

**Resolución Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Estas mercancías se clasifican en las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.**

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

RESOLUCION FINAL DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE PIERNA Y MUSLO DE POLLO ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, INDEPENDIEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA. ESTAS MERCANCIAS SE CLASIFICAN EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 0207.13.03 Y 0207.14.04 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION.

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo 13/10 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 2 de julio de 2010 Bachoco, S.A. de C.V. ("Bachoco"), Productos Agropecuarios de Tehuacán, S.A. de C.V. (Patsa) y Buenaventura Grupo Pecuario, S.A. de C.V. ("Buenaventura"), en conjunto las "Solicitantes", comparecieron ante la Secretaría para solicitar el inicio de una investigación por prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios, en contra de las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos, independientemente del país de procedencia.

**B. Investigación relacionada**

2. El 25 de julio de 2003 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el Decreto por el que se impuso una medida definitiva de salvaguarda bilateral sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos (el "Decreto de salvaguarda"), que se clasifican en las mismas fracciones arancelarias.

3. La medida de salvaguarda consistió en un arancel de 98.8% que se desgravó de forma lineal en el transcurso de 5 años a partir del 1 de enero de cada año de la siguiente forma: 79% en 2004; 59.3% en 2005; 39.5% en 2006; 19.8% en 2007; y cero a partir de 2008. También se estableció un cupo libre de arancel de 100 mil toneladas métricas por año con un crecimiento del 1% anual durante el tiempo que se aplicó la medida bilateral.

**C. Productos objeto de investigación**

**1. Características esenciales**

**a. Descripción general**

4. Las mercancías objeto de investigación son la pierna y el muslo de pollo en diferentes presentaciones para consumo humano, también conocidos como carne oscura de pollo, cuartos traseros, pierna o muslo (excepto filetes), pierna unida al muslo de pollo o pierna bate, entre otros. En Estados Unidos se les conoce principalmente como leg quarters a la pierna y el muslo cuando están unidos; leg a la pierna y drumsticks al muslo.

5. La pierna y el muslo de pollo se definen técnicamente como la parte del cuerpo del ave, pollo en este caso, que comprende la pierna, el muslo y su unión. Excluye las patas, la pechuga, las alas y la cabeza.

6. Las características y composición física de los productos investigados son carne, piel, huesos, cartílagos y grasa. Las químicas son proteínas de origen animal.

**b. Clasificación arancelaria**

7. Los productos objeto de investigación tienen la siguiente clasificación arancelaria de acuerdo con la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE):

**Tabla 1. Descripción arancelaria de los productos investigados**

| Fracción            | Descripción  |
|---------------------|--|
| Capítulo: 02        | Carne y despojos comestibles.  |
| Partida: 0207       | Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados.<br>-De gallo o gallina. |
| Subpartida: 0207.13 | --Trozos y despojos, frescos o refrigerados.   |
| <b>0207.13.03</b>   | <b>Piernas, muslos o piernas unidas al muslo.</b>  |
| Subpartida: 0207.14 | --Trozos y despojos, congelados.   |

|                   |   |
|-------------------|---|
| <b>0207.14.04</b> | <b>Piernas, muslos o piernas unidas al muslo.</b> |
|-------------------|---|

## **2. Información adicional de los productos**

### **a. Tratamiento arancelario**

8. Las mercancías que ingresan por las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04 del país investigado están exentas de arancel.

9. Las unidades de volumen que se utilizan en las operaciones comerciales en México son el kilogramo y la tonelada. La unidad de medida que utiliza la TIGIE es el kilogramo.

### **b. Normas**

10. Las especificaciones y normas aplicables que deben cumplir la pierna y el muslo de pollo nacional y los importados son las siguientes: NOM-005-ZOO-1993 (Campaña nacional contra la salmonelosis aviar); NOM-013-ZOO-1994 (Campaña nacional contra la enfermedad de Newcastle presentación velogénica); NOM-030-ZOO-1995 (Especificaciones y procedimientos para la verificación de carne, canales, vísceras y despojos de importación en puntos de verificación zoonosanitaria), y NOM-044-ZOO-1995 (Campaña nacional contra la influenza aviar).

### **c. Proceso productivo e insumos**

11. El principal insumo que se utiliza para la elaboración de la pierna y el muslo de pollo es el pollo finalizado o engordado (pollo vivo), mano de obra, energía eléctrica, agua y gas. El pollo finalizado se obtiene a partir de las granjas de aves progenitoras, de ahí continúa su crecimiento y desarrollo en las granjas reproductoras y granjas de engorda. Los insumos que se utilizan para la engorda del pollo son: granos, pasta de soya o grano seco destilado (DDG, por sus siglas en inglés) y harinas de carne; para la pierna y el muslo como tales: pollo vivo, mano de obra, energía eléctrica, agua y gas. Una parte de los pollos finalizados se destina a la venta directa a mayoristas, que lo distribuyen en mercados públicos, tianguis o pollerías.

12. Los pollos finalizados se destinan a rastros de aves donde se sacrifican y pasan por un proceso en el que se obtienen sus principales partes anatómicas, entre ellas, la pierna y el muslo. En general, las etapas del proceso son descarga, sacrificio, eviscerado, lavado, troceado, almacenaje y empaque.

### **d. Usos y funciones**

13. La pierna y el muslo de pollo tienen como uso y función la alimentación humana, ya sea que se destinen al consumo directo, o de manera indirecta cuando se utilizan como insumo en la fabricación de productos semicocinados o preparados que tienen mayor valor agregado, tales como nuggets, chorizo de pollo, piezas o filetes empanizados, entre otros. Otras partes del pollo son mercancías sustitutas.

### **e. Consumidores**

14. Los consumidores finales de los productos investigados y los de producción nacional son la población en general y las empresas procesadoras que elaboran los productos de valor agregado (PVA's). Las Solicitantes afirman que los productos similares llegan a todo el país mientras que los importados se consumen principalmente en la zona norte y centro de México y en Yucatán.

## **D. Inicio de la investigación**

15. El 8 de febrero de 2011 se publicó en el DOF la resolución que aceptó la solicitud de parte interesada y declaró el inicio de la investigación antidumping (la "Resolución de Inicio"). Se estableció como periodo de investigación el comprendido del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010 y como periodo de análisis de daño a la rama de producción nacional del 1 de enero de 2007 al 30 de septiembre de 2010.

## **E. Convocatoria y notificaciones**

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

17. Con fundamento en los artículos 6.1 y 6.1.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"); 53 de la Ley de Comercio Exterior (LCE), y 142 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), la Secretaría notificó el inicio de la investigación a las Solicitantes, a las importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento y al gobierno de Estados Unidos. Con la notificación les corrió traslado de la solicitud, de la respuesta a la

prevención y sus anexos, así como los formularios para que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

#### **F. Partes interesadas comparecientes**

**18.** Comparecieron al procedimiento las siguientes partes interesadas:

##### **1. Productoras nacionales**

###### **a. Solicitantes**

Bachoco, Patsa y Buenaventura  
Prolongación Paseo de la Reforma 600, despacho 103  
Col. Santa Fe Peña Blanca  
C.P. 01210, México, D.F.

###### **b. No solicitante**

Unión Nacional de Avicultores  
José Enrique Pestalozzi 838  
Col. Narvarte  
C.P. 03020, México, D.F.

##### **2. Importadoras**

Aliser, S.A. de C.V.  
José Pablo Partida Escobosa  
Av. 604 No. 43  
Col. Unidad San Juan de Aragón Tercera Sección  
C.P. 07970, México, D.F.

Casa Hernández de Ciudad Juárez, S.A. de C.V.  
Distribuidora Mariel, S.A. de C.V.  
Beta 2898  
Col. Industrial  
C.P. 32270, Ciudad Juárez, Chihuahua

Central Detallista, S.A. de C.V.  
Smart & Final del Noroeste, S.A. de C.V.  
Av. Vasco de Quiroga 2121, piso 4  
Col. Peña Blanca Santa Fe  
C.P. 01210, México, D.F.

Comercial de Carnes Frías del Norte, S.A. de C.V.  
Juan Manuel de la Torre Cárdenas  
Bosques de Cipreses Sur 51  
Col. Bosques de las Lomas  
C.P. 11700, México, D.F.

Comercializadora de Carnes de México, S. de R.L. de C.V.  
Pilgrim's Pride, S. de R.L. de C.V.  
Paseo de los Tamarindos 150, P.B.  
Col. Bosques de las Lomas  
C.P. 05120, México, D.F.

Infinity Co. & Trade Services, S. de R.L. de C.V.  
Noble Foods, S. de R.L. de C.V.  
Blvd. Antonio Ortiz Mena 2807, local 24-Altos, Plaza Comercial Dunas  
Col. Quintas del Sol  
C.P. 31214, Chihuahua, Chihuahua

Instalaciones y Maquinaria INMAQ, S.A. de C.V.  
Insurgentes Sur 1722, despacho 602  
Col. Florida  
C.P. 01030, México, D.F.

Operadora de Ciudad Juárez, S.A. de C.V.  
Operadora de Reynosa, S.A. de C.V.  
Tyson de México, S. de R.L. de C.V.

Misantla 21

Col. Roma Sur

C.P. 06760, México, D.F.

Sigma Alimentos Importaciones, S.A. de C.V.

Sigma Alimentos Congelados, S.A. de C.V.

Paseo de la Reforma 222, torre 1, piso 17

Col. Juárez

C.P. 06600, México, D.F.

Sukarne, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur 1216 piso 7, despachos 703 y 704

Col. Del Valle

C.P. 03100, México, D.F.

### 3. Exportadoras

AJC International, Inc.

Cervantes Distributors, Inc.

Delato Corporation (DBA Am-Mex Services Co.)

Interra International, Inc.

Peco Foods, Inc.

USA Poultry & Egg Export Council

Zahava Group, Inc.

Bosques de Cipreses Sur 51

Col. Bosques de las Lomas

C.P. 11700, México, D.F.

Fiesta Trade, Co. L.L.C.

J.E.T. Wholesale, L.C.

Sonora 2035-3

Col. Guerrero

C.P. 88240, Nuevo Laredo, Tamaulipas

Frontier Foods & Cold Storage, Inc.

Ignacio Mejía 2915, quinto piso

Col. Zona Pronaf

C.P. 32500, Ciudad Juárez, Chihuahua

Larroc, Ltd.

Northern Beef Industries, Inc.

Robinson & Harrison Poultry, Co. Inc.

Simmons Prepared Foods, Inc.

Tyson Foods, Inc.

Misantla 21

Col. Roma Sur

C.P. 06760, México, D.F.

O.K. Foods, Inc.

Bld. Manuel Avila Camacho 1, piso 12 Edificio Scotiabank Inverlat

Col. Lomas de Chapultepec

C.P. 11000, México, D.F.

Perdue Farms Incorporated

Río Duero 31

Col. Cuauhtémoc

C.P. 06500, México, D.F.

Pilgrim's Pride Corporation

Paseo de los Tamarindos 150, P.B.

Col. Bosques de las Lomas

C.P. 05120, México, D.F.

Raymond J. Adams, Co. Inc.

Nauyaca Lt. 13, Mz. 7, Sección I  
Col. Santo Domingo de los Reyes  
C.P. 04369, México, D.F.

Sanderson Farms, Inc.  
Paseo de los Tamarindos 400-B pisos 7, 8 y 9  
Col. Bosques de las Lomas  
C.P. 05120, México, D.F.

United Products International, Inc.  
Blvd. Antonio Ortiz Mena 2807, local 24-Altos, Plaza Comercial Dunas  
Col. Quintas del Sol  
C.P. 31214, Chihuahua, Chihuahua

Viz Cattle Corporation  
Insurgentes Sur 1216, piso 7, despachos 703 y 704  
Col. Del Valle  
C.P. 03100, México, D.F.

#### **G. Resolución preliminar**

19. El 19 de enero de 2012 la Secretaría publicó en el DOF la Resolución preliminar de la investigación (la "Resolución Preliminar"), en la cual determinó continuar con el procedimiento sin la imposición de cuotas compensatorias provisionales.

20. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a las partes interesadas comparecientes para que presentaran los argumentos y las pruebas complementarias correspondientes al segundo periodo de ofrecimiento de pruebas, conforme al tercer párrafo del artículo 164 del RLCE.

21. La Secretaría notificó la Resolución Preliminar a las partes interesadas comparecientes y al gobierno de Estados Unidos.

#### **H. Reuniones técnicas de información**

22. Dentro del plazo establecido en el artículo 84 del RLCE, Northern Beef Industries, Inc. ("Northern Beef"), Robinson & Harrison Poultry, Co. Inc. ("Robinson & Harrison"), Simmons Prepared Foods, Inc. ("Simmons"), Tyson Foods, Inc. ("Tyson Foods"), Tyson de México, S. de R.L. de C.V. ("Tyson de México"), Sukarne, S.A. de C.V. ("Sukarne"), Viz Cattle Corporation ("Viz Cattle"), Sanderson Farms, Inc. ("Sanderson"), AJC International, Inc. ("AJC International"), Cervantes Distributors, Inc. ("Cervantes Distributors"), Delato Corporation/DBA Am-Mex Services Co. ("Delato"), Interra International, Inc. ("Interra International"), Peco Foods, Inc. ("Peco Foods"), USA Poultry & Egg Export Council (USAPEEC), Zahava Group, Inc. ("Zahava Group"), Comercial de Carnes Frías del Norte, S.A. de C.V. ("Comercial de Carnes Frías del Norte"), Larroc, Ltd. ("Larroc"), Operadora de Reynosa, S.A. de C.V. ("Operadora de Reynosa") y Operadora de Ciudad Juárez, S.A. de C.V. ("Operadora de Ciudad Juárez"), solicitaron la celebración de reuniones técnicas de información con objeto de conocer la metodología que utilizó la Secretaría para llegar a las determinaciones previstas en la Resolución Preliminar. Las reuniones se llevaron a cabo el 7, 8 y 9 de febrero de 2012. La Secretaría levantó los reportes correspondientes, que obran en el expediente administrativo de conformidad con el artículo 85 del RLCE.

#### **I. Argumentos y medios de prueba**

##### **1. Prórrogas**

23. La Secretaría concedió una prórroga de 3 días para presentar los argumentos y las pruebas complementarias a Pilgrim's Pride, S. de R.L. de C.V. ("Pilgrim's Pride México"), Pilgrim's Pride Corporation, USAPEEC, Peco Foods, Juan Manuel de la Torre Cárdenas, Interra International, Delato, Comercial de Carnes Frías del Norte, Cervantes Distributors, AJC International, Bachoco, Patsa, Buenaventura, Tyson Foods, Northern Beef, Robinson & Harrison, Simmons, Tyson de México, Sukarne, Viz Cattle, Smart & Final del Noroeste, S.A. de C.V. ("Smart & Final del Noroeste"), Central Detallista, S.A. de C.V. ("Central Detallista"), Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez, Larroc y Sanderson. El plazo para estas empresas venció el 7 de marzo de 2012.

##### **2. Solicitantes**

24. El 7 de marzo de 2012 las Solicitantes comparecieron para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo de ofrecimiento de pruebas. Manifestaron:

A. El método de prorrateo de costos por peso que propusieron y que la Secretaría aplicó en la Resolución Preliminar no es ilegal ni viola disposición jurídica alguna. El costo de producción de la pierna y el muslo de pollo que presentaron es el único que refleja adecuadamente los costos de

producción asociados a la producción y venta de los productos investigados de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping. No se aparta de los estándares de calidad de las Normas de Información Financiera (NIF) ni de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) ni de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP, por sus siglas en inglés).

- B.** No controvierten que las exportadoras de pollo puedan contar con registros que cumplan con los GAAP ni que puedan reflejar razonablemente los costos asociados a la producción y venta de pollo completo. Lo que no aceptan es que dichos registros reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta de pierna y muslo de pollo.
- C.** Sus contrapartes insisten en aplicar un método de valuación de inventarios con fines contables para pollo completo, lo cual no es posible ni razonable. Lo que están aplicando es una medida de los beneficios derivados del procesamiento conjunto del pollo, lo cual no es una referencia adecuada para determinar el costo de producción de los productos objeto de investigación.
- D.** De la publicación *Cost Accounting, Foundations and Evolution* de M. Kinney y C. Rainborn, se desprende que la asignación de costos conjuntos es necesaria para determinar las valuaciones de los estados financieros, pero no debe ser usada para la toma de decisiones internas como lo sería la determinación de la rentabilidad de un producto específico de producción conjunta, lo cual confirma la postura de las Solicitantes.
- E.** Los registros contables de los exportadores e importadores no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción de la pierna y el muslo de pollo porque no consideran la totalidad de los costos incurridos, por ello, no resultan adecuados para esta investigación; incluso, presentan las siguientes deficiencias: i) los productos no fueron costeados en función del principio de acumulación normal de costos y no se les asignó la contribución específica de cada producto al costo, y ii) los costos de producción real no se reflejan razonablemente, con independencia de que su valuación sea consistente con prácticas contables internacionalmente aceptadas.
- F.** El costo de producción debe considerar todas las operaciones que se realizan desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en el producto investigado. El proceso productivo inicia con el insumo pollo entero (finalizado o engordado), por lo que el costo de producción de los productos investigados debe considerar por lo menos los siguientes conceptos: costo de los insumos (pollo vivo entero); sacrificio de aves; limpieza y evisceración; troceado y conservación, empaque y embarque; además, de los gastos indirectos y administrativos y generales incurridos.
- G.** Los exportadores aplican, aunque no lo reconocen, el método de prorrateo por peso en su práctica contable habitual. Tyson Foods, Tyson de México, Pilgrim's Pride Corporation y Sanderson reconocen que en la práctica aplican el método de prorrateo de costos por peso en distintas actividades o etapas del proceso de producción y venta de los productos investigados: asignación de mano de obra y gastos indirectos, gastos generales de administración, gastos financieros, gastos de mercadotecnia y publicidad.
- H.** Han demostrado que las ventas en Estados Unidos, en general, no se realizan en el curso de operaciones comerciales normales. Los precios de venta de la pierna y el muslo de pollo en el mercado interno de Estados Unidos representan pérdidas o ventas por debajo de los costos de producción (debido al exceso de demanda de pechuga de pollo) lo que genera la necesidad de exportarlos.
- I.** Pilgrim's Pride Corporation ha reconocido el exceso de oferta de los productos investigados en el mercado de Estados Unidos. Sanderson reconoce que vende la pierna y el muslo de pollo por debajo de sus costos de producción. Ambas empresas no han operado en condiciones comerciales normales por lo menos desde 2008, pues sus ventas han sido en cantidades sustanciales durante un periodo prolongado y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable. Lo que demuestra que las exportaciones de los productos investigados se realizan en condiciones de dumping.
- J.** Debido a que las ventas de los productos investigados en Estados Unidos no se dan en el curso de operaciones comerciales normales, la única alternativa viable respecto al método de cálculo de los márgenes de dumping es desestimar la asignación de los costos realizada por las exportadoras y utilizar el método de valor reconstruido.
- K.** La Secretaría debe confirmar los márgenes de discriminación de precios para Tyson Foods de 129.77%, Simmons de 62.90% y Sanderson de 83.84% determinados en la Resolución Preliminar y establecer el margen de discriminación residual de 129.77% para todas aquellas empresas que se negaron a colaborar en esta investigación.

- L. El producto investigado está claramente definido, la pierna y el muslo de pollo de producción nacional son productos similares y comercialmente intercambiables con los importados de Estados Unidos.
- M. La Secretaría deberá confirmar que las empresas que conforman la rama de producción nacional son los productores de pollo que procesan y cortan el producto en partes (pierna, muslo y otras piezas), y deberá considerar sólo aquella parte del pollo que se destina al corte o troceado.
- N. El volumen de las importaciones y de los precios por debajo de los costos de producción de la pierna y muslo de pollo de origen estadounidense fueron la causa del daño a la rama de producción nacional, puesto que se ubicaron consistentemente por debajo de los precios nacionales, al registrar márgenes de subvaloración del orden de 31, 32, 37 y 42%. Por tanto, la Secretaría deberá determinar cuotas compensatorias definitivas, a fin de evitar que continúe agravándose el daño a la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo.

