientes nacionales y extranjeros de cloro, con el fin de incrementar en el corto y mediano plazo la producción de sosa.
- b. Para sustentar lo anterior, PMV presentó proyecciones de sus cifras mensuales de producción y ventas al mercado interno de sosa, así como impresiones de pantalla de su sistema de producción y ventas de la empresa.

166. Por su parte, Mexichem señaló que su planta productiva se ubica en El Salto, Jalisco, y su capacidad de producción y producción actual no dependen de alguna manera de PMV, por lo que el accidente no tiene o tendrá efecto alguno en los indicadores relativos a la capacidad productiva, la producción o la oferta de sosa cáustica.

167. Considerando lo anterior, Mexichem y PMV señalaron que no existe ningún efecto en la oferta de sosa cáustica líquida en México derivado del evento señalado, ya que si bien PMV tuvo un impacto no significativo, Mexichem continúa operando sin cambio alguno. Aunado a esto, la nueva capacidad de producción de sosa de Iquisa entró en funcionamiento en marzo de 2016, incrementando su capacidad de producción anual.

168. Con base en la información presentada por Mexichem y PMV, la Secretaría observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional de sosa (que también incluye a las empresas Iquisa e Iquisa Santa Clara) no se vio afectada por el evento ocurrido en la Planta Clorados III de PMV. Asimismo, con base en las cifras proporcionadas por PMV y las existentes en el expediente administrativo, la Secretaría observó que: i) si bien la explosión tuvo un impacto temporal en la producción de PMV, éste no se reflejaría en sus ventas al mercado interno, manteniendo los niveles similares a los observados en dichas ventas en el primer cuatrimestre, y ii) el impacto en la producción de PMV llegaría a ser menor al 2% de la producción nacional proyectada por las Productoras nacionales para 2015.

169. Por tanto, la Secretaría considera que el impacto en la producción de PMV no tendría un efecto significativo en la producción nacional de sosa ni en la oferta de dicha mercancía en el mercado mexicano. Aunado a lo anterior, dicho impacto puede ser cubierto por las otras productoras nacionales, además de que PMV está en el proceso de reanudar la operación de la Planta Clorados III.

I. Conclusiones

170. Con base en el análisis y los resultados descritos en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes para determinar que la eliminación de la cuota compensatoria a las importaciones de sosa cáustica originarias de los Estados Unidos, daría lugar a la continuación de la práctica desleal. Entre los elementos que llevaron a esta conclusión, sin que sean limitativos de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, se encuentran los siguientes:

- a. En el periodo analizado, la aplicación de la cuota compensatoria no fue capaz de contener la concurrencia de importaciones de sosa en condiciones de discriminación de precios al mercado nacional. En este sentido, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para sustentar que de eliminarse la cuota compensatoria continuaría la práctica de discriminación de precios en las exportaciones a México de sosa originarias de los Estados Unidos.
- b. Las pruebas disponibles indican que ante la eliminación de la cuota compensatoria, se presentaría un crecimiento de las importaciones de sosa originarias de los Estados Unidos que impedirían la recuperación de la rama de producción nacional, causando distorsiones en los precios nacionales y dando lugar a efectos negativos sobre diversos indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional que, en conjunto, llevarían a la continuación del daño.

- c. Considerando los márgenes de subvaloración observados a lo largo del periodo analizado indican que, ante la eliminación de la cuota compensatoria, el precio al que concurriría el producto objeto de examen al mercado nacional provocaría que la rama de producción nacional disminuyera su precio de venta al mercado interno para poder colocar su producción en el mercado mexicano, lo que repercutiría de manera negativa sobre los precios nacionales al mercado interno e incrementaría la demanda por nuevas importaciones.
- d. Entre las afectaciones más importantes a los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional que causaría la eliminación de la cuota compensatoria en 2015, con respecto a los niveles registrado en el periodo objeto de examen, destacan disminuciones en participación de mercado (-2 puntos porcentuales), precio al mercado interno (-15%), inventarios (92%), masa salarial (-6%), empleo (-2%), ingresos por ventas (-5.6%) y utilidades operativas (-3.3%).
- e. Los Estados Unidos cuentan con un importante potencial exportador con la capacidad de abastecer varias veces el mercado mexicano, en este sentido, las asimetrías entre el mercado mexicano y el potencial de los Estados Unidos, sugieren la existencia de excedentes importantes de exportación y una desviación mayor de dicho producto hacia México podría incrementar de manera significativa las importaciones de sosa cáustica en condiciones de discriminación de precios, dados los niveles de precios a los que exportó a México y a sus distintos mercados en el periodo objeto de examen. Lo anterior, considerando que el mercado mexicano es un mercado natural de dicho país al ser uno de los principales destinos de las exportaciones originarias de los Estados Unidos, establece la probabilidad fundada de que, en caso de eliminarse la cuota compensatoria, se incrementarían las importaciones estadounidenses en el mercado mexicano, lo que daría lugar a la continuación del daño a la rama de producción nacional de sosa.

171. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 11.1 y 11.3 del Acuerdo Antidumping y 67, 70 fracción II y 89 F fracción IV, literal a, de la LCE se emite la siguiente

RESOLUCIÓN

172. Se declara concluido el examen de vigencia de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos, independientemente del país de procedencia, que ingresan a través de fracción arancelaria 2815.12.01 de la TIGIE, o por cualquier otra.

173. Se prorroga la vigencia de la cuota compensatoria a que se refiere el punto 5 de la presente Resolución por cinco años más, contados a partir del 13 de julio de 2015.

174. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria a que se refiere el punto 5 de la presente Resolución en todo el territorio nacional.

175. Conforme a lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar la cuota compensatoria, no estarán obligados al pago de la misma si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a los Estados Unidos. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales (antes Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias) publicado en el DOF el 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo de 2001, 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004, 19 de mayo de 2005, 17 de julio de 2008 y 16 de octubre de 2008.

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

177. Comuníquese la presente Resolución al SAT, para los efectos legales correspondientes.

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

179. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

Ciudad de México, a 15 de julio de 2016.- El Secretario de Economía, **Ildefonso Guajardo Villarreal**.-
Rúbrica.

NORMA Oficial Mexicana de Emergencia NOM-EM-017-SCFI-2016, Interfaz digital a redes públicas (interfaz digital a 2 048 KBIT/S y a 34 368 KBIT/S).

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

NORMA OFICIAL MEXICANA DE EMERGENCIA NOM-EM-017-SCFI-2016, INTERFAZ DIGITAL A REDES PÚBLICAS (INTERFAZ DIGITAL A 2 048 KBIT/S Y A 34 368 KBIT/S).

ALBERTO ULISES ESTEBAN MARINA, Director General de Normas y Presidente del Comité Consultivo Nacional de Normalización de la Secretaría de Economía, con fundamento en los artículos 34, fracciones XIII y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 4 de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo; 38, fracción II, 39, fracciones V y VII, 40, fracción I y 48 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización; 1 y 3 de la Ley Federal de Protección al Consumidor; 21, fracciones I, IV y IX del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y

CONSIDERANDO

Que el día 20 de septiembre de 1999, se publicó en el Diario Oficial de la Federación (en lo sucesivo, "DOF") la Norma Oficial Mexicana NOM-152-SCT1-1999 "interfaz digital a redes públicas (interfaz digital a 2 048 kbit/s)".

Que el 11 de junio de 2013 se publicó en el DOF el "Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de los artículos 6o., 7o., 27, 28, 73, 78, 94 y 105 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de telecomunicaciones", mediante el cual se creó el Instituto Federal de Telecomunicaciones (en lo sucesivo, el "Instituto"), como un órgano autónomo con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo objeto es regular, promover y supervisar el uso, aprovechamiento y explotación del espectro radioeléctrico, las redes y la prestación de los servicios de radiodifusión y telecomunicaciones, además de ser la autoridad en materia de competencia económica en los sectores de los servicios antes aludidos;

Que el 14 de julio de 2014 fue publicado en el DOF el "Decreto por el que se expiden la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano; y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia de telecomunicaciones y radiodifusión", el cual, en términos de lo dispuesto por su artículo primero transitorio, entró en vigor treinta días naturales siguientes a su publicación, esto es, el 13 de agosto de 2014;

Que de conformidad con lo dispuesto en los párrafos décimo quinto y vigésimo, fracción IV, del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y los artículos 1, 2, 7, párrafo cuarto, 15, fracción I, 55, fracciones II y III, y 289, de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión (en lo sucesivo, "LFTR"), corresponde exclusivamente al Instituto, como órgano constitucional autónomo, emitir disposiciones administrativas de carácter general relativas a los equipos que se utilizan para la interconexión entre redes de compañías operadoras de telecomunicaciones, así como en materia de homologación y evaluación de la conformidad de dichos equipos;

Que por virtud del artículo séptimo del "Decreto por el que se expiden la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano; y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia de telecomunicaciones y radiodifusión", publicado en el DOF el 14 de julio de 2014, se reformó la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (en lo sucesivo, "LFMN") en sus artículos 39, fracción VII, 68, primer párrafo, 70, primer párrafo, y 71; sin embargo, los artículos 1o., 3o., fracciones IV y XI, 38, fracción II, 39, fracción V, y 40, fracciones XIII y XVI, de la LFMN no fueron reformados;