**25. Presentaron:**

- A. Páginas 400 a 407 del libro Cost Accounting, Foundations and Evolutions, de M. Kinney y C. Rainborn.
- B. Copia parcial de los Reportes Anuales de Pilgrim's Pride Corporation y Sanderson (Form 10-K) de conformidad con la sección 13 o 15(d) de la Ley de Valores de Cambio de 1934 para el año fiscal que terminó el 25 y el 20 de diciembre de 2011, respectivamente.

**3. Importadoras****a. Central Detallista**

**26.** El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A. Las Solicitantes no representan el 25% de la producción nacional de pierna y muslo de pollo. En este procedimiento no se han considerado a otros productores que deben incluirse, como son: rastros, pollerías, mercados, tianguis, supermercados, tablajerías, entre otros, debido a que el corte o despique del pollo es una etapa del proceso de producción y no un simple servicio de corte. Las mismas Solicitantes reconocen que es precisamente el troceado del pollo con lo que se producen las partes del pollo, incluidos la pierna y el muslo.
- B. La Secretaría ha considerado como productores de pierna y muslo de pollo exclusivamente a las empresas que están integradas y que participan en las tres etapas de la línea de producción, cría y engorda; sacrificio, eviscerado y lavado; y troceado o corte, realizando una discriminación injustificada en cuanto a quién puede considerarse como productor de pierna y muslo de pollo.
- C. En la Resolución Preliminar la Secretaría determinó que no es procedente considerar como productores a todos aquellos que compran pollo entero para venderlo por piezas, como los mercados públicos y los tianguis. Dicha determinación carece de fundamentación puesto que no existe precepto legal alguno que permita excluir a ciertos agentes económicos como integrantes de la rama de producción nacional.
- D. Bachoco ha perdido su carácter de productor nacional, toda vez que está vinculada con una empresa estadounidense exportadora de los productos investigados, que incluso, tiene el carácter de parte interesada en este procedimiento. Por tanto, Patsa y Buenaventura no representan el 25% de la producción nacional total de la mercancía idéntica o similar a la importada, en consecuencia, carecen de legitimidad para continuar con la presente investigación.
- E. Tyson de México y Pilgrim's Pride México fueron descartadas como parte de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo por su vinculación con empresas exportadoras de productos idénticos o similares. Si Bachoco está ahora vinculada con la empresa exportadora de pierna y muslo de pollo O.K. Foods, Inc. ("O.K. Foods"), lo procedente será excluirla como parte de la rama de producción nacional de las mercancías investigadas.
- F. De acuerdo con la Monografía de la Industria Avícola publicada por la Unión Nacional de Avicultores (UNA), la parvada nacional avícola en México creció 2.2% en 2010 con relación a 2009, incremento que está relacionado con el crecimiento de la industria avícola en México y con la producción nacional de pollo. Asimismo, la producción nacional de pollo ha crecido a un ritmo anual de 4.6% durante los últimos 16 años, de lo que desprende que no existe el supuesto daño que reclaman las Solicitantes, al contrario, el sector avícola nacional ha permanecido estable en el periodo de análisis presentando solidez y crecimiento.
- G. El aumento en el volumen de importaciones de pierna y muslo de pollo de origen estadounidense se explica por la eliminación de la medida de salvaguarda bilateral impuesta por el gobierno mexicano mediante el Decreto de salvaguarda y no por la existencia de una práctica desleal de comercio internacional.

- H. Durante la investigación de salvaguarda la UNA reconoció que en el mercado estadounidense la pierna y el muslo de pollo son considerados un subproducto, en el caso de México dichos productos son tan apreciados como el pollo entero. Por lo tanto, la estructura de consumo de pollo en Estados Unidos genera una estructura de precios con significativos diferenciales entre los de carne blanca (pechuga) y los de carne oscura (pierna y muslo), estos últimos con precios residuales y altos excedentes que se traducen en oferta exportable.
- I. La Secretaría vulneró sus derechos de audiencia y debido proceso ya que omitió tomar en consideración los argumentos y las pruebas que ofrecieron para desvirtuar la incorrecta metodología propuesta por las Solicitantes para el cálculo del valor normal de los productos objeto de investigación. La determinación del valor normal que realizó en la Resolución Preliminar no es razonable y deviene ilegal, por ser contraria a los GAAP.
- J. La metodología de asignación de costos que emplean las exportadoras en sus registros contables es consistente con los GAAP y no es razonable que se pretenda modificar para aplicar otra que no refleja la práctica de la industria de pollo de Estados Unidos.
- K. En los puntos 412 y 413 de la Resolución Preliminar se determinó que para el cálculo de la utilidad razonable no se utilizó la información financiera de Tyson Foods, Pilgrim's Pride Corporation, Sanderson y Cagle's Inc. ("Cagle's") debido a que dichas empresas presentaron pérdidas para 2009, y se empleó el promedio de la utilidad de operación respecto al costo de ventas para el periodo de 2003 a 2007, el cual se aplicó al costo de operación. Lo anterior es incongruente, puesto que para calcular los gastos generales para el cálculo del valor normal sí se utilizó información de 2009 de dichas empresas, que es cuando tienen pérdidas, mientras que para el cálculo de la utilidad se utilizó información de 2003 a 2007. Esto genera un valor normal distorsionado.
- L. Al haber comparecido las exportadoras a esta investigación, lo procedente era tomar la utilidad de cada una de ellas según su información financiera. En esta etapa de la investigación para el cálculo de la utilidad, deberá emplearse una metodología acorde con el cálculo de los gastos generales de administración y de venta, a fin de obtener resultados consistentes, financiera y legamente válidos.
- M. El producto investigado sí se oferta en el mercado estadounidense en condiciones comerciales normales. Una vez determinado el valor normal de la mercancía investigada conforme al precio de venta en el país de origen, y compararlo con el precio de exportación que se ha reportado por las importadoras en el presente caso, se podrá constatar que la práctica de discriminación de precios que alegan las Solicitantes es inexistente.
- N. La presente investigación debe concluirse sin la imposición de cuotas compensatorias.

**27. Presentó:**

- A. Impresiones de las páginas de Internet <http://bachoco.com.mx>, <http://www.sabro.com.mx>, <http://www.agropecuaria.com>, <http://www.nutrypollo.com>, <http://www.grupoalpera.com>, <http://www.grupoabrego.com.mx> y <http://www.patsa.com.mx> que muestran los productos de pollo que ofertan las empresas Bachoco, Interpec San Marcos, S.A. de C.V. ("Interpec San Marcos"), Agropecuaria el Avión, S. de R.L. de C.V. ("Agropecuaria el Avión"), Agroindustrias Quesada, S. de R.L. de C.V. ("Agroindustrias Quesada"), Productora Pecuaria Alpera, S.A. de C.V. ("Productora Pecuaria Alpera"), Pollo de Querétaro, S.A. de C.V. ("Pollo de Querétaro"), y Productos Agropecuarios de Tehuacán, S.A. de C.V., respectivamente.
- B. Los siguientes comunicados de prensa consultados el 6 de marzo de 2012:
- a. Industrias Bachoco concreta la adquisición de O.K. Industries, Inc. ("O.K. Industries"), compañía avícola ubicada en E.U.A., publicado por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) el 3 de noviembre de 2011, <http://bmv.com.mx>.
  - b. De la página de Internet <http://bachoco.com.mx>:
    - i. Contrato Formador de Mercado;
    - ii. Bachoco anuncia sobre investigación antidumping;
    - iii. Industrias Bachoco adquiere una planta empacadora en el Noreste de México;
    - iv. Próximo reporte industrias Bachoco logra acuerdo para adquirir O.K. Industries compañía avícola ubicada en E.U.A.;
    - v. Bachoco concreta la adquisición de O.K. Industries, compañía avícola ubicada en E.U.A.;
    - vi. Bachoco informa de los efectos del terremoto en Baja California sobre sus instalaciones de huevo comercial;
    - vii. Bachoco anuncia pago de dividendos; compra de activos y diversos acuerdos de negocio;

- viii. Industrias Bachoco emite reporte anual 20-F/A a la SEC;
  - ix. Inicia operación productiva en Chiapas;
  - x. Bachoco informa sobre el impacto de las reformas fiscales en la Compañía;
  - xi. Bachoco anuncia la construcción de nuevas granjas en Chiapas;
  - xii. Bachoco informa sobre siniestro en una de sus plantas procesadoras;
  - xiii. Bachoco anuncia pago de dividendos;
  - xiv. Industrias Bachoco informa de los efectos de la inestabilidad financiera sobre su situación financiera;
  - xv. Declaración acerca de los instrumentos financieros derivados;
  - xvi. Bachoco informa acuerdo de negocio con 'Grupo Agra' productor de huevo para plato;
  - xvii. Industrias Bachoco actualiza su razón social;
  - xviii. Bachoco informa acuerdo de negocio con 'Grupo Libra';
  - xix. Bachoco informa negociaciones con empresa de la región noroeste de México;
  - xx. Bachoco anuncia un nuevo complejo en la región noroeste de México;
  - xxi. Plan para convertir las acciones de serie L en acciones de serie B;
  - xxii. Bachoco incrementará su capacidad de producción en los complejos noroeste y península;
  - xxiii. Bachoco anuncia los efectos del huracán Isidore;
  - xxiv. El Sr. Enrique Robinson Bours, Presidente del Consejo se retira, y
  - xxv. Bachoco anuncia nombramiento de nuevo director general.
- c. Bachoco adquiere empresa avícola de Estados Unidos, de la página de Internet <http://www.eluniversal.com.mx>, y
  - d. Bachoco adquiere empresa avícola, de la página de Internet <http://www.elsitioavicola.com>.

#### **b. Comercial de Carnes Frías del Norte**

**28.** El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Bachoco ha perdido su carácter de productor nacional, toda vez que está vinculada con una empresa estadounidense exportadora de los productos investigados, que incluso, tiene el carácter de parte interesada en este procedimiento. Por tanto, Patsa y Buenaventura no representan el 25% de la producción nacional total de la mercancía idéntica o similar a la importada, en consecuencia, carecen de legitimidad para continuar con la presente investigación.
- B.** Tyson de México y Pilgrim's Pride México fueron descartadas como parte de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo por su vinculación con empresas exportadoras de productos idénticos o similares. Si Bachoco está ahora vinculada con la empresa exportadora de pierna y muslo de pollo O.K. Foods, lo procedente será excluirla como parte de la rama de producción nacional de las mercancías investigadas.
- C.** La Resolución Preliminar vulneró el derecho de defensa de los exportadores, en virtud de que no consideró sus argumentos que cuestionaron la metodología de costos propuesta por las Solicitantes. La Secretaría no analizó la información presentada por las exportadoras ni se cercioró de su exactitud. La Secretaría debe analizar toda la información, desechar la metodología propuesta por las Solicitantes y calcular el valor normal de los exportadores con su propia metodología.
- D.** La metodología de costos empleada en la etapa preliminar no es razonable para la determinación de los márgenes de dumping, y contraviene el artículo 2 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría prescindió de los costos de los productos específicos de los exportadores, lo cual es incompatible con las disposiciones del Acuerdo Antidumping.
- E.** Los métodos de costos de producción de los exportadores están de acuerdo a las NIF, a los GAAP y reflejan razonablemente sus sistemas de contabilidad financiera, los cuales fueron auditados por contadores públicos certificados. La Secretaría debe utilizar los costos normales de los productos investigados.

- F. El método de costo alternativo utilizado para el inicio de la investigación y en la Resolución Preliminar es distorsionador y no toma en cuenta la realidad comercial del mercado del pollo en canal, a pesar de que la Secretaría lo considere razonable.
- G. La Secretaría erróneamente no calculó un margen específico para las empresas comercializadoras, resolviendo que un volumen significativo de las exportaciones a México están por debajo del costo. La Secretaría debe concluir que la mejor información disponible para el cálculo del valor normal a las empresas comercializadoras, es la presentada por las empresas productoras exportadoras, sin que ello implique violación a la confidencialidad de la información.

**29. Presentó:**

- A. Copia del acuerdo AC.1101408 del 1 de agosto de 2011.
  - B. Los anexos del formulario modificados:
    - a. Anexo 1. Ventas totales de la mercancía objeto de investigación en México y Estados Unidos de octubre de 2009 a septiembre 2010 de Cervantes Distributors;
    - b. Anexo 2.A. Precios de exportación a México de los productos objeto de investigación de 2009 y 2010;
    - c. Anexo 2.A.1. Ajustes al precio de exportación a México;
    - d. Anexos 2.B. y 2.B.1. Reconstrucción de precios de exportación al primer cliente no relacionado y al proveedor relacionado de la empresa vinculada Comercial de Carnes Frías del Norte;
    - e. Anexos 3.A. y 3.B. Precios en el mercado interno del país de origen o precios de exportación a terceros países y sus ajustes de 2010;
    - f. Anexo 5. Ventas totales de la mercancía investigada y no investigada dividida por tipo de mercado (interno, de exportación a México y otros de exportación) y por valor y volumen;
    - g. Anexo 4.A. Costos totales de producción más gastos generales de octubre 2009 a septiembre de 2010, con una explicación de la metodología utilizada para su obtención; costos materiales y componentes, gastos indirectos y base de datos de pérdidas y ganancias de octubre de 2009 a septiembre de 2010, y
    - h. Anexo 4.A.1. Valor reconstruido de Cervantes Distributors.
  - C. Copia del comunicado "Próximo reporte industrias Bachoco logra acuerdo para adquirir O.K. Industrias compañía avícola ubicada en E.U.A." consultado en la página de Internet <http://bachoco.com.mx> el 6 de marzo de 2012.
  - D. Estados financieros con sus acumulados de diciembre de 2009 a septiembre de 2010 de Cervantes Distributors.
- c. Instalaciones y Maquinaria INMAQ, S.A. de C.V.**

**30.** El 2 de marzo de 2012 compareció Instalaciones y Maquinaria INMAQ, S.A. de C.V. ("INMAQ") para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A. Reitera todos y cada uno de los argumentos, manifestaciones y pruebas presentados a lo largo de esta investigación que demuestran que no incurrió en práctica desleal de comercio internacional alguna, además, de que no se acreditó el daño alegado por la industria nacional de pierna y muslo de pollo.
- B. Reiteró la necesidad de que se impulsen procesalmente todos los actos que sean necesarios para agotar el proceso de conciliación con la finalidad de llegar a una solución y conclusión de la investigación antidumping.
- C. Solicitó se realizara una visita de verificación a la producción nacional con la finalidad de cerciorarse de la veracidad de su información y del supuesto daño que le ha sido causado, en virtud de que Bachoco manifestó un aparente daño debido a las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos en supuestas condiciones de dumping, sin embargo, no ha probado su dicho.
- D. De la página de Internet de Bachoco se desprende que tiene una economía sana que le permite invertir en la construcción y explotación de nuevas plantas, así como el arrendamiento y adquisición de infraestructura mediante acuerdos de negocio con la finalidad de tener una mayor capacidad instalada para desarrollar sus actividades avícolas, lo que permite concluir que no ha sufrido el daño que alega por la importación de pierna y muslo de pollo estadounidenses en supuestas condiciones de dumping.
- E. Los precios reportados por el Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de la Secretaría (SNIIM) corresponden a niveles comerciales distintos a los reportados por la producción

nacional. Por ello, se debe realizar la visita de verificación y confirmar cuál es la información idónea y resolver conforme a derecho.

- F. La producción nacional continúa con problemas ajenos a la supuesta práctica desleal de comercio internacional, y el daño alegado es inexistente, o bien, no hay una relación causal entre ambas circunstancias, ya que se ha apoyado a la industria nacional con un periodo de transición de 10 años en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y con una salvaguarda de 5 años.
- G. La Secretaría debe concluir la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias a las importaciones de pierna y muslo de pollo originarios de Estados Unidos.

31. Presentó copia de los comunicados que se relacionaron en el punto 27, literal B, incisos a y b de esta Resolución.

**d. Juan Manuel de la Torre Cárdenas**

32. El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A. Bachoco ha perdido su carácter de productor nacional, toda vez que está vinculada con una empresa estadounidense exportadora de los productos investigados, que incluso, tiene el carácter de parte interesada en este procedimiento. Por tanto, Patsa y Buenaventura no representan el 25% de la producción nacional total de la mercancía idéntica o similar a la importada, en consecuencia, carecen de legitimidad para continuar con la presente investigación.
- B. Tyson de México y Pilgrim's Pride México fueron descartadas como parte de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo por su vinculación con empresas exportadoras de productos idénticos o similares. Si Bachoco está ahora vinculada con la empresa exportadora de pierna y muslo de pollo O.K. Foods, lo procedente será excluirla como parte de la rama de producción nacional de las mercancías investigadas.
- C. La Resolución Preliminar vulneró el derecho de defensa de los exportadores, en virtud de que no consideró sus argumentos que cuestionaron la metodología de costos propuesta por las Solicitantes. La Secretaría no analizó la información presentada por las exportadoras ni se cercioró de su exactitud. La Secretaría debe analizar toda la información y con base en ella deberá desechar la metodología propuesta por las Solicitantes y calcular el valor normal de los exportadores con base en su propia metodología.
- D. La metodología de costos empleada en la etapa preliminar no es razonable para la determinación de los márgenes de dumping, y contraviene el artículo 2 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría prescindió de los costos de los productos específicos de los exportadores, lo cual es incompatible con las disposiciones del Acuerdo Antidumping.
- E. Los métodos de costos de producción de los exportadores están de acuerdo a las NIF, a los GAAP y reflejan razonablemente sus sistemas de contabilidad financiera, los cuales fueron auditados por contadores públicos certificados. La Secretaría debe utilizar los costos normales de los productos investigados.
- F. El método de costo alternativo utilizado para el inicio de la investigación y en la Resolución Preliminar es distorsionador y no toma en cuenta la realidad comercial del mercado del pollo en canal, a pesar de que la Secretaría lo considere razonable.
- G. La Secretaría erróneamente no calculó un margen específico para las empresas comercializadoras, resolviendo que un volumen significativo de las exportaciones a México están por debajo del costo. La Secretaría debe concluir que la mejor información disponible para el cálculo del valor normal a las empresas comercializadoras, es la presentada por las empresas productoras exportadoras, sin que ello implique violación a la confidencialidad de la información.

33. Presentó:

- A. Convenio de compraventa de Delato celebrado con uno de sus clientes.
- B. Copia de 19 facturas que emitió una empresa transportista en 2010.
- C. Precios de venta a uno de sus clientes por código de producto de octubre de 2009 y febrero de 2010.
- D. Cancelación de venta para un código de producto ("Cedit Memo") de 2010.
- E. Los anexos del formulario modificados:
  - a. 4.A. Costos totales de producción por código de producto de Delato de 2009 y 2010, y
  - b. 4.A.1. Valor reconstruido por código de producto de las ventas de exportación de Delato de 2009 y 2010.

- F. Tasa de interés preferencial de la página de Internet [www.FedPrimeRate.com](http://www.FedPrimeRate.com) del 27 de enero de 2010.