Que de lo anterior se desprende que, de conformidad con la LFMN, las normas oficiales mexicanas son elaboradas y expedidas por las dependencias de la Administración Pública Federal a quienes corresponda la regulación o control del producto, servicio, método, proceso o instalación, actividad o materia a normalizarse, sin que esté prevista dicha atribución para los órganos autónomos constitucionales;

Que en términos de los artículos 34, fracciones II, V y XXXIII, de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 38, fracción II, y 39, fracción XII, de la LFMN, en relación con los artículos 1o., 2o., 4o., fracciones III y IV, 5o., fracciones III y XIII, 16, 17, 26 y 27 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría de Economía es la autoridad competente para regular la importación, comercialización, distribución y consumo de los bienes y servicios en el país, y que tal regulación debe preverse en normas oficiales mexicanas;

Que la regulación de las telecomunicaciones se encuentra estrechamente vinculada a otros sectores y materias que escapan del ámbito de competencia del Instituto y que corresponden a dependencias de la Administración Pública Federal; como es el caso del comercio exterior y en específico la importación, comercialización, distribución y consumo de productos en el país; en el presente caso, de todo aquel equipo terminal que funcione con una interfaz digital a redes públicas de telecomunicaciones;

Que existen productos, como los que son objeto de la presente Norma Oficial Mexicana de Emergencia, respecto a los cuales diversas dependencias de la administración pública federal y organismos autónomos tienen facultades regulatorias, debido a que cada uno de éstos tutela bienes jurídicos distintos; en tal contexto, el Instituto tiene la facultad de emitir disposiciones normativas de carácter general respecto de los equipos terminales que funcionen con una interfaz digital a redes públicas de telecomunicaciones, como los referidos en la "Disposición Técnica IFT-005-2016, "Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s)" publicada mediante Acuerdo en el Diario Oficial de la Federación el 21 de enero de 2016, y por su parte, la atribución de la Secretaría de Economía es que los productos a los que se refiere dicha disposición que se importen, comercialicen o distribuyan en el país, cumplan con las disposiciones jurídicas aplicables;

Que el artículo 48 de la LFMN dispone entre otras cosas que, en casos de emergencia, la dependencia competente ordenará que se publique la Norma Oficial Mexicana en el DOF, con una vigencia máxima de seis meses, y que en ningún caso podrá expedirse más de dos veces la misma norma en los términos de dicho artículo;

Que el carácter de emergencia deriva de que, al tenor de lo dispuesto por el artículo 51 de la LFMN, la NOM-152-SCT1-1999 pierde su vigencia el 19 de enero de 2015, al no ser jurídicamente procedente realizar la revisión de la misma en términos de la propia LFMN y, por ende, tampoco su notificación al secretariado técnico de la Comisión Nacional de Normalización;

Que ante la falta de una Norma Oficial Mexicana que establezca las especificaciones para los equipos que funcionen como interfaz digital a redes públicas de telecomunicaciones, se genera un riesgo comercial con afectaciones económicas, ya que al no ser exigidas las especificaciones de esta norma en punto de entrada no se cuenta con la certeza de que los equipos funcionen de manera adecuada en el territorio nacional pudiendo causar inferencias perjudiciales entre equipos de operación poniendo en riesgo a las redes y servicios de telecomunicaciones, asimismo con la aplicación de esta norma se asegura la interoperabilidad con las redes públicas de telecomunicaciones;

Que en tal virtud resulta necesario que la Secretaría de Economía emita de manera inmediata esta norma oficial mexicana de emergencia relativa a la importación, comercialización y distribución de los equipos de radiocomunicación que funcionen como interfaz digital a redes públicas de telecomunicaciones, cuyas especificaciones técnicas están contenidas en la Disposición Técnica IFT-005-2016 Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s), emitida por el Instituto;

Por lo anterior, se expide la siguiente:

NORMA OFICIAL MEXICANA DE EMERGENCIA NOM-EM-017-SCFI-2016, INTERFAZ DIGITAL A REDES PÚBLICAS (INTERFAZ DIGITAL A 2 048 KBIT/S Y A 34 368 KBIT/S)

Ciudad de México, a 20 de junio de 2016.- El Director General de Normas y Presidente del Comité Consultivo Nacional de Normalización de la Secretaría de Economía, **Alberto Ulises Esteban Marina**.- Rúbrica.

PREFACIO

En la elaboración de la presente Norma Oficial Mexicana de Emergencia participaron las siguientes instituciones:

- SECRETARÍA DE ECONOMÍA
- Dirección General de Normas
- INSTITUTO FEDERAL DE TELECOMUNICACIONES

ÍNDICE DEL CONTENIDO

CAPÍTULO

1. OBJETIVO Y CAMPO DE APLICACIÓN
2. REFERENCIAS
3. ESPECIFICACIONES
4. MÉTODOS DE PRUEBA
5. CONCORDANCIA CON NORMAS INTERNACIONALES
6. EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD Y VIGILANCIA DEL CUMPLIMIENTO
7. VIGENCIA
8. BIBLIOGRAFÍA

TRANSITORIO

1. Objetivo y campo de aplicación

La presente Norma Oficial Mexicana de Emergencia establece que todos los equipos de radiocomunicación que cuenten con la interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s, llamadas también E1 y E3, respectivamente y que deseen importarse, comercializarse y/o distribuirse dentro del territorio de los Estados Unidos Mexicanos deben cumplir las especificaciones mínimas y límites, así como los métodos de prueba de los parámetros señalados en la Disposición Técnica IFT-005-2016: Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s), emitida mediante Acuerdo del Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones. Lo anterior con el objetivo de proteger las comunicaciones dando certeza de que los equipos que se introduzcan y comercialicen en el territorio nacional no causen interferencias perjudiciales entre equipos de operación poniendo en riesgo a las redes y servicios de telecomunicaciones, garantizando la interoperabilidad entre las redes públicas de telecomunicaciones.

Los productos objeto de esta norma son todos los equipos de radiocomunicación que tienen una interfaz digital a redes públicas de telecomunicaciones (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s).

2. Referencias

Para la aplicación de esta norma deben consultarse los siguientes documentos vigentes o los que los sustituyan de conformidad con las disposiciones jurídicas aplicables:

Acuerdo mediante el cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones expide la Disposición Técnica IFT-005-2016: Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s) publicada en el Diario Oficial de la Federación el 21 de enero de 2016.

3. Especificaciones

Todos los equipos de radiocomunicación que cuenten con Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s) y que deseen importarse, comercializarse y/o distribuirse dentro del territorio de los Estados Unidos Mexicanos deben cumplir con las especificaciones establecidas en la Disposición Técnica IFT-005-2016: Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s).

4. Métodos de prueba

Todos los equipos de radiocomunicación que cuenten con Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s) y que deseen importarse, comercializarse y/o distribuirse dentro del territorio de los Estados Unidos Mexicanos deben cumplir con los métodos de prueba establecidos en la Disposición Técnica IFT-005-2016: Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s).

5. Concordancia con normas internacionales

Esta Norma Oficial Mexicana de Emergencia no es equivalente con ninguna Norma Internacional, por no existir esta última al momento de elaborar la Norma.

6. Evaluación de la conformidad y vigilancia del cumplimiento

La evaluación de la conformidad debe ser realizada por personas acreditadas y aprobadas en los términos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y su Reglamento, la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, la Disposición Técnica IFT-005-2016: Interfaz digital a redes públicas (Interfaz digital a 2 048 kbit/s y a 34 368 kbit/s) emitida por el Instituto Federal de Telecomunicaciones. La Secretaría de Economía en conjunto con el Instituto Federal de Telecomunicaciones serán las instancias encargadas de vigilar y verificar el cumplimiento de la presente Norma Oficial Mexicana de Emergencia, en el ámbito de sus respectivas atribuciones.

Para los anteriores efectos se utilizarán los Procedimientos de evaluación de la conformidad contenidos en la Resolución mediante la cual la Comisión Federal de Telecomunicaciones expide los Procedimientos de evaluación de la conformidad de productos sujetos al cumplimiento de normas oficiales mexicanas de la competencia de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes a través de la Comisión Federal de Telecomunicaciones, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 11 de agosto de 2005.

7. Vigencia

Esta norma tendrá una vigencia de seis meses, contados a partir de su entrada en vigor, término que podrá ser prorrogado por una sola vez, por seis meses más, conforme a lo previsto por el artículo 48 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.

8. Bibliografía

Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de los artículos 6o., 7o., 27, 28, 73, 78, 94 y 105 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de telecomunicaciones, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de junio de 2013.

Decreto por el que se expiden la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano; y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia de telecomunicaciones y radiodifusión, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de julio de 2014.

Estatuto Orgánico del Instituto Federal de Telecomunicaciones, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 4 de septiembre de 2014.

TRANSITORIO

ÚNICO.- La presente Norma Oficial Mexicana de Emergencia entrará en vigor 30 días hábiles posteriores a su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Ciudad de México, a 20 de junio de 2016.- El Director General de Normas y Presidente del Comité Consultivo Nacional de Normalización de la Secretaría de Economía, **Alberto Ulises Esteban Marina.-** Rúbrica.