**e. Operadora de Ciudad Juárez y Operadora de Reynosa**

34. El 7 de marzo de 2012 comparecieron para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestaron:

- A. Desde el punto de vista comercial tanto Operadora de Reynosa como Operadora de Ciudad Juárez deciden de manera libre a su proveedor de muslo y pierna de pollo; no siguen ninguna directriz ni guardan un vínculo de obligación con la empresa Larroc, toda vez que es una de las varias empresas proveedoras.
- B. En lo que respecta a las ventas al primer cliente no relacionado, pueden identificar las compras por proveedor, pero no las ventas por las particularidades de las operaciones que realizan, la dificultad estriba en que no necesariamente los volúmenes de ventas a los clientes no relacionados corresponde al volumen de importación. Operadora de Ciudad Juárez y Operadora de Reynosa adquieren las mercancías y las venden directamente al público consumidor, por ello, no tienen control ni registro por cliente.
- C. El público consumidor paga un precio por el producto en tienda y es indiferente al origen de la mercancía debido a que el precio de venta es el mismo. Por tanto, el no contar con el detalle de venta al primer cliente no relacionado no imposibilita a la Secretaría para que pueda reconstruir el precio de exportación a partir de la información y pruebas presentadas por las importadoras.
- D. La Resolución Preliminar carece de fundamentación y motivación, y es incompatible con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, puesto que la Secretaría se abstuvo de señalar las razones concretas por las cuales la forma de operar o calcular los costos de los productos investigados por las exportadoras no están determinadas con base en los GAAP o no son razonables. La Secretaría optó por actuar de manera incompatible con la legislación, los principios jurídicos y tesis jurisprudenciales pronunciados a nivel nacional e internacional.
- E. Los productores y exportadores de pollo no manejan contablemente un centro de costo a nivel de las distintas partes de un pollo, por tanto, no se tiene disponible un estado de resultados a nivel de la pierna y el muslo de pollo. Los centros de costo y los estados de resultados sólo están disponibles a nivel de la línea de negocios de pollo, esto quiere decir que las empresas productoras ven la rentabilidad de su negocio a un nivel de mayor agregación que la pierna y el muslo.
- F. En este procedimiento se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010 y como periodo analizado el que abarca del 1 de enero de 2007 al 30 de septiembre de 2010. Sin embargo, la Secretaría ha omitido los datos relativos a los periodos de análisis que ella misma fijó, con la simple lectura de los distintos puntos de la Resolución de Inicio se advierte que en diversas ocasiones hace referencia a múltiples periodos, pero tratándose de 2010 fundamentalmente se refiere al periodo que comprende a marzo de ese año (y no a septiembre). La Secretaría conculca los principios de legalidad y seguridad jurídica que afectan la esfera de sus derechos, puesto que, no se sabe cuáles serán los periodos de análisis que servirán de base para una evaluación objetiva.
- G. La Secretaría actuó de manera incompatible con los fallos que el Organismo de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha dictado, el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC adoptó la recomendación relativa a los periodos de recopilación de datos para las investigaciones antidumping, en la que establecieron que los periodos deberán fijarse por adelantado y comunicarse a las partes. Lo que no ha respetado la Secretaría en la presente investigación.
- H. Al considerar cuatro años (2007 a 2010) como periodo analizado, los Solicitantes o la Secretaría extiende el periodo al año (2007) en que estuvo vigente la medida de salvaguarda impuesta por el Ejecutivo Federal. Una medida de salvaguarda se adopta cuando se reconoce que la rama de producción nacional tiene problemas de competitividad (derivados de un daño grave) con respecto a las importaciones y, por ello, se sujeta a un programa de ajuste necesario e imprescindible.
- I. En la definición de la rama de producción nacional la Secretaría no consideró a los productores de pollo (entero o en pie). Al no considerar a todos los competidores de bienes similares, el análisis de daño es impreciso.
- J. Con objeto de redefinir la rama de producción nacional la Secretaría debe admitir y desahogar las pruebas que demuestran la adquisición que en noviembre de 2011 Industrias Bachoco efectuó de la empresa O.K. Industries que es productora, distribuidora, comercializadora y exportadora de pierna y muslo de pollo a México.
- K. Al probarse que Bachoco ha adquirido a la empresa O.K. Industries, se coloca en el supuesto jurídico previsto en el inciso i) del artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping, y habida cuenta que Patsa y

Buenaventura no cuentan con el mínimo legal del 25% para representar los intereses de la rama de producción nacional, se debe declarar insubsistente el presente procedimiento.

- L. En la Resolución de Inicio y Preliminar se omitió analizar otros factores de daño que inciden en el desempeño de las Solicitantes: i) prácticas restrictivas de los productores; ii) problemas de competitividad, lo cual incluso les llevó a solicitar medidas de salvaguardias, y iii) incidencia de otros productos en el desempeño económico y financiero tales como productos similares como la carne de pollo en general, así como otros cárnicos que también compiten en el mercado (son sustitutos como la carne de pavo, de cerdo o de res).
- M. La Secretaría debe dar vista a la Comisión Federal de Competencia (COFECO) y a la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) y solicitar sus opiniones sobre los efectos anticompetitivos que podría tener la aplicación de cuotas compensatorias definitivas.
- N. El sector avícola, y en particular, el de pierna y muslo de pollo ha tenido privilegios que muy pocos sectores tienen. Se trata de uno de los mercados más protegidos desde el punto de vista arancelario y no arancelario, si se compara con sectores manufactureros o incluso otros agropecuarios. Una medida antidumping tendría impactos muy sensibles en el proceso inflacionario en detrimento del poder adquisitivo del consumidor y de la población en general, en contravención al artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- O. En la Resolución Preliminar se determinó que resultaba aplicable a Larroc un margen de discriminación de precios residual de 129.77%, sin considerar sus argumentos y pruebas presentados a lo largo de la investigación y que obran en el expediente administrativo, dejándola en un estado de inseguridad jurídica.
- P. Cuando un exportador y un importador están vinculados o asociados, la Secretaría tiene la opción de determinar el precio de exportación a partir de las ventas al primer comprador independiente, sólo si a su juicio el precio de exportación no es fiable. Para poder optar por la reconstrucción, la Secretaría tiene que fundar y motivar por qué el precio de exportación no es fiable. En este caso, presentaron información y pruebas para demostrar que los precios de exportación de Larroc sí son fiables, por lo tanto, solicitan que la Secretaría utilice dichos precios para efecto de determinar su margen individual de precios, debido a que están en consonancia con las señales del mercado, no son distorsionantes y son fiables.
- Q. De conformidad con el artículo 47 del RLCE la Secretaría deberá verificar los costos de producción y los gastos generales de las empresas proveedoras. Larroc presentó sendos costos de adquisición con respecto a sus siete empresas proveedoras (dos de ellas productoras y cinco proveedoras), de tal manera que la Secretaría debe verificar los costos de producción y los gastos generales, a través de la verificación in situ o la verificación de escritorio o de gabinete.

**35. Presentaron:**

**A. Las siguientes noticias periodísticas:**

- a. Bachoco alcanza acuerdo para comprar O.K. Industries, ingresará al mercado avícola estadounidense, consultado en la página de Internet <http://www.columbus.com.mx> del 28 de octubre (sic).
- b. Industrias Bachoco logra acuerdo para comprar O.K. Industries de Estados Unidos, VOX Noticias del 31 de octubre de 2011.
- c. La guerra del pollo, nota informativa de Especialistas en Medios, S.A. de C.V. del 16 de febrero de 2012.
- d. En el marco de su expansión internacional, la empresa avícola y procesadora de alimentos Industrias Bachoco anunció el acuerdo de compra de la compañía O.K. Industries en Estados Unidos, dando así el paso inicial hacia el exterior del 28 de octubre de 2011 de la página de Internet de la BMV.
- e. GISSA y Bachoco, de compras, Monterrey, N.L. del 23 de agosto (sic).
- f. Bachoco adquiere empresa avícola, de la página de Internet <http://www.elsitioavicola.com>.

**f. Pilgrim's Pride México**

**36.** El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A. La Resolución Preliminar es violatoria de los derechos de defensa de Pilgrim's Pride México. La Secretaría fue omisa en considerar los argumentos que cuestionaron la metodología de costos en base al ponderador por peso ofrecida por las Solicitantes.

- B.** La Secretaría sin fundamentación ni motivación se negó a aceptar la opción de valor normal que ofreció Pilgrim's Pride México (un ponderador único de peso por el cuarto trasero del ave), que a su consideración no permite desagregar para cada código de producto y hacer una comparación razonable, como se desprende de los puntos 398 y 399 de la Resolución Preliminar.
- C.** La Secretaría debe concluir que la metodología propuesta por las Solicitantes no cumple con el requisito de razonabilidad que exige el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping.
- D.** Bachoco ha perdido su carácter de productor nacional, toda vez que está vinculada con una empresa estadounidense exportadora de los productos investigados, que incluso, tiene el carácter de parte interesada en este procedimiento. Por tanto, Patsa y Buenaventura no representan el 25% de la producción nacional total de la mercancía idéntica o similar a la importada, en consecuencia, carecen de legitimidad para continuar con la presente investigación.
- E.** Tyson de México y Pilgrim's Pride México fueron descartadas como parte de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo por su vinculación con empresas exportadoras de productos idénticos o similares. Si Bachoco está ahora vinculada con la empresa exportadora de pierna y muslo de pollo O.K. Foods, lo procedente será excluirla como parte de la rama de la producción nacional de las mercancías investigadas.
- F.** Patsa y Buenaventura no han evidenciado en esta etapa del procedimiento tener presencia significativa en el norte del país, y no demostraron contar con los certificados sanitarios correspondientes durante el periodo investigado. En la Resolución Preliminar la Secretaría determinó que no es procedente excluir de la rama de producción nacional a dichas empresas puesto que no existe disposición legal aplicable que determine su exclusión al no abastecer la totalidad del territorio nacional, en contravención al artículo 4.1, inciso ii) del Acuerdo Antidumping que permite dividir el territorio de un país, en dos o más mercados competidores y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta.
- G.** La Secretaría debe analizar con mayor detenimiento los argumentos que las exportadoras e importadoras han vertido para desvirtuar la existencia de daño (o amenaza de daño) a la industria avícola nacional.
- H.** La coloración en la piel de la carne de pollo es una característica relevante para la investigación pues determina: i) ajustes al valor normal por los insumos y costos de producción necesarios para obtener el porcentaje de pigmentación amarilla en la carne de pollo necesario para satisfacer al mercado mexicano; ii) distintos procesos de producción para la obtención de la mercancía investigada, y iii) segmentación en el mercado mexicano, pues no existe una preferencia de carne de pollo blanca en México salvo en la zona fronteriza.
- I.** La Secretaría también fue omisa en considerar otros factores que afectan a la rama de producción nacional distintos a las importaciones.
- J.** La principal afectación a la industria mexicana es resultado de su falta de competitividad al carecer de una producción interna que genere los insumos necesarios para la cría de pollo vivo, la dependencia de la variación internacional en el precio de los granos y la falta de regulación que promueva una eficiente utilización de la cadena de producción para mejorar los costos y la competitividad de la industria mexicana.
- K.** La Secretaría señaló que la discriminación de precios con la cual se importan las mercancías investigadas es la causa que las Solicitantes no puedan invertir en nuevas tecnologías y en capital. Sin embargo, como se desprende del Reporte F-20 de Bachoco, dicha empresa no sólo ha reinvertido en capital sus utilidades, sino que lo ha venido realizando de manera constante durante todo el periodo analizado, por lo tanto, contrario a lo resuelto por la Secretaría, Bachoco sí ha realizado inversiones en capital de manera considerable durante el periodo analizado.
- L.** La Secretaría manifestó, que el efecto de la subvaloración de la mercancía investigada ha causado una contracción en los precios al público de la pierna y el muslo producida por las Solicitantes. Sin embargo, Bachoco reconoce en el Reporte F-20 que el aumento en los precios de sus productos de pollo deriva de un buen balance entre la oferta y demanda.
- M.** Bachoco ha aumentado considerablemente el porcentaje de sus ventas en sus líneas de negocio de pollo vivo, entero y rosticero, por lo cual se disminuye su capacidad de líneas de pollo en partes, sin que esta circunstancia sea imputable a las exportaciones de pierna y muslo de pollo procedentes de Estados Unidos.
- N.** La Secretaría debe reconocer que durante la investigación se suscitaron diversos acontecimientos que son pertinentes tomar en cuenta dentro del ciclo económico y de los cuales se desprenden diversas condiciones económicas que ya no permiten suponer un daño a la industria nacional por las importaciones de los productos investigados originarias de Estados Unidos, como:

- a. la apertura del mercado ruso y ucraniano a las exportaciones de Estados Unidos, que históricamente han sido mercados muy importantes para dicho país;
- b. la estabilización de la crisis financiera de 2008 y el aumento en el costo de los insumos del maíz que generaron sobre demanda en el mercado interno de Estados Unidos de carne blanca de pollo y excedentes en la producción de carne oscura;
- c. aumento en el precio de los productos exportados, lo cual se elimina cualquier discriminación de precios y posible daño que se pudiera ocasionar a la industria mexicana, resultado del aumento en el costo de los insumos y por las fluctuaciones del tipo de cambio, y
- d. las condiciones actuales en el mercado de Estados Unidos son diferentes a las que prevalecían en el periodo investigado, estableciéndose un desarrollo favorable en el mercado que elimina las condiciones de discriminación de precios y normaliza la competencia a nivel nacional.

**37. Presentó:**

- A.** Metodología y hojas de cálculo del costo de producción de pollo vivo, WOG (pollo sacrificado, desplumado y eviscerado para ser partido en piezas o comercializado), y por piezas.
- B.** Gráficas sobre el costo de producción de pollo (participación porcentual) y de la estructura de las importaciones de carne de pollo en México de 2005 a 2011 de la UNA.
- C.** Las siguientes noticias periodísticas que obtuvo de las páginas de Internet que se indican:
  - a. Amaga México con castigar a Estados Unidos por detener pollo nacional, [www.mexicoxport.com](http://www.mexicoxport.com) del 20 de enero de 2012;
  - b. Evalúa Bachoco volar hacia Centroamérica y El Caribe, [www.midiatecavipec.com](http://www.midiatecavipec.com) del 15 de mayo de 2008;
  - c. Se oponen a cuota por importación de pollo en México, que publicó "El Mexicano" el 13 de julio de 2011;
  - d. La resolución preliminar de la Secretaría favorece al desarrollo de la avicultura mexicana, [www.una.org.mx](http://www.una.org.mx);
  - e. México elevará su importación de maíz, [www.cnnexpansion.com](http://www.cnnexpansion.com) del 20 de noviembre de 2009;
  - f. La mexicana Bachoco compra a O.K. Industries, <http://noticias.terra.com> del 28 de octubre de 2011;
  - g. Bachoco presenta resultados 4T y 2011, [www.elsitioavicola.com](http://www.elsitioavicola.com) del 9 de febrero de 2012, y
  - h. Ya dejen trabajar a empresas, <http://www.el-mexicano.com.mx> del 11 de julio de 2011.
- D.** Las siguientes publicaciones:
  - a. Poultry Nutrition and Feeding, Animal Nutrition del Handbook, section 12, páginas 316 a 331.
  - b. Evaluación de tres niveles de pigmento de flor de cempasúchil (*Tagetes erecta*) sobre la pigmentación de la piel en pollos de engorda, Técnica pecuaria en México, enero-abril, vol. 42, número 001, páginas 105 a 111, Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias. Universidad Autónoma del Estado de México.
- E.** El estudio Factors Affecting Trade in Mexican Imports of Poultry Meat from the United States. U.S. International Trade Commission (ITC), de marzo 2003.
- F.** Copia de los siguientes artículos que se consultaron en las páginas de Internet que se indican:
  - a. Why are some chickens yellow skinned and some white?, [cookingtips.cookingcache.com](http://cookingtips.cookingcache.com);
  - b. El pollo no se pinta, [www.institutonacionalavicola.org.mx](http://www.institutonacionalavicola.org.mx);
  - c. La maravilla de la Luteína, [www.institutonacionalavicola.org.mx](http://www.institutonacionalavicola.org.mx);
  - d. Situación actual y perspectivas del maíz en México 1996-2012, Servicio Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), <http://www.siap.gob.mx>;
  - e. Industrias Bachoco anuncia resultados del cuarto trimestre de 2011 y anual de 2011 del 8 de febrero de 2012, [www.bachoco.com.mx](http://www.bachoco.com.mx);
  - f. Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo en México 2000, Centro de Estadística Agropecuaria y Dirección General de Ganadería, con apoyo del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), <http://www.sagar.gob.mx>, y

- g. Copia parcial de diversos artículos del Livestock, Dairy, and Poultry Outlook, de enero de 2011 a enero de 2012 y 15 de febrero de 2012 del USDA, [www.ers.usda.gov](http://www.ers.usda.gov).
- G. Balance general de Industrias Bachoco, S.A.B. de C.V. ("Industrias Bachoco") cuarto trimestre de 2011 y al 31 de diciembre de 2011 y 2010 que presentó a la BMV.
- H. Reporte Anual (Form F-20) Industrias Bachoco, pursuant to section 13 or 15(d) of the securities exchange act of 1934, for the fiscal year ended December 31 2010.
- I. Impresión de las consultas al Sistema de Información Arancelaria Vía Internet de las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04.
- J. Resolución preliminar por la que se concluye la investigación antidumping sobre las importaciones de piernas de cerdo, originarias de Estados Unidos, que se publicó en el DOF el 21 de diciembre de 2005.

**g. Sigma Alimentos Congelados, S.A. de C.V. y Sigma Alimentos Importaciones, S.A. de C.V.**

38. El 1 de marzo de 2012 Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones, ambas, S.A. de C.V. ("Sigma Alimentos Congelados" y "Sigma Alimentos Importaciones", respectivamente) comparecieron para presentar los argumentos correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestaron:

- A. Las mercancías que importan tienen como uso y función servir como materias primas para elaborar productos distintos a los investigados. En contrapartida, los productos de producción nacional se utilizan para consumo final por el público en lo general. Esta diferencia en usos y funciones conlleva a que los canales de distribución y comercialización entre dichas mercancías sean diferentes.
- B. En la Resolución Preliminar se precisó que Bachoco vende a empresas procesadoras (empacadoras). Este hecho no implica necesariamente que las empresas procesadoras utilicen los productos para industrializarlos y generar productos distintos, situación que no prueban los Solicitantes, puesto que afirman que venden pero no demuestran el uso que las empresas empacadoras les dan a los productos objeto de investigación.
- C. Los productos de Sigma Alimentos Importaciones y Sigma Alimentos Congelados no desplazaron a la producción doméstica, no compiten en el mercado mexicano por las preferencias del consumidor de pierna y muslo de pollo, y sus precios tampoco afectaron los precios de venta domésticos. Consecuentemente, las mercancías que importaron no causaron daño alguno a la rama de la producción nacional.

**h. Smart & Final del Noroeste**

39. El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio, mismos que son coincidentes con los argumentos y las pruebas que presentó Central Detallista y que se relacionan en los puntos 26 y 27 de esta Resolución, respectivamente.

**i. Sukarne**

40. El 11 de enero y 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A. La Resolución Preliminar vulneró el derecho de defensa de los exportadores, en virtud de que no consideró sus argumentos que cuestionaron la metodología de costos propuesta por los Solicitantes. La Secretaría no analizó la información presentada por las exportadoras ni se cercioró de su exactitud. La Secretaría debe analizar toda la información y con base en ella deberá desechar la metodología propuesta por los Solicitantes y calcular el valor normal de los exportadores con base en su propia metodología.
- B. La metodología de costos empleada en la etapa preliminar no es razonable para la determinación de los márgenes de dumping, y contraviene el artículo 2 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría prescindió de los costos de los productos específicos de los exportadores, lo cual es incompatible con las disposiciones del Acuerdo Antidumping.
- C. Los métodos de costos de producción de los exportadores están de acuerdo a las NIF, a los GAAP y reflejan razonablemente sus sistemas de contabilidad financiera, los cuales fueron auditados por contadores públicos certificados. La Secretaría debe utilizar los costos normales de los productos investigados.
- D. El método de costo alternativo utilizado para el inicio de la investigación y en la Resolución Preliminar es distorsionador y no toma en cuenta la realidad comercial del mercado del pollo en canal, a pesar de que la Secretaría lo considere razonable.
- E. La Secretaría debe dar vista a la COFECO y a la PROFECO y solicitar sus opiniones sobre los efectos anticompetitivos que podría tener la aplicación de cuotas compensatorias definitivas.

- F. En 2010 la utilidad operativa de Bachoco creció casi 70%, lo que refleja que ha experimentado un auge en su línea de negocios incluidas las ventas de pierna y muslo de pollo. En consecuencia, no hay elementos para concluir que Bachoco ha sufrido daño alguno por las importaciones de los productos investigados.
- G. El 12 de noviembre de 2011 Bachoco anunció que había concluido la compra de O.K. Foods uno de los productores avícolas integrados más grande del mundo. Pagó 95 millones de dólares por la empresa mediante la combinación de recursos propios y fondos de una línea de crédito.
- H. La Secretaría deberá resolver que el producto similar a la pierna y el muslo de Estados Unidos incluye no sólo la pierna y muslo sino también el pollo entero. Redefinido el producto similar, deberá reconfigurar la composición de la industria nacional e incluir a toda la producción nacional de pollo entero y de pierna y muslo, y efectuar la determinación de daño sobre esta base. Si el producto similar se define correctamente no hay bases para determinar que la industria nacional haya sufrido algún daño.
- I. Si la Secretaría confirma que el producto similar al investigado debe circunscribirse a la pierna y el muslo de pollo, debe limitar la rama de producción nacional a las empresas que sacrifican y trocean el pollo.
- J. En el expediente administrativo existen pruebas suficientes que permitirán a la Secretaría concluir que los productos investigados presentan claras diferencias respecto a los de fabricación nacional, situación que impide acreditar la existencia de similitud del producto, en términos de los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE, por lo que, solicitan se realice un análisis de costo de los cortes anatómico que no incluye rabadilla (producto nacional) y americano que sí la incluye (producto importado).
- K. En la Resolución Preliminar la Secretaría adoptó un método de prorrateo de costos arbitrario y rechazó el prorrateo de costos en términos de valor de ventas propuesto por los exportadores.
- L. Las Solicitantes no aportaron información sobre los costos que sea específica a los productos objeto de la investigación y a los códigos de producto relevantes, lo que implica que el expediente administrativo no contiene información sobre costos que respalden sus argumentos de que el valor normal debe determinarse mediante el valor reconstruido debido a que los precios internos de los productos investigados en Estados Unidos reflejan ventas a pérdida.
- M. La Secretaría debe terminar esta investigación sin imponer cuotas compensatorias debido a la inexistencia de pruebas que demuestren que las importaciones de los productos investigados se realizaron en condiciones de dumping ni que hayan causado daño o amenaza de daño a la rama de producción nacional.

#### **41. Presentó:**

- A. Las noticias periodísticas:
  - a. GISSA y Bachoco, de compras, Monterrey, N.L. del 23 de agosto (sic);
  - b. Mexicana Bachoco desembarca en Estados Unidos con la adquisición de una empresa avícola, Nota Diario de Yucatán de 28 de octubre de 2011;
  - c. Bachoco pelea su corona, Nota de El Universal de 8 de marzo de 2011;
  - d. Bachoco, Secretaría de Economía, que publicó Edgar González Martínez en la columna Los Capitales el 10 de enero de 2012, en El Sol de México;
  - e. Vengativo, que publicó David Páramo en la columna Personajes de renombre el 10 de enero de 2012, en Excélsior, el periódico de la vida nacional, y
  - f. Pollo, ¿quién tiene la razón?, que publicó Claudia Villegas en la columna IQ Financiero el 10 de enero de 2012, en Milenio.
- B. Copia del artículo "Further-Processing Poultry and Value-Added Products", del libro Commercial Chicken Meat and Egg Production, editado por Donald D. Bell y William D. Weaver, Kluwer Academic Publisher, 5a. Ed., 2002, páginas 931 a 942.
- C. Cost Accounting: A Managerial Emphasis, páginas 577, 578 y 581.
- D. Extracto del Acuerdo por el que la COFECO inició la investigación de oficio identificada bajo el número de expediente IO-005-2009 del 17 de diciembre de 2009 que se consultó en la página de Internet <http://dof.gob.mx>.
- E. Fichas técnicas de pierna y muslo de pollo pigmentado, cortes anatómico y americano de Bachoco Food Service.

#### **j. Tyson de México**

42. El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A. La compra de la empresa norteamericana O.K. Foods, por parte de Bachoco significa que ésta ya no cuenta con legitimidad procesal activa para ser parte de la rama de producción nacional, máxime que una de las empresas denunciadas por discriminación de precios es O.K. Foods.
- B. La salud financiera que permitió a Bachoco hacer una operación financiera de esa magnitud, demuestra la inexistencia de daño a la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo. El nivel del efectivo y los equivalentes en efectivo de que dispone Bachoco no es sorprendente considerando el hecho de que en 2010 su utilidad operativa creció casi un 70%.
- C. De la misma forma en que Pilgrim's Pride México y Tyson de México fueron excluidas de la rama de la producción nacional por su afiliación con exportadoras estadounidenses y por ser importadoras de pollo, la Secretaría deberá proceder de la misma forma con Bachoco. En este caso, Patsa y Buenaventura no contabilizarían por lo menos el 25% de la producción nacional, en consecuencia, la solicitud no estaría presentada en representación de la rama de la producción nacional de pierna y muslo de pollo.
- D. Si la Secretaría no excluye a Bachoco de la rama de la producción nacional, entonces debe incluir a Tyson de México y Pilgrim's Pride México dentro de la rama de producción, quienes además de contabilizar más del 53% de la industria nacional se oponen a la presente investigación.
- E. La Secretaría no tenía facultades legales para rechazar la metodología de costos-vía valor, puesto que no existe evidencia en el expediente administrativo, ni referencia alguna que soporte la conclusión de que ésta no es razonable para reflejar los costos de producción. Con independencia de que exista otra metodología de asignación de costos, la Secretaría está obligada a utilizar la asignación de costos vía valor que es empleada en los sistemas contables y en los libros de Tyson Foods y Tyson de México.
- F. Las pruebas del expediente administrativo demuestran que la metodología de costos con base en el valor es: i) conforme a los GAAP aceptados en Estados Unidos; ii) un método razonable para la asignación de costos, y iii) se utiliza por Tyson Foods y Tyson de México en sus libros y registros contables y cumple con los requerimientos del artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, por lo que la Secretaría debe aceptarla.
- G. La Secretaría deberá concluir la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias. Como alternativa debe calcular márgenes específicos con base en la información que le fue presentada.

43. Presentó:

- A. Las siguientes notas periodísticas:
  - a. Bachoco Reports Negative Q4 Profit, Celaya México, que obtuvo de la página de Internet [www.feedinfo.com](http://www.feedinfo.com) el 9 de febrero de 2012;
  - b. Mexicana Bachoco desembarca en Estados Unidos con la adquisición de una empresa avícola, Nota Diario de Yucatán de 28 de octubre de 2011;
  - c. Bachoco pelea su corona, Nota de El Universal de 8 de marzo de 2011, y
  - d. GISSA y Bachoco, de compras, Monterrey, N.L. del 23 de agosto (sic).
- B. Importaciones de Bachoco de diciembre de 2011, que obtuvo de la página de Internet <http://www.piers.com>.

#### 4. Exportadoras

##### a. AJC International

44. El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio.

45. Manifestó lo señalado en el punto 28 de esta Resolución y que se adhiere a los argumentos relativos al segundo periodo probatorio del USAPEEC.

46. Presentó:

- A. Copia del comunicado intitulado "Próximo reporte industrias Bachoco logra acuerdo para adquirir O.K. Industries compañía avícola ubicada en E.U.A".
- B. Metodología de la valuación de inventarios.
- C. Códigos de producto exportados a México y los similares exportados a Samoa.

- D. Anexos modificados del formulario 4.A y 4.A.1 precio de exportación por código de producto a Samoa de 2009 y 2010 y sus ajustes.

**b. Cervantes Distributors**

47. El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio, mismos que son coincidentes con los argumentos y las pruebas que presentó Comercial de Carnes Frías del Norte que se relacionan en los puntos 28 y 29 de esta Resolución, respectivamente.

**c. Delato**

48. El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio, mismos que son coincidentes con los argumentos y las pruebas que presentó Juan Manuel de la Torres Cárdenas que se relacionan en los puntos 32 y 33 de esta Resolución, respectivamente.

**d. Interra International**

49. El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó lo señalado en el punto 28 de esta Resolución.

50. Presentó Copia del comunicado intitulado "Próximo reporte industrias Bachoco logra acuerdo para adquirir O.K. Industries compañía avícola ubicada en E.U.A".

**e. Larroc**

51. El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio, mismos que son coincidentes con los argumentos y las pruebas que presentaron Operadora de Ciudad Juárez y Operadora Reynosa que se relacionan en los puntos 34 y 35 de esta Resolución, respectivamente.

**f. Northern Beef y Robinson & Harrison**

52. El 7 de marzo de 2012 comparecieron para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestaron:

- A. La compra de la empresa norteamericana O.K. Foods, por parte de Bachoco significa que ésta ya no cuenta con legitimidad procesal activa para ser parte de la rama de producción nacional, máxime que una de las empresas denunciadas por discriminación de precios es O.K. Foods.
- B. La salud financiera que permitió a Bachoco hacer una operación financiera de esa magnitud, demuestra la inexistencia de daño a la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo. El nivel del efectivo y los equivalentes en efectivo de que dispone Bachoco no es sorprendente considerando el hecho de que en 2010 su utilidad operativa creció casi un 70%.
- C. De la misma forma en que Pilgrim's Pride México y Tyson de México fueron excluidas de la rama de la producción nacional por su afiliación con exportadoras estadounidenses y por ser importadoras de pollo, la Secretaría deberá proceder de la misma forma con Bachoco. En este caso, Patsa y Buenaventura no contabilizarían por lo menos el 25% de la producción nacional, en consecuencia, la solicitud no estaría presentada en representación de la rama de la producción nacional de pierna y muslo de pollo.
- D. Si la Secretaría no excluye a Bachoco de la rama de la producción nacional, entonces debe incluir a Tyson de México y Pilgrim's Pride México dentro de la rama de producción, quienes además de contabilizar más del 53% de la industria nacional se oponen a la presente investigación.
- E. La Secretaría no tenía facultades legales para rechazar la metodología de costos vía valor, puesto que no existe evidencia en el expediente administrativo, ni referencia alguna que soporte la conclusión de que ésta no es razonable para reflejar los costos de producción. Con independencia de que exista otra metodología de asignación de costos, la Secretaría está obligada a utilizar la asignación de costos vía valor que es empleada en los sistemas contables y en los libros de Tyson Foods y Tyson de México.
- F. Las pruebas del expediente administrativo demuestran que la metodología de costos con base en el valor es: i) conforme a los GAAP aceptados en Estados Unidos; ii) un método razonable para la asignación de costos, y iii) se utiliza por Tyson Foods y Tyson de México en sus libros y registros contables y cumple con los requerimientos del artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, por lo que la Secretaría debe aceptarla.
- G. La Secretaría deberá concluir la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias. Como alternativa debe calcular márgenes específicos con base en la información que le fue presentada.

- H. Bachoco estructuró sus alegatos sobre un supuesto daño recurriendo al extremo de plantear que la pierna y el muslo de pollo son una línea de negocios independiente. Es un absurdo, puesto que el pollo se produce como un todo por lo que no es posible producir piezas por separado.
- I. La información financiera de Bachoco para 2010 indica que en ese año obtuvo utilidades que bajo cualquier criterio califican como extraordinarias, de lo que se puede confirmar que no existe el daño reclamado por las Solicitantes.
- J. De acuerdo con el artículo 47 del RLCE las comercializadoras deben demostrar que sus compras se efectuaron con precios superiores a los costos de producción más gastos generales de sus proveedores, y la Secretaría debe tener la capacidad de verificar que esta información sea correcta. No obstante, la Secretaría requirió información con una carga de prueba irrealizable, puesto que las partes no están obligadas a suministrar información que no es propia, prueba de ello son los datos de costos de producción que son aspectos confidenciales que un fabricante no comparte con sus competidores y menos aún con sus propios clientes.
- K. La Secretaría debe calcular un margen específico para Robinson & Harrison y Northern Beef debido a que presentaron información de costos en respuesta a requerimiento expreso de la Secretaría y propusieron tres métodos para determinar los costos de producción de sus proveedores. Esta información obra en el expediente administrativo, y se reconoce su existencia en la Resolución Preliminar. La Secretaría está obligada a su valoración.
- L. Durante la reunión técnica de información la Secretaría sostuvo que no aplicó ninguna de esas opciones porque no puede hacer extensiva la información de costos de producción de una parte interesada a otra, cada una debe presentar su información. Dicho criterio es insostenible puesto que el expediente administrativo es un todo integrado por las comparecencias, pruebas y sus desahogos, y actuaciones de la Secretaría efectuadas en el curso de la investigación. La Secretaría puede integrar la información de diversas formas pero evidentemente no crea expedientes separados.
- M. El artículo 9.4 del Acuerdo Antidumping requiere que el margen residual refleje el margen promedio ponderado de los exportadores seleccionados y, en este caso, la Secretaría no calculó una cuota residual promedio ponderado. En su lugar, seleccionó como margen residual el margen más alto obtenido. El Organo de Apelación (OA) de la OMC ya ha demostrado que la previsión de la LCE en la que se requiere el uso del margen más alto como cuota residual, es violatoria de las obligaciones de la OMC. La Secretaría debe calcular la cuota residual con base en el margen promedio ponderado de las compañías para las cuales calculó márgenes específicos en la determinación final.

**53. Presentaron:**

- A. Las siguientes notas periodísticas:
  - a. Bachoco Reports Negative Q4 Profit, Celaya México, que obtuvo de la página de Internet [www.feedinfo.com](http://www.feedinfo.com) el 9 de febrero de 2012;
  - b. Mexicana Bachoco desembarca en Estados Unidos con la adquisición de una empresa avícola, Nota Diario de Yucatán de 28 de octubre de 2011;
  - c. Bachoco pelea su corona, Nota de El Universal de 8 de marzo de 2011, y
  - d. GISSA y Bachoco, de compras, Monterrey, N.L. del 23 de agosto (sic).
- B. Importaciones de Bachoco de diciembre de 2011, que obtuvo de la página de Internet <http://www.piers.com>.
- C. Costos de adquisición por código de producto de Robinson & Harrison con datos de su sistema contable y registros internos.
- D. Base de datos actualizada de los costos de producción por código de producto de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E. Resumen de compras de los productos investigados por proveedor de Robinson & Harrison.
- F. Costos de adquisición de los productos investigados de Northern Beef de 2009 y 2010 con datos de su sistema contable y registros internos.
- G. Base de datos de los costos de adquisición de los productos investigados por código de producto.
- H. Nation's top broiler companies (number of slaughter processing plants and further processing plants; production numbers based on average weekly slaughter in continental U.S. plants during 2010), WATT PoultryUSA Survey, 2011.
- I. O.K. Foods, Our Company que consultó el 6 de marzo de 2012 en la página de Internet <http://www.okfoods.com>.

**g. Peco Foods**

**54.** El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A.** Bachoco ha perdido su carácter de productor nacional, toda vez que está vinculada con una empresa estadounidense exportadora de los productos investigados, que incluso, tiene el carácter de parte interesada en este procedimiento. Por tanto, Patsa y Buenaventura no representan el 25% de la producción nacional total de la mercancía idéntica o similar a la importada, en consecuencia, carecen de legitimidad para continuar con la presente investigación.
- B.** Tyson de México y Pilgrim's Pride México fueron descartadas como parte de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo por su vinculación con empresas exportadoras de productos idénticos o similares. Si Bachoco está ahora vinculada con la empresa exportadora de pierna y muslo de pollo O.K. Foods, lo procedente será excluirla como parte de la rama de producción nacional de las mercancías investigadas.
- C.** La Resolución Preliminar vulneró el derecho de defensa de los exportadores, en virtud de que no consideró sus argumentos que cuestionaron la metodología de costos propuesta por las Solicitantes. La Secretaría no analizó la información presentada por las exportadoras ni se cercioró de su exactitud. La Secretaría debe analizar toda la información y con base en ella deberá desechar la metodología propuesta por las Solicitantes y calcular el valor normal de los exportadores con base en su propia metodología.
- D.** La metodología de costos empleada en la etapa preliminar no es razonable para la determinación de los márgenes de dumping, y contraviene el artículo 2 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría prescindió de los costos de los productos específicos de los exportadores, lo cual es incompatible con las disposiciones del Acuerdo Antidumping.
- E.** Los métodos de costos de producción de los exportadores están de acuerdo a las NIF, a los GAAP y reflejan razonablemente sus sistemas de contabilidad financiera, los cuales fueron auditados por contadores públicos certificados. La Secretaría debe utilizar los costos normales de los productos investigados.
- F.** El método de costo alternativo utilizado para el inicio de la investigación y en la Resolución Preliminar es distorsionador y no toma en cuenta la realidad comercial del mercado del pollo en canal, a pesar de que la Secretaría lo considere razonable.
- G.** La Secretaría erróneamente no calculó un margen específico para las empresas comercializadoras, resolviendo que un volumen significativo de las exportaciones a México están por debajo del costo. La Secretaría debe concluir que la mejor información disponible para el cálculo del valor normal a las empresas comercializadoras, es la presentada por las empresas productoras exportadoras, sin que ello implique violación a la confidencialidad de la información.
- H.** Se adhiere a los argumentos relativos al segundo periodo probatorio del USAPEEC.
- I.** Peco Foods no es exportador directo de los productos investigados, vende estas mercancías a empresas distribuidoras y exportadoras en Estados Unidos, quienes finalmente realizan la exportación a México o a cualquier otro país.

**55.** Presentó:

- A.** Copia del comunicado intitulado "Próximo reporte industrias Bachoco logra acuerdo para adquirir O.K. Industrias compañía avícola ubicada en E.U.A".
- B.** Copia de diversas facturas de ventas de exportación a México de los productos investigados de 2009 y 2010.
- C.** Los anexos modificados del formulario:
  - a.** 3.A. Precios de venta de los productos investigados en el mercado Interno de 2009 y 2010;
  - b.** 4.A. Operaciones comerciales normales: costos totales de producción (Costo de producción más gastos generales) por código de producto;
  - c.** 4.A1. Valor normal: valor reconstruido por código de producto, y
  - d.** 5. Ventas totales, mercancía objeto de investigación y mercancía no objeto de investigación, divididas por tipo de mercado interno, de exportación a México y a otros mercados.

**h. Pilgrim's Pride Corporation**

**56.** El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó los argumentos citados en el punto 36 de esta Resolución, además de lo siguiente:

- A. Las conclusiones contenidas en la Resolución Preliminar son erróneas. La Secretaría determinó asignar un margen de dumping a Pilgrim's Pride Corporation correspondiente a lo que se llamó la mejor información disponible, esto es, el margen más alto con la información de otras participantes. No obstante, presentó información oportuna sobre precio de exportación y valor normal que no fue considerada. La Secretaría debe analizar íntegramente la información que le fue presentada y modificar su determinación respecto al margen de discriminación de precios determinado a Pilgrim's Pride Corporation.
- B. La Secretaría hizo un análisis distorsionado del artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, con la finalidad de encuadrar en el requisito de razonabilidad la metodología propuesta por las Solicitantes, de tal forma que, por no ajustarse a la metodología propuesta por las Solicitantes y, por no haber satisfecho los requerimientos de la Secretaría, la información de valor normal de Pilgrim's Pride Corporation fue desechada.
- C. Pilgrim's Pride Corporation utiliza la metodología del costo estándar en su principal producto, pechugas de pollo. Sus demás productos son clasificados como sub-productos (alas, piernas, muslos, entre otros). En este método, el costo de cada sub-producto se basa en su valor relativo de venta en el mercado. Todos los productos deben aprobar la prueba del "costo menor de mercado" para efectos de la valuación del inventario, de acuerdo a los GAAP. Entonces, sus productos cumplen adecuadamente con dicha metodología por lo que la Secretaría la debe aceptar y valorar en términos del artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping.
- D. Hace suyos los argumentos de Pilgrim's Pride México sobre el análisis de daño y solicita que la Secretaría analice los argumentos del USAPEEC y los demás exportadores e importadores participantes en la investigación, tendientes a desvirtuar la existencia de daño (o amenaza de daño) a la industria avícola nacional.

**57. Presentó:**

- A. Metodología de costos y hojas de cálculo del costo de producción de los productos investigados:
  - a. metodología del cálculo del valor normal;
  - b. metodología del cálculo del margen de dumping y hojas de cálculo: costos totales de producción en dólares por kilogramo del periodo investigado; prueba de ventas por debajo del costo de producción promedio mensual de octubre de 2009 a septiembre de 2010; prueba ventas por debajo del costo promedio del periodo investigado, y margen de discriminación de precios por código de producto y ponderado por volumen;
  - c. Anexo 4A.1 del formulario modificado, y
  - d. registros contables y estados de resultados de diciembre de 2009 a septiembre de 2010.
- B. Copia de las pruebas relacionadas en el punto 37, literales del C al J de la presente Resolución.

**i. Sanderson**

**58.** El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A. En el periodo investigado no vendió el producto objeto de investigación a precios inferiores a sus costos de producción.
- B. Las Solicitantes no demostraron fehacientemente que el valor reconstruido sea una opción válida y razonable para el cálculo del valor normal de las mercancías investigadas.
- C. Las Solicitantes no acreditaron que la metodología de asignación de costo por peso sea la metodología correcta para la industria del pollo. No existe prueba alguna en el expediente administrativo que sustente que la asignación de costos de producción usando el ponderador de peso sea la metodología válida y razonable para las mercancías investigadas.
- D. Contrario a lo determinado en el punto 342 de la Resolución Preliminar, Sanderson presentó argumentos y pruebas sobre la propuesta de prorrateo por peso en su escrito de respuesta al requerimiento del 13 de diciembre de 2011.
- E. En ninguna parte del expediente administrativo existen argumentos o pruebas aportados por las Solicitantes que sustenten que la metodología híbrida para la asignación de costos de producción de los productos investigados, proporcionada por Sanderson sea incorrecta o contraria a la legislación aplicable en materia de prácticas desleales de comercio internacional.
- F. La información que presentó en la respuesta al formulario permite mediante un método legal y lógico obtener el costo de producción de los productos investigados a partir de una metodología real, basada en su curso normal de negocios con los que calcula regularmente sus inventarios y sus

utilidades con base en los GAAP aceptados en Estados Unidos, por tanto, ese es el método que la Secretaría debe aceptar y no el método en base al prorrateo por peso, que es contrario a la lógica y a los principios contables. Con base en este método sí es posible determinar en forma realista cuáles ventas pudieran estar por debajo de costo y no en el método ilegal usado por Bachoco.

- G. Existe abundante literatura de contabilidad que sustenta el método de cálculo propuesto por Sanderson y otras exportadoras. La Secretaría debe atender a los GAAP y no el mercado de las Solicitantes, ya que no son los precios en México u otro país los que se pretenden reconstruir, sino los precios en Estados Unidos, es decir, del país de origen de los productos investigados.
- H. Toda vez que los demás exportadores han presentado objeciones similares a dicho método, Sanderson se adhiere a todos los argumentos y pruebas presentadas por dichos exportadores y los de USAPEEC.
- I. En respuesta a una consulta presentada por la Cámara Nacional de la Industria de Aceites, Grasas, Jabones y Detergentes (CANAJAD) el 26 de septiembre de 2011, la COFECO emitió opinión en el sentido de que la asignación de costos debe hacerse mediante la participación en el ingreso y no mediante las proporciones físicas de la mercancía en cuestión.

**59. Presentó:**

- A. Opinión de la firma de los contadores certificados externos de Sanderson, sobre el método para la asignación del costo de producción de la mercancía investigada del 27 de febrero de 2012.
- B. Solicitud de información al Instituto Federal de Acceso a la Información y Protección de Datos del 27 de febrero de 2012 sobre la opinión que emitió la COFECO mediante el oficio número PRES-10-096-2011-158 de 1 de noviembre de 2011.
- C. Copia parcial de los textos contables:
  - a. Contabilidad de costos, un énfasis gerencial, Charles T. Horngren, Srikant M. Datar y Madhav V. Rajan, 14ª ed, Prentice Hall (portada, contraportada, contenido y página 566);
  - b. Asignación de costos comunes y contabilidad de subproductos y materiales de desecho, de la página de Internet <http://books.google.com/books>;
  - c. Subproducto y costo de fabricación de los productos conjuntos, de la página de Internet <http://books.google.com/books>, y
  - d. Productos base y derivados, contabilidad para productos base y contabilidad para derivados, de la página de Internet <http://books.google.com/books>.
- D. Hojas con especificaciones técnicas de los códigos de producto similares a los exportados a México que la Secretaría no consideró en la Resolución Preliminar: 43183, 43184, 43189, 43243, 43345, 53128, 53135, 53142, 55123 y 55238.

**j. Simmons**

**60.** El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó :

- A. La compra de la empresa norteamericana O.K. Foods, por parte de Bachoco significa que ésta ya no cuenta con legitimidad procesal activa para ser parte de la rama de producción nacional, máxime que una de las empresas denunciadas por discriminación de precios es O.K. Foods.
- B. La salud financiera que permitió a Bachoco hacer una operación financiera de esa magnitud, demuestra la inexistencia de daño a la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo. El nivel del efectivo y los equivalentes en efectivo de que dispone Bachoco no es sorprendente considerando el hecho de que en 2010 su utilidad operativa creció casi un 70%.
- C. De la misma forma en que Pilgrim's Pride México y Tyson de México fueron excluidas de la rama de la producción nacional por su afiliación con exportadoras estadounidenses y por ser importadoras de pollo, la Secretaría deberá proceder de la misma forma con Bachoco. En este caso, Patsa y Buenaventura no contabilizarían por lo menos el 25% de la producción nacional, en consecuencia, la solicitud no estaría presentada en representación de la rama de la producción nacional de pierna y muslo de pollo.
- D. Si la Secretaría no excluye a Bachoco de la rama de la producción nacional, entonces debe incluir a Tyson de México y Pilgrim's Pride México dentro de la rama de producción, quienes además de contabilizar más del 53% de la industria nacional se oponen a la presente investigación.
- E. La Secretaría no tenía facultades legales para rechazar la metodología de costos vía valor, puesto que no existe evidencia en el expediente administrativo, ni referencia alguna que soporte la conclusión de que ésta no es razonable para reflejar los costos de producción. Con independencia de

que exista otra metodología de asignación de costos, la Secretaría está obligada a utilizar la asignación de costos vía valor que es empleada en los sistemas contables y en los libros de Tyson Foods y Tyson de México.

- F. Las pruebas del expediente administrativo demuestran que la metodología de costos con base en el valor es: i) conforme a los GAAP aceptados en Estados Unidos; ii) un método razonable para la asignación de costos, y iii) se utiliza por Tyson Foods y Tyson de México en sus libros y registros contables y cumple con los requerimientos del artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, por lo que la Secretaría debe aceptarla.
- G. La Secretaría deberá concluir la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias. Como alternativa debe calcular márgenes específicos con base en la información que le fue presentada.
- H. La Secretaría está obligada a utilizar los costos específicos del producto registrado en la contabilidad de los exportadores comparecientes, siempre que la metodología para llegar a ellos esté acorde con los GAAP en el país exportador y los costos reportados reflejen razonablemente los costos de producción.
- I. Por ello, es procedente utilizar la información contable, financiera y de costos de Simmons para la asignación de los costos de producción de la mercancía investigada vía valor, que es consistente con los GAAP en Estados Unidos. No existen bases de hecho ni de derecho para que la Secretaría modifique los costos originales que están reflejados en los libros y registros contables de Simmons. La Secretaría está obligada a utilizar dichos costos.
- J. La Secretaría debe concluir la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias o, en su defecto, calcular a Simmons un margen de dumping específico con base en la información presentada.

**61. Presentó:**

**A. Las siguientes notas periodísticas:**

- a. Bachoco Reports Negative Q4 Profit, Celaya México, que obtuvo de la página de Internet [www.feedinfo.com](http://www.feedinfo.com) el 9 de febrero de 2012;
- b. Mexicana Bachoco desembarca en Estados Unidos con la adquisición de una empresa avícola, Nota Diario de Yucatán de 28 de octubre de 2011;
- c. Bachoco pelea su corona, Nota de El Universal de 8 de marzo de 2011, y
- d. GISSA y Bachoco, de compras, Monterrey, N.L. del 23 de agosto (sic).

**B. Importaciones de Bachoco de diciembre de 2011, que obtuvo de la página de Internet <http://www.piers.com>.**

**k. Tyson Foods**

**62.** El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio, mismas que son coincidentes con las de Tyson de México que se refieren en los puntos 42 y 43 de la presente Resolución, respectivamente.

**I. USAPEEC**

**63.** El 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A. Bachoco ha perdido su carácter de productor nacional, toda vez que está vinculada con una empresa estadounidense exportadora de los productos investigados, que incluso, tiene el carácter de parte interesada en este procedimiento. Por tanto, Patsa y Buenaventura no representan el 25% de la producción nacional total de la mercancía idéntica o similar a la importada, en consecuencia, carecen de legitimidad para continuar con la presente investigación.
- B. Tyson de México y Pilgrim's Pride México fueron descartadas como parte de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo por su vinculación con empresas exportadoras de productos idénticos o similares. Si Bachoco está ahora vinculada con la empresa exportadora de pierna y muslo de pollo O.K. Foods, lo procedente será excluirla como parte de la rama de producción nacional de las mercancías investigadas.
- C. La Resolución Preliminar vulneró el derecho de defensa de los exportadores, en virtud de que no consideró sus argumentos que cuestionaron la metodología de costos propuesta por las Solicitantes. La Secretaría no analizó la información presentada por las exportadoras ni se cercioró de su exactitud. La Secretaría debe analizar toda la información y con base en ella deberá desechar la metodología propuesta por las Solicitantes y calcular el valor normal de los exportadores con base en su propia metodología.

- D.** La metodología de costos empleada en la etapa preliminar no es razonable para la determinación de los márgenes de dumping, y contraviene el artículo 2 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría prescindió de los costos de los productos específicos de los exportadores, lo cual es incompatible con las disposiciones del Acuerdo Antidumping.
- E.** Los métodos de costos de producción de los exportadores están de acuerdo a las NIF, a los GAAP y reflejan razonablemente sus sistemas de contabilidad financiera, los cuales fueron auditados por contadores públicos certificados. La Secretaría debe utilizar los costos normales de los productos investigados.
- F.** El método de costo alternativo utilizado para el inicio de la investigación y en la Resolución Preliminar es distorsionador y no toma en cuenta la realidad comercial del mercado del pollo en canal, a pesar de que la Secretaría lo considere razonable.
- G.** La Secretaría erróneamente no calculó un margen específico para las empresas comercializadoras, resolviendo que un volumen significativo de las exportaciones a México están por debajo del costo. La Secretaría debe concluir que la mejor información disponible para el cálculo del valor normal a las empresas comercializadoras, es la presentada por las empresas productoras exportadoras, sin que ello implique violación a la confidencialidad de la información.
- H.** Es incorrecta la definición de la rama de producción nacional que hizo la Secretaría. No realizó un examen de pertinencia respecto a quiénes integran la rama de producción nacional, y excluyó a los agentes comerciales que despiezan el pollo para obtener la pierna y el muslo, por lo que deberá de reevaluar todos los elementos de legitimación en que las Solicitantes fundan sus pretensiones.
- I.** Los porcentajes de representatividad que se refieren en el punto 453 de la Resolución Preliminar son parciales e incompletos. No reflejan el grado de apoyo de la rama que despieza el pollo para producir la pierna y el muslo. Es notoria la incongruencia de la Secretaría al determinar en el punto 446 de la Resolución Preliminar que la rama de producción nacional son los productores de pollo que procesan y cortan el producto en partes (pierna y muslo y otras piezas), pero el análisis de daño sólo versa sobre el mercado de pierna y muslo. Es decir, se amplía a conveniencia la definición de la rama de producción nacional pero no así el análisis de daño, circunstancia que es incompatible con el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping.
- J.** La clasificación de la información como confidencial por parte de las Solicitantes se ha excedido sin que mediara prevención alguna por parte de la Secretaría. Clasificaron como confidencial el porcentaje de participación en la rama de producción nacional de cada una de ellas, sin ninguna justificación que permita sostener que su revelación o difusión al público pudiera causar daño a su posición competitiva.
- K.** Lo anterior, vulneró el derecho de defensa del USAPEEC al no tener conocimiento de las pruebas, metodología y verificación de los resultados que le permitieron a la Secretaría determinar que la solicitud de investigación fue realizada en nombre de la rama de producción nacional.
- L.** Ha habido un reconocimiento de la existencia de dos mercados separados a los que concurren los productos investigados, en virtud de la incapacidad del abasto de la producción nacional en la frontera norte de México, así como por las preferencias de los consumidores, que la Secretaría no valoró adecuadamente. La Secretaría omitió hacer el análisis que contemplan los artículos 4.1 inciso ii) del Acuerdo Antidumping y 44 de la LCE, los cuales establecen que el territorio nacional podrá dividirse en dos o más mercados y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta, de hacerlo, comprobará que las Solicitantes no satisfacen la demanda del producto investigado en la frontera norte del país en virtud de que utilizan canales de distribución diferentes a los utilizados por la mercancía importada.
- M.** La Secretaría pasó por alto que los productores mexicanos venden casi la totalidad de su producción de pierna y muslo de pollo en el centro y sur de México. Bachoco entregó reportes de ventas a la Secretaría y ésta decidió no calcular su proporción en ambos mercados a pesar de que contó con información sobre el destino de las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos.
- N.** Las Solicitantes no lograron acreditar la presencia en el norte de la República Mexicana de la mercancía similar a la investigada. Patsa no tiene ventas ni presencia en el norte del país, por lo que no se debe considerar que se actualiza un daño a dicha empresa. Asimismo, las 19 facturas de venta de Bachoco y Buenaventura y el mapa de ubicación de instalaciones de plantas de distribución no pueden acreditar de ninguna forma que abastecen a los mismos mercados, que han tenido pérdida de clientes actuales y menos la probabilidad de tener clientes potenciales en dicha zona.

- O. Las 19 facturas que presentaron las Solicitantes son insuficientes para acreditar la presencia de ventas representativas de pierna y muslo de pollo en el norte de México para un periodo investigado que va del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010.
- P. De las ventas de pierna y muslo de pollo que realizó Bachoco en sus plantas ubicadas en Baja California Norte, Sonora, Chihuahua y Coahuila, no se sabe el periodo al que corresponden, su destino ni su importancia con respecto a las ventas totales.
- Q. No existe causalidad entre las 6 facturas de venta de pierna y muslo blanco en Mexicali y Culiacán de 2010, y la afirmación de Bachoco de que sus ventas en Baja California, Sonora y Chihuahua alcanzaron su máximo nivel en 2006 y disminuyeron desde 2007, porque en 2007 aún estaba vigente la medida de salvaguarda bilateral de pollo.
- R. Patsa y Buenaventura proporcionaron una muestra de 10 certificados sanitarios que expidió la Secretaría de Ganadería, Agricultura, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) en 2010, sin embargo, no hay información para el resto de los años del periodo analizado. No obstante, no son prueba de que ambas empresas hayan vendido sus productos en la zona norte de México, durante la salvaguarda o en el periodo de análisis de la presente investigación porque es un mercado en el que nunca han competido.
- S. Desconoce la metodología que se empleó para determinar la representatividad de tales ventas y la justificación de la Secretaría para no cerciorarse de que debían ser representativas.
- T. Es improcedente que el periodo de investigación abarque el año de 2007, debido a que la información para este año está distorsionada y trae como consecuencia un aumento artificial de las importaciones que estaban restringidas por una barrera comercial. Las importaciones de 2007 deben excluirse del análisis de la Secretaría, aunado a ello, en la Resolución Preliminar para algunos análisis se incluye la información 2007 y para otros no, lo que genera un sesgo a la información.
- U. En el punto 151 de la Resolución Preliminar las Solicitantes argumentan que la implementación de una cuota compensatoria no transgredirá la utilidad pública de la región norte del país debido a que el estudio presentado por USAPEEC hace referencia al pollo entero y no específicamente a la pierna y el muslo de pollo. Lo que es erróneo puesto que no se debe dejar de lado que la pierna y el muslo se producen primeramente como miembros del cuerpo del pollo. Además, la información del USAPEEC sí se refiere a la pierna y el muslo, y comprueba que la zona norte de México no ha podido ser abastecida por la producción nacional.
- V. En relación con los puntos 424 a 426 de la Resolución Preliminar, la Secretaría hizo a un lado los argumentos y pruebas del USAPEEC, con las que demuestra que la coloración de la piel del pollo que brinda la flor de cempasúchil representa un insumo adicional que influye en el gusto de los consumidores finales, dando así una ventaja competitiva a las Solicitantes, que ofertan mercancía pigmentada para sus mercados tradicionales, mientras que el producto importado por las empresas afiliadas al USAPEEC comercializan producto de color blanco.
- W. Es falso lo determinado en el punto 510 de la Resolución Preliminar. USAPEEC exhibió el estudio de la SAGARPA: Situación Actual y Perspectiva de la Producción de Carne de Pollo en México de 2009, que no fue analizado y con el cual acredita que el daño que sufre la industria nacional no obedece a las importaciones, sino al incremento de los precios de las materias primas en la producción del pollo que impacta el precio de la pierna y el muslo de pollo.
- X. La Secretaría no evaluó adecuadamente los precios de los insumos en la producción del pollo que incide en el precio de la pierna y el muslo, en términos del artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping. Y aun cuando se pronunció sobre el efecto de los precios del maíz y la soya sobre la producción de pierna y muslo de pollo, su conclusión es técnicamente incorrecta porque basó su análisis en el nivel de precios y su tendencia en el mercado internacional.
- Y. Para el cálculo del margen de dumping la Secretaría deberá utilizar la metodología propuesta por los exportadores en términos del artículo 2.2.1.1. del Acuerdo Antidumping, de lo que se obtendrá que los márgenes de dumping son inexistentes o mucho menores a los calculados, y se podrán calcular márgenes específicos a los comercializadores.
- Z. La Secretaría deberá concluir la presente investigación sin la imposición de cuotas compensatorias.
- 64. Presentó:**
- A. Copia de los comunicados siguientes:
- Próximo reporte industrias Bachoco logra acuerdo para adquirir O.K. Industries compañía avícola ubicada en E.U.A. y
  - Bachoco concreta la adquisición de O.K. Industries, compañía avícola ubicada en E.U.A.

- B. Cupos base de importación negociados en el TLCAN para carnes de aves (sólo Estados Unidos) en toneladas (actualizados al 19 de agosto de 2010) que obtuvo de la página de Internet [www.sagarpa.gob.mx](http://www.sagarpa.gob.mx).
- C. Historia de la UNA de México 1958-2008, (páginas 143 y 144 y de la 164 a la 167) de Miguel Angel J. Márquez Ruíz.
- D. Precio promedio mensual de pierna de pollo 1 kilogramo granel o pierna bate (0033001) dividido por tienda departamental correspondiente a 2011, publicado por el Programa Quién es Quién en los Precios de la Dirección General de Estudios sobre Consumo de la PROFECO.
- E. Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo en México 2009, que publicó la Coordinación General de Ganadería de la SAGARPA el 22 de octubre de 2009 en la página de Internet <http://www.sagarpa.gob.mx/>.
- F. Aumento de precios en granos, impacta negativamente en costos de producción de pollo: UNA, en el Semanario Tribuna Avícola de la UNA, año 12, número 746 de 31 de octubre de 2011.

**m. Viz Cattle**

65. El 6 y 7 de marzo de 2012 compareció para presentar los argumentos y las pruebas correspondientes al segundo periodo probatorio. Manifestó:

- A. La Resolución Preliminar vulneró el derecho de defensa de los exportadores, en virtud de que no consideró sus argumentos que cuestionaron la metodología de costos propuesta por las Solicitantes. La Secretaría no analizó la información presentada por las exportadoras ni se cercioró de su exactitud. La Secretaría debe analizar toda la información y con base en ella deberá desechar la metodología propuesta por las Solicitantes y calcular el valor normal de los exportadores con base en su propia metodología.
- B. La metodología de costos empleada en la etapa preliminar no es razonable para la determinación de los márgenes de dumping, y contraviene el artículo 2 del Acuerdo Antidumping. La Secretaría prescindió de los costos de los productos específicos de los exportadores, lo cual es incompatible con las disposiciones del Acuerdo Antidumping.
- C. Los métodos de costos de producción de los exportadores están de acuerdo a las NIF, a los GAAP y reflejan razonablemente sus sistemas de contabilidad financiera, los cuales fueron auditados por contadores públicos certificados. La Secretaría debe utilizar los costos normales de los productos investigados.
- D. El método de costo alternativo utilizado para el inicio de la investigación y en la Resolución Preliminar es distorsionador y no toma en cuenta la realidad comercial del mercado del pollo en canal, a pesar de que la Secretaría lo considere razonable.
- E. La Secretaría debe dar vista a la COFECO y a la PROFECO y solicitar sus opiniones sobre los efectos anticompetitivos que podría tener la aplicación de cuotas compensatorias definitivas.
- F. En 2010 la utilidad operativa de Bachoco creció casi 70%, lo que refleja que ha experimentado un auge en su línea de negocios incluidas las ventas de pierna y muslo de pollo. En consecuencia, no hay elementos para concluir que Bachoco ha sufrido daño alguno por las importaciones de los productos investigados.
- G. El 12 de noviembre de 2011 Bachoco anunció que había concluido la compra de O.K. Foods uno de los productores avícolas integrados más grande del mundo. Pagó 95 millones de dólares por la empresa mediante la combinación de recursos propios y fondos de una línea de crédito.
- H. La Secretaría deberá resolver que el producto similar a la pierna y el muslo de Estados Unidos incluye no sólo la pierna y muslo sino también el pollo entero. Redefinido el producto similar, deberá reconfigurar la composición de la industria nacional e incluir a toda la producción nacional de pollo entero y de pierna y muslo, y efectuar la determinación de daño sobre esta base. Si el producto similar se define correctamente no hay bases para determinar que la industria nacional haya sufrido algún daño.
- I. Si la Secretaría confirma que el producto similar al investigado debe circunscribirse a la pierna y el muslo de pollo, debe limitar la rama de producción nacional a las empresas que sacrifican y trocean el pollo.
- J. En el expediente administrativo existen pruebas suficientes que permitirán a la Secretaría concluir que los productos investigados presentan claras diferencias respecto a los de fabricación nacional,

situación que impide acreditar la existencia de similitud del producto, en términos de los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE, por lo que, solicitan se realice un análisis de costo de los cortes anatómico que no incluye rabadilla (producto nacional) y americano que sí la incluye (producto importado).

- K. En la Resolución Preliminar la Secretaría adoptó un método de prorrateo de costos arbitrario y rechazó el prorrateo de costos en términos de valor de ventas propuesto por los exportadores.
- L. Las Solicitantes no aportaron información sobre los costos que sea específica a los productos objeto de la investigación y a los códigos de producto relevantes, lo que implica que el expediente administrativo no contiene información sobre costos que respalden sus argumentos de que el valor normal debe determinarse mediante el valor reconstruido debido a que los precios internos de los productos investigados en Estados Unidos reflejan ventas a pérdida.
- M. La Secretaría debe terminar esta investigación sin imponer cuotas compensatorias debido a la inexistencia de pruebas que demuestren que las importaciones de los productos investigados se realizaron en condiciones de dumping ni que hayan causado daño o amenaza de daño a la rama de producción nacional.
- N. Únicamente vendió pierna y muslo, y pierna de pollo a Sukarne, lo cual no implica que el precio de exportación de Viz Cattle se tenga que determinar por medio de la reconstrucción del precio de exportación a partir del precio de reventa de Sukarne al primer cliente no relacionado.
- O. De acuerdo con los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping y 44 del RLCE y con la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría pudo corroborar que los precios pagados a Viz Cattle son fiables y correspondieron al curso de operaciones comerciales normales.
- P. En consecuencia, deberá calcular un margen de dumping específico a Viz Cattle.

**66. Presentó:**

**A. Las noticias periodistas:**

- a. GISSA y Bachoco, de compras, Monterrey, N.L. del 23 de agosto (sic);
- b. Mexicana Bachoco desembarca en Estados Unidos con la adquisición de una empresa avícola, Nota Diario de Yucatán de 28 de octubre de 2011;
- c. Bachoco pelea su corona, Nota de El Universal de 8 de marzo de 2011;
- d. Bachoco, Secretaría de Economía, que publicó Edgar González Martínez en la columna Los Capitales el 10 de enero de 2012, en El Sol de México;
- e. Vengativo, que publicó David Páramo en la columna Personajes de renombre el 10 de enero de 2012, en Excélsior, el periódico de la vida nacional, y
- f. Pollo, ¿quién tiene la razón?, que publicó Claudia Villegas en la columna IQ Financiero el 10 de enero de 2012, en Milenio.

**B.** Copia del artículo "Further-Processing Poultry and Value-Added Products", del libro Commercial Chicken Meat and Egg Production, editado por Donald D. Bell y William D. Weaver, Kluwer Academic Publisher, 5ª Ed., 2002, páginas 931 a 942.

**C.** Cost Accounting: A Managerial Emphasis, páginas 577, 578 y 581.

**D.** Extracto del Acuerdo por el que la COFECO inició la investigación de oficio identificada bajo el número de expediente IO-005-2009 del 17 de diciembre de 2009 que se consultó en la página de Internet <http://dof.gob.mx>.

**E.** Fichas técnicas de pierna y muslo de pollo pigmentado, cortes anatómico y americano de Bachoco Food Service.

**F.** Compras de pierna y muslo de pollo (anual y mensual) efectuadas por Sukarne durante el periodo investigado.

**G.** Margen por gastos de distribución y utilidad asignadas a las ventas de pollo de Viz Cattle a Sukarne y a terceros en 2010.

**H.** Diversas facturas de compra de los productos investigados que realizó Sukarne en octubre de 2009.

**J. Requerimientos de información**

**67.** El 22, 23, 26 y 27 de marzo, y el 3 y 30 de mayo de 2012 la Secretaría requirió a las empresas: Peco Foods, Sanderson, Pilgrim's Pride Corporation, Simmons, USAPEEC, Tyson Foods, Bachoco, Buenaventura,

Patsa, AJC International, Larroc, Delato, Pilgrim's Pride México, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías del Norte, Interra International, O.K. Foods, Northern Beef, Robinson & Harrison, Central Detallista y Smart & Final del Noroeste para que aclararan, completaran, corrigieran y actualizaran información que presentaron en el segundo periodo probatorio, para que reclasificaran diversa información y presentaran los resúmenes públicos correspondientes; para que adjuntaran la traducción de algunos anexos que exhibieron en idioma inglés; así como para que indicaran la fuente de cierta información, entre otros, de conformidad con los artículos 54 y 82 de la LCE y 171 del RLCE.

### **1. Prórrogas**

**68.** La Secretaría otorgó prórrogas de 1, 4 y 5 días para que las siguientes empresas presentaran la respuesta a los requerimientos que les formuló: Larroc, Pilgrim's Pride Corporation, Sanderson, Peco Foods, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías del Norte, Interra International, Tyson Foods, Simmons, Northern Beef, Robinson & Harrison, AJC International, Bachoco, Buenaventura y Patsa.

### **2. Partes interesadas**

#### **a. Solicitantes**

**69.** El 13 de abril de 2012 presentaron la respuesta al requerimiento que la Secretaría les formuló. Manifestaron:

- A.** El 28 de octubre y el 2 de noviembre de 2011 Industrias Bachoco a través de la U.S. Securities and Exchange Commission hizo público el anuncio de la adquisición de O.K. Industries, cuya subsidiaria es O.K. Foods. Bachoco no adquirió directamente a la exportadora.
- B.** De ninguna forma la adquisición de O.K. Industries modifica la posición, participación y representatividad de Bachoco, Patsa y Buenaventura en la rama de producción nacional de los productos investigados. Además, la adquisición de O.K. Industries se realizó fuera del periodo investigado en el que se obtuvieron las pruebas que sustentan esta investigación.
- C.** Bachoco como productor nacional no tuvo que ver con las importaciones de pierna y muslo de pollo que se realizaron en el periodo investigado procedentes de O.K. Foods. Por tanto, no existe razón para que se altere o modifique ninguna conclusión o determinación de esta investigación.
- D.** Las Solicitantes han demostrado que son representativas de la rama de la producción nacional, y que Pilgrim's Pride México y Tyson de México han reconocido expresamente que su interés principal en el procedimiento es como exportadores (sic) de los productos investigados. Bachoco no tiene un comportamiento distinto al de Patsa y Buenaventura, continúa y continuará su participación activa en la investigación en congruencia con sus intereses de productor nacional.
- E.** Patsa no vende ni produce pollo blanco, únicamente amarillo, por lo que no cuenta con información respecto a la diferencia en el costo de producción de la pierna y muslo de pollo blanco en relación con el de coloración amarilla.

#### **70. Presentaron:**

- A.** Para cada una de las Solicitantes la actualización de sus indicadores económicos y financieros de octubre de 2008 a septiembre de 2009 y de octubre de 2009 a septiembre de 2010, y sus Estados de costos, ventas y utilidades de 2007 a 2010; de octubre de 2008 a septiembre de 2009, y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B.** Bachoco:
  - a.** Comunicado "Próximo reporte industrias Bachoco logra acuerdo para adquirir O.K. Industries compañía avícola ubicada en E.U.A."
  - b.** Comunicado "Bachoco concreta la adquisición de O.K. Industries, compañía avícola ubicada en E.U.A."
  - c.** Cuadros de capacidad semanal y anual instalada de pierna y muslo de pollo de 2009.
  - d.** Metodología del cálculo del costo de venta unitario del pollo troceado (diagrama de pollo vivo, pollo procesado; integración del costo de las partes de pollo; y de la pierna y muslo en 2009).
  - e.** Resumen anual de los estados de resultados de las partes naturales de pollo de 2007 a 2010; y estados de resultados consolidados de 2007 a 2010.
  - f.** Pruebas de asignación de costeo por peso de 2007 a 2010; de octubre de 2008 a septiembre de 2009, y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
  - g.** Reducción de ventas en diversas zonas del norte de México de las plantas procesadoras en estados de la frontera, con datos de 2007 a 2010.
  - h.** Actividad económica de diversos clientes de Bachoco.

- i. Cuatro facturas de venta de pierna y muslo pigmentado y blanco a empresas empacadoras de noviembre y diciembre de 2010.
  - j. Seis facturas de ventas al mercado interno de muslo, pierna blanca; pierna, muslo pigmentado; pierna y muslo blanco, de noviembre y diciembre de 2010.
  - k. Ventas al mercado interno (franja fronteriza, estados del norte, resto del país y totales) de pierna y muslo de pollo por volumen y valor de 2007 a 2010.
  - l. Efecto de la pigmentación en el costo del pollo procesado: comparativos del costo de alimento con y sin pigmento en Celaya y Culiacán.
  - m. Producción anual en toneladas de carne de pollo de 2007 a 2010.
  - n. Programa de ajuste para mejorar la capacidad competitiva e informe de Bachoco de 2007.
- C. Patsa:**
- a. Capacidad instalada de pierna y muslo de pollo por kilogramo para 2007.
  - b. Estados de cambios en la situación financiera de 2009 y 2010.
  - c. Hoja de cálculo de la asignación del costo operativo (ventas, determinación del costo de ventas de pierna y muslo, y determinación del costo de ventas unitario) de 2007 a 2010.
  - d. Pruebas de la asignación de costeo por peso: prorrateo de alimento por línea de producto de diciembre 2007, 2008, 2009 y 2010.
  - e. Ventas al mercado interno (franja fronteriza, estados del norte, centro del país y totales) de pierna y muslo de pollo de 2007 a 2010.
  - f. Cinco facturas de ventas al mercado interno de pierna y muslo de pollo de diciembre de 2009, y agosto y octubre de 2010.
  - g. Producción en toneladas de pollo vivo de 2007 a 2010.
  - h. Inversión en línea de destazado aéreo de pollo de septiembre a diciembre de 2004.
- D. Buenaventura:**
- a. Cálculo de la capacidad instalada.
  - b. Metodología de la asignación de costos: cálculo de costos de 2007 a 2009 estado de resultado por unidad de negocio de pollo vivo y procesado; y porcentaje de asignación de costos de transferencia, y costo unitario de pollo procesado.
  - c. Pruebas de asignación de costeo del pollo por peso de 2007 a 2010; de octubre de 2008 a septiembre de 2009, y de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
  - d. Ventas al mercado interno (franja fronteriza, estados del norte, resto del país y totales) de pierna y muslo de pollo por volumen y valor de 2007 a 2010.
  - e. Cinco facturas de ventas al mercado interno de pierna y muslo de pollo de julio y septiembre de 2009 y enero de 2010.
  - f. Pruebas que acreditan la diferencia de costos de producción de pierna y muslo blanco y amarillo: costos de alimentos de 2010 a 2012; ejemplo del programa de alimento con y sin pigmento, y resumen de la variación en el costo de alimento pigmentado y sin pigmento.
  - g. Producción de pollo vivo en toneladas de 2007 a 2010.
  - h. Inversiones en una planta procesadora de 2009 a 2011: capacidad no utilizada antes de inversión en líneas de matanza; y capacidad no utilizada después de inversión en líneas de matanza.
- b. Importadoras**
- i. Central Detallista y Smart & Final del Noroeste**
71. El 30 de marzo de 2012 presentaron las respuestas a los requerimientos que la Secretaría les formuló. Reclasificaron diversa información y presentaron la traducción de una prueba.
- ii. Comercial de Carnes Frías del Norte**
72. El 13 de abril de 2012 exhibió la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló.
73. Presentó:
- A.** Determinación del importe de las ventas de pierna de pollo respecto del total vendido en tiendas de mayoreo (de octubre de 2009 a septiembre de 2010), y en sucursales al menudeo para el periodo investigado, con datos obtenidos del sistema de inventarios Protheus (sistema manejado para almacenes de mayoreo) y del sistema Factur Win.

- B. Determinación del factor de prorrateo para gastos (venta, administración, financieros y comisiones sobre venta), con información de la balanza de comprobación de gastos generales de su contabilidad.
- C. Proporción de la venta de pierna de pollo respecto al total de la venta de pollo, para efecto de la aplicación de dicha parte a los gastos generales de venta, administración y financieros, de octubre de 2009 a septiembre de 2010 y acumulado, con información de los estados financieros.
- D. Relación de pagos por concepto de fletes a la frontera de México o de la aduana a la bodega en México de enero de 2008 a noviembre de 2010, incluidas 3 copias de comprobantes de pago de noviembre de 2009 y mayo y septiembre de 2010, y 3 copias de facturas de octubre de 2009 y marzo y agosto de 2010.
- E. Copia de 3 pedimentos de importación sin anexos, de noviembre y diciembre de 2009 y enero de 2010.

### iii. Juan Manuel de la Torre Cárdenas

74. El 2 de abril y el 7 de mayo de 2012 exhibió su respuesta a los requerimientos que le fueron formulados. Presentó los anexos modificados del formulario 2.A y 2.A.1, referentes al precio de exportación a México de los productos investigados y sus ajustes.

#### iv. Pilgrim's Pride México

75. El 2 de abril de 2012 presentó la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló. Presentó:

- A. Hojas de trabajo sobre:
  - a. comparación de los costos de producción por kilogramo de pollo vivo, pollo en planta y rendimiento WOG, sin coloración y con coloración amarilla de 2007 a 2011;
  - b. costos de los insumos para obtener la coloración de pollo vivo por kilogramo de 2010 y 2011 ("ingredientes coloración"), y
  - c. base de datos de costos de insumos para la coloración por kilo de pollo entero, con datos de sus registros contables de diciembre de 2009 a diciembre de 2011.
- B. Copia de 10 facturas de compra de insumos para el proceso de coloración de pollo de 2010 y 2011.

#### c. Exportadoras

##### i. AJC International

76. El 13 de abril de 2012 exhibió su respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló. Presentó:

- A. Los anexos modificados del formulario 2.A y 2.A.1, referentes al precio de exportación a México de los productos investigados de 2009 y 2010 y sus ajustes.
- B. Dos impresiones de pantalla de su sistema contable que muestra el monto de los ajustes de dos facturas de venta de exportación del periodo investigado.
- C. Factura del 24 de mayo de 2010 y anexo del soporte de transporte externo e interno.

##### ii. Cervantes Distributors

77. El 13 de abril de 2012 presentó la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló. Exhibió copia de 24 facturas de ventas de exportación de pierna de pollo a México, y de 4 facturas de compra de pierna de pollo, que realizó a diversos proveedores en Estados Unidos de 2009 y 2010.

##### iii. Delato

78. El 2 de abril y el 7 de mayo de 2012 exhibió su respuesta a los requerimientos que le fueron formulados. Presentó los anexos modificados del formulario 2.A y 2.A.1, referentes al precio de exportación a México de los productos investigados y sus ajustes.

##### iv. Interra International

79. El 13 de abril de 2012 presentó la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló.

80. Presentó:

- A. Impresión de una pantalla de su sistema contable que refleja el concepto del ajuste aplicado por la tasa de interés.
- B. Dos facturas por concepto de flete de junio de 2010.
- C. Copia parcial del contrato de las políticas del seguro de flete de los productos investigados al mercado mexicano.

##### v. Larroc

81. El 10 de abril de 2012 presentó la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló. Manifestó que no presenta la información requerida sobre el apartado C1.3. del formulario (Precio de exportación reconstruido) puesto que corresponde a otra empresa y aun cuando están relacionadas cada una administra sus operaciones de manera independiente.

**vi. Northern Beef**

82. El 13 de abril de 2012 exhibió la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló.

83. Presentó:

- A. Ejemplos de ajustes por reembolsos consistentes en las reclamaciones números 651 y 685 del 23 de febrero y del 12 mayo de 2010.
- B. Copia de la factura de pago de una prima de seguro de 2009.

**vii. Peco Foods**

84. El 12 de abril de 2012 presentó la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló. Manifestó que no presentó el valor normal reconstruido utilizando el costo calculado conforme al prorrateo por peso del pollo, en virtud de que el costo que utiliza la industria de pollo de Estados Unidos (conforme al valor del pollo) es el que se encuentra en sus registros contables y es razonable, por ello, con base en él, la Secretaría debe calcular el valor reconstruido en términos del artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping. Calcular el valor reconstruido utilizando como base el costo conforme al prorrateo por peso contraviene dicha disposición.

**viii. Pilgrim's Pride Corporation**

85. El 13 de abril de 2012 presentó la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló.

86. Presentó:

- A. 10 facturas de venta en su mercado interno y en el de exportación a México de pierna y muslo de pollo con documentos anexos, que muestran el pago del flete de 2009 y 2010.
- B. 6 facturas de venta en el mercado interno de pierna y muslo de pollo de 2010, referentes a las rebajas post-venta que reportó en el anexo 3.A del formulario.
- C. Versión corregida del anexo 2.A del formulario (precio de exportación a México), con copia de diversas facturas de venta de exportación y en el mercado interno de pierna de pollo, de 2009 y 2010.
- D. Base de datos de los fondos de soporte para promoción por cliente, y de pagos de fondos de soporte por promoción, de 2009 a 2011.
- E. Versión corregida del anexo 3.A del formulario (precios en el mercado interno del país de origen o precios de exportación a terceros países).
- F. Diversas impresiones de pantalla de confirmación de pago, y facturas de venta de exportación a México y en su mercado interno de pierna y muslo de pollo, obtenidas del sistema contable SAP.
- G. 3 informes de detalle de ventas a clientes y costos de septiembre de 2009 a octubre de 2009, de diciembre 2010 a enero 2010 y de junio 2010 a julio de 2010, del sistema contable SAP.
- H. Bases de datos de los costos de producción por código de producto exportado a México de 2009 y 2010, modificadas.
- I. Tabla corregida y actualizada del precio interno en Estados Unidos, y costo total de los productos objeto de investigación.
- J. Ejemplo del código de producto 514 Leg Quarter de agosto de 2010 y el reporte de sus movimientos de inventario dentro del almacén.
- K. Hojas de trabajo: "Factory Cost Dollars" que indica la composición de los costos estándar para un código de producto, de octubre de 2009; de la prueba del precio de venta por debajo del costo total promedio por código de producto; de la prueba de ventas por debajo del costo promedio mensual, de septiembre de 2009 a septiembre de 2010, y del valor normal reconstruido para los códigos de producto objeto de investigación.
- L. Base de datos de la metodología de asignación de costo por peso.
- M. 12 bases de datos del sistema contable SAP y de consolidación de estadística de ingresos de junio, septiembre y diciembre de 2010.

**ix. Robinson & Harrison**

87. El 13 de abril de 2012 exhibió respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló.

**88. Presentó:**

- A. Información de 5 transacciones que indican los gastos de congelamiento de diciembre de 2009; y julio y septiembre de 2010 en relación al código de producto 1029 Leg Quarter.
- B. Copia de diversas facturas de venta de los productos investigados de 2009 y 2010.
- C. Base de datos de los ajustes al precio de exportación (manejo y flete) de octubre, noviembre y diciembre de 2009.
- D. Diversas facturas de 2009 y 2010 por flete, y texto explicativo de los cargos que realizó la empresa por las tarimas o pallets en diversos embarques.

**x. Sanderson**

**89.** El 13 de abril y el 7 de mayo de 2012 presentó las respuestas a los requerimientos que la Secretaría le formuló. Manifestó que presenta ad cautelam la información de costos y volúmenes de producción debido a que la metodología de prorrateo por peso es contrario a la legislación aplicable, los GAAP y a la práctica en casos resueltos por la misma Secretaría. Preciso que los códigos de producto 55123 y 55132 se venden en el interior de Estados Unidos y no forman parte de la investigación, por lo que no los exhibió.

**90. Presentó:**

- A. Declaración de utilidad por división de procesamiento (resultado de ingresos netos) del 31 de octubre, 30 de noviembre y 31 de diciembre de 2009, y 31 de enero, 28 de febrero, 31 de marzo, 30 de abril, 31 de mayo, 30 de junio, 31 de julio, 31 de agosto y 30 de septiembre de 2010.
- B. Reporte semanal de precios de diversas piezas de pollo publicadas por Urner Barry Comtell del 1, 5, 12, 19 y 26 de octubre de 2009, obtenidas de la página de Internet <http://www.ubcomtell.com>.
- C. Estados de ingresos antes de impuestos-pollo "Statement of Net Income Before Income Tax-Poultry, Schendule 3B".
- D. Factores de porcentaje utilizados para la asignación de costos de producción con base al valor de octubre, noviembre, diciembre de 2009 y enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio, julio, agosto y septiembre de 2010, incluido el concentrado del factor promedio.
- E. Los anexos modificados del formulario:
  - a. 2.A precio de exportación a México por código de producto con datos del 6 de mayo, 28 de julio, y 6 y 25 de agosto de 2010;
  - b. 4.A de operaciones comerciales normales: costos totales de producción (costo de producción más gastos generales) de octubre de 2009 a septiembre de 2010, y documentos con título Expense Breakdown, Relative Cost Allocation para el mismo periodo;
  - c. 4.A1 valor reconstruido por código de producto, cuyo valor de utilidad fue obtenido del estado de resultados del ejercicio noviembre de 2009 a octubre de 2010, y
  - d. 4.2 hoja de cálculo del costo de producción para octubre de 2009, correspondiente al muslo de pollo (thigh).
- F. Extracto de la base de datos de las ventas mensuales correspondiente a octubre de 2009, derivada de una base de datos central que es recolectada y almacenada en las oficinas centrales de Sanderson en Estados Unidos.
- G. Descripción del código de producto 43243.

**xi. Simmons**

**91.** El 13 de abril de 2012 presentó ad cautelam la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló. Manifestó que la asignación de costos vía peso es improcedente, pues da por resultado datos económicamente aberrantes que no refleja la contabilidad real ni la práctica de negocios.

**92. Presentó:**

- A. Hoja de cálculo de asignación vía valor para el código de producto 4391 de noviembre de 2009 y promedio de los precios proyectados para dicho código de 2009, de acuerdo a la proyección anual de un analista especializado publicada en mayo de 2010.
- B. Cálculo de componentes de costos por código y descripción de producto de diversos meses de 2009 y 2010.

- C. Soporte documental del procedimiento de la asignación de costos vía valor para los códigos de producto 33388 (octubre de 2009), 43334 (mayo de 2010), 43456 (enero, marzo y septiembre de 2010).
- D. Documento que muestra la diferencia del costo estándar para el código de producto 16001, de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- E. Gastos directos de venta de Simmons de octubre de 2009 a septiembre de 2010 en dólares y libras.
- F. Base de datos sobre el costo por libra de pollo de 2009 y 2010. Aclaró que debido a una inconsistencia en el manejo en la base de datos presenta la información corregida por código y descripción de los productos de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

#### **xii. Tyson Foods**

93. El 13 de abril de 2012 presentó la respuesta al requerimiento que la Secretaría le formuló. Manifestó que la asignación de costos vía peso es improcedente, pues da por resultado datos económicamente aberrantes que no refleja la contabilidad real ni la práctica de negocios. Exhibe ad cautelam la información sobre los costos calculados mediante la asignación vía peso.

94. Presentó:

- A. Versión revisada del cálculo de la tasa de interés que utilizó para determinar el ajuste por crédito de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- B. Producción de pollo por peso, planta y semana del procesamiento primario de carne de pollo, actualizada de octubre de 2009 a septiembre de 2010.
- C. Reportes de producción y costos para dos de sus plantas por semana de octubre de 2009 y enero y septiembre de 2010.
- D. Base de datos del costo de producción desagregada por código, pierna sin muslo y pierna con muslo; semana y planta, de octubre de 2009, y enero y septiembre de 2010.
- E. Resumen de información del volumen de producción de pierna y pierna y muslo de pollo, de enero, abril y diciembre de 2010.
- F. Base de datos de costos de asignación vía peso reales (sin estimados) y actualizados de pierna y pierna y muslo de pollo, de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

#### **xiii. USAPEEC**

95. El 30 de marzo y el 1 de junio de 2012 presentó las respuestas a los requerimientos que la Secretaría le formuló. Solicitó que se tomara como prueba la información de los listados de los pedimentos de la Administración General de Aduanas (AGA) del Servicio de Administración Tributaria (SAT) y del Sistema de Gestión Comercial (GESCOM), que obran en el expediente administrativo.

96. Presentó 3 correos electrónicos del 28 de febrero y del 2 de marzo de 2012, incluidas las facturas electrónicas de la PROFECO que amparan las bases de datos del Programa Quién es Quién en los Precios.

#### **3. No partes**

97. En uso de sus facultades indagatorias y de conformidad con los artículos 55 y 82 de la LCE; y 171 del RLCE, la Secretaría requirió información al SAT, a 5 productores nacionales de los productos investigados, 1 empresa importadora y 27 tiendas departamentales.

98. El 29 y 30 de marzo, y el 2, 3, 4, 9 y 11 de abril de 2012, proporcionaron su respuesta el SAT, 3 productores nacionales, la empresa importadora y 23 tiendas departamentales.

#### **K. Empresas que no presentaron argumentos ni pruebas complementarias**

99. Aliser, S.A. de C.V., José Pablo Partida Escobosa, Casa Hernández de Ciudad Juárez, S.A. de C.V., Comercializadora de Carnes de México, S. de R.L. de C.V. ("Comercializadora de Carnes de México"), Distribuidora Mariel, S.A. de C.V., Infinity Co. & Trade Services, S. de R.L. de C.V., Noble Foods, S. de R.L. de C.V., Zahava Group, Fiesta Trade, Co. L.L.C. ("Fiesta Trade"), J.E.T. Wholesale, L.C. ("J.E.T. Wholesale"), Frontier Foods & Cold Storage, Inc. ("Frontier Foods"), O.K. Foods, Perdue Farms Incorporated ("Perdue Farms"), Raymond J. Adams, Co. Inc. ("Raymond J. Adams"), United Products International, Inc. ("United Products") y la UNA no presentaron argumentos y pruebas complementarias. En consecuencia, la Secretaría procederá con base en la mejor información disponible y los hechos de que tuvo conocimiento (los acreditados mediante las pruebas y datos que aportaron en tiempo y forma las demás partes interesadas, sus coadyuvantes, así como por la que ella misma se allegó), de conformidad con los artículos 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping; y 54 y 64 último párrafo de la LCE.

**L. Información que se presentó después del vencimiento del primer periodo probatorio**

**100.** De acuerdo con el punto 218 de la Resolución Preliminar la Secretaría consideró para esta etapa de la investigación el escrito que presentó el USAPEEC el 20 de octubre de 2011, en el que manifestó lo siguiente:

- A.** Los exportadores utilizan una metodología para asignar los costos, basada en el valor de productos específicos (coproductos y/o subproductos), que es razonable, se lleva en el curso normal de sus operaciones y son métodos generalmente aceptados en Estados Unidos, México y en todo el mundo.
- B.** La decisión de prescindir de los costos de los productos específicos de los exportadores es incompatible con las obligaciones legales de México. Los métodos de costos de producción de los exportadores están de acuerdo a las NIF, a los GAAP y reflejan razonablemente sus sistemas de contabilidad financiera, los cuales fueron auditados por contadores públicos certificados. La Secretaría debe utilizar los costos normales de los productos investigados. El método de costo alternativo utilizado para el inicio de la investigación es distorsionador y no toma en cuenta la realidad comercial del mercado del pollo.
- C.** Los registros contables de los exportadores reflejan razonablemente los costos asociados con la producción y venta de los productos investigados, y contrario a la injustificada afirmación de la Resolución de Inicio, los métodos de asignación de coproductos y subproductos capturan de manera precisa y razonable los costos reales por producto específico.
- D.** En la Resolución de Inicio la Secretaría no proporciona una razón para sustentar su conclusión de que los reportes de los exportadores sobre el costo de cada producto específico no reflejarían razonablemente los costos asociados con su producción y venta de los productos investigados, lo que es incompatible con los artículos 2.2.1.1 y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**101.** El 7 de diciembre de 2011 Sukarne presentó las consideraciones metodológicas referentes al cálculo del margen de discriminación de precios sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos. Manifestó:

- A.** El alegato de Bachoco en el sentido de que los productos objeto de investigación se vendieron en el mercado de Estados Unidos a precios inferiores a su costo de producción no está sustentado en hechos, sino en la comparación de un costo promedio para pollo procesado contra el precio de venta interno específico a la pierna y muslo de pollo.
- B.** Ningún productor de pollo, incluido a Bachoco, tiene un centro de costo a nivel de las distintas partes de un pollo, por tanto, no existe un estado de resultados a nivel de las distintas partes de un pollo. Los centros de costo y estados de resultados referentes al sector sólo están disponibles a nivel de la propia línea de negocios de pollo.
- C.** La Secretaría parece estar abierta a la posible adopción de una metodología cuya validez no ha sido demostrada por las Solicitantes, relevando en la carga de la prueba a las productoras nacionales de demostrar que esa metodología es adecuada.
- D.** En términos del artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría debe aceptar todos los métodos de prorrateo que presentaron los exportadores debido a que son consistentes con la práctica de la Secretaría; los registros contables de los exportadores; libros de texto sobre contabilidad de costos, y la práctica de la OMC.

**102.** Presentó:

- A.** Solicitud de celebración de consultas presentada por Estados Unidos ante la OMC, WT/DS427/1 de 23 de septiembre de 2011.
- B.** Piña enlatada de Tailandia, Decisión del Tribunal de Apelación de 28 de julio de 1999.
- C.** Cost allocation: Joint Products and by products, del Cost accounting: a managerial emphasis, Horngren T. Charles, et al. Prentice Hall, 13ª ed. 2009, páginas 572 y 580.
- D.** Informe de panel, madera blanda de Canadá (USA-CDA-2002-1904-02) de 17 de julio de 2003.

**103.** El 15 de diciembre de 2011 Larroc, Operadora de Ciudad Juárez y Operadora de Reynosa. Manifestaron:

- A.** El 8 de febrero de 2011 se publicó en el DOF la Resolución de Inicio. A la fecha de presentación de su escrito han transcurrido más de 10 meses sin que se haya emitido la Resolución Preliminar.
- B.** La lentitud de la investigación provoca inseguridad jurídica y económica no sólo para las partes interesadas sino para el público consumidor, el cual ha manifestado su preocupación por el

incremento de los precios de los productos básicos y la situación actual de la producción de alimentos en México.

- C. La determinación de una cuota compensatoria provisional a un producto de alta sensibilidad tendrá serias consecuencias en su economía.

#### **M. Otras comparecencias**

104. El 25 de abril de 2012 compareció la Asociación Nacional de Consumidores Mexicanos, L.L. y G.B. A.C. ("Asociación Nacional de Consumidores Mexicanos"). Manifestó:

- A. De acuerdo a sus estatutos, su fin social es el fomento de acciones para mejorar la economía popular, y la promoción y defensa de los derechos de los consumidores. Por ello, tiene interés y legitimación para participar en los procesos de investigación que rigen la determinación y fijación de los precios de bienes y servicios para consumo en México, tanto en el ramo que tiende a evitar monopolios como aquellos en que se investiga la discriminación de precios de productos que provienen del exterior.
- B. Solicitaron se les corriera traslado de la solicitud de inicio de este procedimiento a fin de estar en posibilidad de intervenir en la investigación en preservación de los derechos de los consumidores.

105. Presentó copia certificada de la escritura pública número 84,315 del 3 de octubre de 2008.

106. El 17 de mayo de 2012 Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc presentaron con carácter de pruebas supervenientes copia de los siguientes comunicados que publicó Industrias Bachoco en la página de Internet <http://bachoco.com.mx/corporativo>:

- A. Industrias Bachoco anuncia resultados del primer, segundo, tercer trimestre y acumulado, y cuarto trimestre de 2011, de 28 de abril, 28 de julio y 27 de octubre de 2011, y 8 de febrero de 2012, respectivamente.
- B. Industrias Bachoco anuncia resultados no auditados, correspondientes al primer trimestre de 2012, del 2 de mayo de 2012.

107. El 28 de mayo de 2012 Sanderson presentó una aclaración sobre los datos de producción presentados el 13 de abril de 2012. Adjuntó el Anexo 6 (A.3. del formulario, indicadores de la empresa exportadora de enero de 2007 a septiembre de 2010) con las cifras mensuales de producción actualizadas con base en una nueva metodología.

108. El 31 de mayo de 2012 las Solicitantes y la UNA presentaron sus manifestaciones respecto a las pruebas supervenientes que Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc exhibieron.

#### **N. Procedimiento conciliatorio**

109. El 8 de julio de 2011 el USAPEEC solicitó la celebración de una audiencia conciliatoria con objeto de proponer fórmulas de solución y conclusión de este procedimiento.

110. La Secretaría consideró procedentes las fórmulas de solución propuestas. El 12 de julio de 2011 notificó a las partes interesadas la aceptación de la solicitud del USAPEEC para celebrar una audiencia conciliatoria y les otorgó un plazo para que expresaran su opinión al respecto.

111. La audiencia conciliatoria se celebró el 29 de agosto de 2011. Las partes no lograron alcanzar un acuerdo sobre la misma y solicitaron una propuesta más detallada. El 14 de septiembre de 2011 el USAPEEC presentó su propuesta, sin embargo, tampoco se llegó a un acuerdo; diversos importadores, exportadores y productores nacionales manifestaron nuevamente observaciones y comentarios.

112. El 8 de mayo de 2012 la Secretaría informó al USAPEEC que el vencimiento del periodo probatorio de este procedimiento estaba próximo a vencerse, en virtud de lo cual, si no proporcionaba una propuesta sobre la cual las partes puedan llegar a un acuerdo se daría por concluido el procedimiento conciliatorio.

113. El 14 de mayo de 2012 USAPEEC manifestó que debido a que no se alcanzó ningún acuerdo derivado del procedimiento de conciliación, se sujetaría a lo que la Secretaría resolviera sobre la audiencia conciliatoria.

114. En atención a que no fue posible para las partes alcanzar una solución satisfactoria en el procedimiento conciliatorio que se inició a solicitud del USAPEEC, el 17 de mayo de 2012 la Secretaría declaró cerrado el procedimiento conciliatorio el cual se notificó a las partes interesadas comparecientes.

#### **O. Audiencia pública**

115. El 15 de mayo de 2012 se celebró la audiencia pública prevista en el artículo 81 de la LCE. Participaron: Raymond J. Adams, Central Detallista, Smart & Final del Noroeste, Comercial de Carnes Frías del Norte, Comercializadora de Carnes de México, Pilgrim's Pride México, Pilgrim's Pride Corporation, INMAQ, Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa, Larroc, Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones, Sukarne, Viz Cattle, AJC International, Cervantes Distributors, Delato, Interra

International, Peco Foods, Juan Manuel de la Torre Cárdenas, USAPEEC, Zahava Group, Tyson Foods, Tyson de México, Simmons, Northern Beef, Robinson & Harrison, Sanderson, el Agregado Agrícola de la Embajada Estados Unidos en México, las Solicitantes y la UNA, quienes tuvieron oportunidad de presentar sus argumentos y refutar los de sus contrapartes, según consta en el acta circunstanciada levantada con tal motivo, misma que se encuentra en el expediente administrativo. Esta constituye un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con los artículos 85 de la LCE, 46 fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA) y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles (CFPC), los dos últimos ordenamientos de aplicación supletoria. La Secretaría informó a las partes interesadas los hechos esenciales en la Resolución Preliminar y en la audiencia pública, de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo Antidumping.

#### **P. Respuestas a las preguntas formuladas en la audiencia pública**

116. El 18 y el 21 de mayo de 2012 Central Detallista, Smart & Final del Noroeste, Pilgrim's Pride México, Pilgrim's Pride Corporation, Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa, Larroc, Sukarne, Viz Cattle, Sanderson y las Solicitantes presentaron las respuestas a las preguntas pendientes por contestar en la audiencia pública.

#### **Q. Alegatos**

117. La Secretaría declaró abierto el periodo de alegatos de conformidad con el párrafo tercero del artículo 82 de la LCE y 172 del RLCE, a efecto de que las partes interesadas manifestaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo o sobre los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento. El 23 de mayo de 2012 Central Detallista, Smart & Final del Noroeste, Comercial de Carnes Frías del Norte, Comercializadora de Carnes de México, Pilgrim's Pride México, Pilgrim's Pride Corporation, INMAQ, Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa, Larroc, Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones, Sukarne, Viz Cattle, AJC International, Cervantes Distributors, Delato, Interra International, Peco Foods, Juan Manuel de la Torre Cárdenas, USAPEEC, Zahava Group, Tyson Foods, Tyson de México, Simmons, Northern Beef, Robinson & Harrison, Sanderson, las Solicitantes, la UNA y el Agregado Agrícola de la Embajada Estados Unidos en México, presentaron sus alegatos.

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

118. Con fundamento en los artículos 58 de la LCE y 16 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría (RISE), se sometió el proyecto de resolución final a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior ("la Comisión"), que lo consideró en su sesión del 31 de julio de 2012.

119. El Secretario Técnico de la Comisión, una vez que constató la existencia de quórum en los términos del artículo 6 del RLCE, dio inicio a la sesión. La Secretaría expuso detalladamente el caso. El proyecto se sometió a votación y se aprobó por mayoría.

### **CONSIDERANDOS**

#### **A. Competencia**

120. La Secretaría es competente para emitir esta Resolución, conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 y 16 fracciones I y V del RISE; 9.1 y 12.2 del Acuerdo Antidumping; 5 fracción VII y 59 fracción I de la LCE.

#### **B. Legislación aplicable**

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

#### **C. Protección de la información confidencial**

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

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

123. Las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones y defensas, y las pruebas que los sustenten, 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. Ampliación de plazo para emitir la resolución final**

124. De conformidad con el artículo 5.10 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría emite la presente Resolución dentro del plazo de 18 meses contados a partir del inicio de esta investigación, toda vez que no fue factible emitirla dentro del plazo establecido en el artículo 59 de la LCE debido a: i) al número de partes

interesadas y el volumen de información que exhibió cada una de ellas; ii) la complejidad del análisis de la información presentada por las partes interesadas y no interesadas; iii) la necesidad de formular diversos requerimientos de información tanto a las partes comparecientes como a las no partes; iv) el otorgamiento de diversas prórrogas durante el procedimiento, y v) el análisis de las pruebas supervenientes que ofrecieron algunas partes.

## **F. Información desestimada**

### **1. Pruebas ofrecidas como supervenientes**

**125.** El 17 de mayo de 2012 Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa y Larroc presentaron como pruebas supervenientes las referidas en el punto 106, inciso A, de esta Resolución. La Secretaría tuvo por no presentada dicha información por no tener la calidad de pruebas supervenientes, toda vez que es información que estuvo disponible al público desde antes de que venciera el segundo periodo de ofrecimiento de pruebas, por lo que pudo haber sido exhibida como prueba complementaria en el segundo periodo de ofrecimiento de pruebas. Esta determinación les fue notificada a las promoventes mediante oficio UPCI.416.12.1195 del 25 de mayo de 2012.

### **2. Información extemporánea**

**126.** La Secretaría no aceptó la información sobre las cifras de producción que presentó Sanderson el 28 de mayo de 2012, del escrito a que se refiere el punto 107 de esta Resolución, ya que se trató de información adicional no exhibida durante los periodos de ofrecimiento de pruebas previstos en los artículos 53 de la LCE y 164 del RLCE, y por no haber sido requerida por la Secretaría. Lo anterior, le fue notificado a la empresa mediante oficio UPCI.416.12.1189 del 30 de mayo de 2012.

### **3. Improcedencia de solicitud de parte interesada**

**127.** El 25 de abril de 2012 la Asociación Nacional de Consumidores Mexicanos solicitó se le corriera traslado de la solicitud de inicio de este procedimiento a fin de intervenir en la investigación en preservación de los derechos de los consumidores. La Secretaría mediante oficio UPCI.416.12.1032 del 17 de mayo de 2012 le notificó que su solicitud era improcedente, toda vez que no compareció en el momento procesal oportuno, ya habían concluido los dos periodos probatorios y el procedimiento se encontraba en la etapa final.

## **G. Respuesta a ciertos argumentos de las partes**

### **1. Valoración de pruebas y argumentos**

**128.** Sukarne y Viz Cattle alegaron que la Secretaría difirió la consideración de su escrito del 7 de diciembre de 2011 a otra etapa, sin explicar por qué su escrito no calificaba como una prueba pertinente o superveniente, sostuvieron que la Secretaría rechazó dicho escrito en violación al principio de debido proceso y del derecho de audiencia.

**129.** Son infundados los argumentos de las empresas. La Secretaría no rechazó dicha información, según se desprende del punto 218 de la Resolución Preliminar, la Secretaría la aceptó y la valoró en la etapa final del procedimiento. No fue posible considerarla para la etapa preliminar, pues Sukarne y Viz Cattle la presentaron extemporáneamente al primer periodo de ofrecimiento de pruebas. En consecuencia, no se configura violación alguna al principio de debido proceso ni al derecho de audiencia aludidos por las empresas, toda vez que la Secretaría incluyó en esta etapa del procedimiento el análisis de su información.

### **2. Plazo para emitir la Resolución Preliminar**

**130.** El 15 de diciembre de 2011 Larroc, Operadora de Ciudad Juárez y Operadora de Reynosa manifestaron que ya habían transcurrido más de 10 meses a partir de la publicación de la Resolución de Inicio sin que la Secretaría hubiera emitido la Resolución Preliminar, cuando por disposición legal cuenta con 90 días para ello. Agregaron que la lentitud de la investigación generó inseguridad jurídica a las partes comparecientes.

**131.** Los argumentos son improcedentes. El hecho de que la Secretaría no hubiera emitido la Resolución Preliminar dentro del plazo establecido en el artículo 57 de la LCE, no deviene en inseguridad jurídica para las partes interesadas en esta investigación, pues la emisión de las resoluciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional es una facultad reglada de pronunciamiento forzoso para la Secretaría; es decir, las facultades que le otorgan las disposiciones aplicables a la materia para emitir las resoluciones en este tipo de procedimientos no caducan.

**132.** Aunado a lo anterior la publicación de la Resolución Preliminar, no determinó cuotas compensatorias provisionales lo cual no resultó en una afectación a la esfera jurídica de las partes comparecientes. Cabe mencionar que si bien es cierto que la Resolución Preliminar no se publicó en el plazo previsto para ello, la Secretaría emite la presente Resolución dentro del plazo que señala el artículo 5.10 del Acuerdo Antidumping.

### 3. Periodos investigado y analizado

133. Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc alegan que en este procedimiento la Secretaría incurrió en irregularidades con relación a la fijación de los periodos investigado y analizado, vulnerando los principios de legalidad y seguridad jurídica. A su decir, en la Resolución de Inicio la Secretaría realizó un análisis de abril de 2009 a marzo de 2010, cuando en los puntos 164 y 165 de dicha Resolución estableció que los periodos investigado y analizado comprendían del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010, y del 1 de enero de 2007 al 30 de septiembre de 2010, respectivamente.

134. Operadora de Reynosa, Operadora Ciudad de Juárez y Larroc asumen equivocadamente que la Secretaría utiliza diversos periodos de investigación. Cabe aclarar que los periodos investigado y analizado para la etapa de inicio fueron los propuestos por las Solicitantes (de abril de 2009 a marzo de 2010 y de enero de 2007 a marzo de 2010), como lo señalan los puntos 35, 164 y 165 de la Resolución de Inicio, y con base en los cuales se realizó el análisis de la procedencia de la solicitud.

135. Ahora bien, para efectos de la investigación, la Secretaría estableció como periodo investigado y de análisis de daño y causalidad a la rama de producción nacional los comprendidos del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010, y del 1 de enero de 2007 al 30 de septiembre de 2010, respectivamente, a efecto de que la información fuera lo más actualizada posible, de conformidad con los artículos 76 y 80 fracción VIII del RLCE, y el criterio adoptado por el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC relativo a los periodos de recopilación de datos para las investigaciones antidumping (documento G/ADP/6 adoptada el 5 de mayo de 2000). Sobre estos periodos se realizaría el análisis de dumping, daño y relación causal durante la investigación, lo cual se hizo del conocimiento de todas las partes interesadas a través de la Resolución de Inicio y de los oficios de notificación de dicha Resolución.

136. En consecuencia, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc no quedaron en estado de indefensión, pues la Secretaría les notificó oportunamente cuáles serían el periodo investigado y analizado sobre el cual versaría la investigación.

### 4. Información clasificada como confidencial

137. El USAPEEC argumentó que las Solicitantes clasificaron como confidencial su porcentaje de participación en la rama de producción nacional, sin ninguna justificación para ello, lo cual vulneró su derecho al no tener conocimiento de las pruebas, metodología y verificación de los resultados que le permitieron a la Secretaría determinar que la solicitud de investigación fue realizada en nombre de la rama de producción nacional.

138. Sus argumentos son infundados. El 27 de agosto de 2010 en respuesta a la prevención, las Solicitantes reclasificaron su porcentaje de participación en relación con la producción nacional de pierna y muslo de pollo como se indica a continuación:

#### Producción nacional de pierna y muslo y representatividad de las Solicitantes

| Concepto                                  | Volumen de pollo (TON) |        |        |
|---|------------------------|--------|--------|
|   | 2007                   | 2008   | 2009   |
| Representatividad de las solicitantes (%) | 50.178                 | 46.623 | 52.372 |

139. Asimismo, la Secretaría analizó la legitimidad de las Solicitantes para solicitar el inicio de esta investigación y determinó en los puntos 34 y del 86 al 92 de la Resolución de Inicio que las Solicitantes representaban más del 25% de la producción total del producto similar y explicó la metodología para llegar a dicha determinación. Lo cual fue confirmado en la etapa preliminar y en ésta, tal como se desprende de los puntos del 476 al 485 de esta Resolución.

### 5. Visita de verificación

140. Algunas partes comparecientes solicitaron que la Secretaría realizara visitas de verificación a fin de corroborar la veracidad de la información y las pruebas presentadas en el curso del procedimiento.

141. Se aclara que las visitas de verificación constituyen actos discrecionales los cuales quedan al criterio de la Secretaría. En este supuesto, tiene la libre apreciación que la LCE reconoce sobre la decisión de verificar la información, de acuerdo con lo previsto en los artículos 6.7 y Anexo I del Acuerdo Antidumping y 83 de la LCE.

### 6. Solicitud de opinión a otras autoridades

142. Algunas partes comparecientes solicitaron se diera vista a la COFECO y a la PROFECO a efecto de solicitar su opinión sobre los efectos anticompetitivos que podría tener la aplicación de cuotas compensatorias en este procedimiento.

143. La solicitud no es procedente, pues el supuesto previsto en la LCE (artículo 86) es cuando se considere que existen elementos que le permitan suponer que alguna de las partes realizó prácticas monopólicas y, en esta investigación, la Secretaría no contó con elementos que le permitieran hacer dicha suposición.

144. Por otra parte, esta Secretaría a través de la UPCI, es la única autoridad competente para tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones y los efectos de las mismas, de conformidad con los artículos 5 fracción VII de la LCE y 1, 2, inciso B, fracción IV y 16 del RISE. En consecuencia, no es procedente solicitar la opinión de alguna otra autoridad sobre esta materia.

## **7. Valor normal**

145. En el curso del procedimiento las empresas importadoras y exportadoras como Central Detallista, INMAQ, Sigma Alimentos Importaciones, Sigma Alimentos Congelados, Viz Cattle, Cervantes Distributors y Tyson Foods, presentaron diversos argumentos relacionados con el cálculo del valor normal que efectuaron las Solicitantes. Estos argumentos se resumen a continuación:

- a. los precios de venta de los productos objeto de investigación están dados en el curso de operaciones comerciales normales, por tanto, constituyen una base razonable y adecuada para calcular el valor normal;
- b. en Estados Unidos existen altos volúmenes de venta para la pierna y el muslo de pollo por lo que se debe considerar que se venden en el curso de operaciones comerciales normales;
- c. en Estados Unidos sí existen referentes válidos de precios de venta de pierna y muslo de pollo, los cuales pudieron ser utilizados por las Solicitantes como base para el cálculo del valor normal. El boletín *Uerner Barry's Price-Current* de Uerner Barry Publications, Inc., es una referencia para las transacciones comerciales de productos avícolas en Estados Unidos válida, y
- d. la metodología que utilizó Bachoco para acreditar que las ventas en Estados Unidos no se realizan en el curso de operaciones comerciales normales es errónea.

146. Como se precisa en los puntos del 186 al 191 y 195 y 197 de la presente Resolución, las Solicitantes han presentado argumentos y pruebas para demostrar que en Estados Unidos existe una situación especial de mercado debido a que existe una marcada preferencia de los consumidores por la carne blanca en ese país con respecto de la oscura (pierna y muslo de pollo), y debido a dicha preferencia, la carne blanca se vende a un precio considerablemente más alto en comparación con la carne oscura.

147. Agregaron que los precios de venta de la pierna y muslo de pollo no alcanzan a cubrir los costos de producción del pollo procesado por kilogramo, que es el costo por kilogramo de la pierna y muslo y presentaron la información para demostrarlo. Señalaron que los precios en el mercado interno de Estados Unidos no permiten una comparación adecuada para efectos del cálculo del margen de dumping por lo que procede calcular el valor normal reconstruido, integrado por el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, y por concepto de beneficios. La Secretaría determinó que la información que proporcionaron las Solicitantes en la etapa de inicio corresponde a la información que razonablemente tuvieron a su alcance, conforme a los artículos 5.2 literal iii) del Acuerdo Antidumping, y 75 fracción XI del RLCE. Sin embargo, en la etapa anterior de la investigación y en esta última etapa, como se indica en el punto 374 de la presente Resolución, la Secretaría también empleó para algunos códigos de producto los precios de venta internos para efectos de la determinación del margen de dumping. En los casos en que la Secretaría recurrió al valor normal reconstruido fue porque los precios de venta no cumplieron con los requisitos que establece el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

## **8. Costos de producción**

### **a. Empresas productoras exportadoras**

148. La Secretaría solicitó a las productoras exportadoras que calcularan los costos de producción mediante un ponderador por peso, con excepción de una de ellas, las empresas presentaron el cálculo del costo de producción y el valor normal reconstruido con base en la metodología de prorrateo por peso.

149. Las exportadoras argumentaron que la metodología propuesta con base en valor es aplicable a la investigación ya que es el sistema utilizado por la mayoría de las empresas de la industria, su contabilidad

está sustentada en este método y es verificable. Las empresas productoras prorrataron el costo de producción registrado a nivel de pollo sobre la base de la participación de cada producto en el valor de venta de todas las partes consideradas en conjunto, por lo que el prorrateo para obtener el costo de producción de pierna y muslo de pollo es consistente con sus registros contables.

**150.** Manifestaron que el Acuerdo Antidumping y la LCE requieren que la Secretaría utilice la información de costos reportada por las productoras exportadoras comparecientes en el curso normal de sus operaciones, si ésta es consistente con los GAAP y refleja razonablemente los costos de producción.

**151.** Argumentaron que la Secretaría contraviene el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping al optar por la metodología empleada en la Resolución Preliminar para determinar el valor normal y no considerar lo propuesto por las exportadoras.

**152.** Indicaron que la Secretaría hizo un análisis en forma distorsionada del artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping al considerar que el único método razonable sería el que tuviera semejanza o fuera idéntico al propuesto por las Solicitantes. Señalaron que dicho artículo no establece que los exportadores deban probar que la metodología de las Solicitantes no es razonable. A su juicio, la metodología de asignación de costos que se utilizó en el inicio de la investigación es inconsistente con el artículo 2 del Acuerdo Antidumping y no permite una adecuada comparación entre el precio de exportación y el valor normal como es requerido en el artículo 2.4. del Acuerdo Antidumping.

**153.** Señalaron que la asignación de costos vía valor de coproductos es razonable y consistente con los GAAP aceptados en Estados Unidos. Tales principios requieren que las empresas seleccionen el método de valoración de inventarios que refleje de manera clara el ingreso periódico y que sea uniforme dentro de una determinada industria. Indicaron que cambiar al método de asignación de costos basado en el peso de la mercancía para efectos de la valoración de inventarios sería violatorio de los GAAP.

**154.** Además, los métodos de los productores exportadores están de acuerdo con las NIF, las NIC y los GAAP, y reflejan razonablemente los costos de producción.

**155.** Mencionaron que los textos de contabilidad de Estados Unidos reconocen que la asignación de costos vía valor es una metodología razonable para asignar costos y es usada en numerosas industrias. Si bien no existe una obligatoriedad de distribuir el costo de producción a coproductos mediante algún método en particular, el criterio de distribuir ese costo con base en la participación del producto en el total del valor de ventas es claramente preferible.

**156.** Por su parte, las Solicitantes argumentaron que el costo de producción de la pierna y el muslo de pollo que presentaron no es ilegal, ni viola disposición jurídica alguna. Por el contrario, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping es el único que refleja adecuadamente los costos de producción asociados a la producción y venta del producto investigado cuando se separan los mercados en partes de pollo.

**157.** Manifestaron que los registros contables que emplean sus contrapartes no incluyen la totalidad de los costos incurridos, de forma que no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción del producto investigado como lo establece el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping. Sus registros contables de costos reflejan aspectos relacionados con el precio de venta como son: preferencias de consumo, situaciones de mercado, contribución específica del producto en la generación de ingresos, pero no reflejan razonablemente el costo total de producción de la pierna y muslo de pollo.

**158.** Las Solicitantes señalaron que ninguna de las empresas productoras consideró inicialmente dentro de sus métodos de costeo la totalidad de los costos de producción del producto investigado, pues no consideran el costo del principal insumo de producción, es decir, el costo del pollo vivo entero; o el costo del ave entera antes iniciar el proceso de troceado. Agregaron, que el costo de producción del producto investigado debe considerar por lo menos: el costo de los insumos, es decir, el pollo vivo entero; los costos de sacrificio de aves; limpieza y evisceración; troceado; conservación, empaque y embarque; además, de los gastos indirectos y gastos administrativos y generales incurridos por la empresa.

**159.** a Secretaría analizó la metodología de asignación de costos por valor que presentaron las productoras exportadoras y encontró que, en general, incorporan dentro de sus fórmulas el costo del pollo, los precios del mercado, la participación en valor de los cortes de pollo, así como la participación en volumen de los cortes de pollo para determinar la contribución de cada corte de pollo en los ingresos. De esta manera, el costo que se asigna a cada parte de pollo es diferente y está sujeto a variaciones según los movimientos de los precios en el mercado.

160. Una de esas empresas señaló que para la pierna y muslo toma como punto de partida el precio promedio del mercado que publica una revista especializada. A ese precio le resta los gastos de transporte, los gastos generales, de administración y de venta, la mano de obra, los gastos indirectos de fabricación y el empaque para obtener el costo de la carne. Luego, a los costos que obtiene mediante este procedimiento le descuenta al costo promedio de la carne realmente observado para llegar al costo imputado de la carne blanca deshuesada.

161. Otra, señaló que utiliza la metodología del costo estándar en su principal producto, pechugas de pollo. Los otros productos son clasificados como subproductos (piernas, muslos, entre otros). En este método, el costo de cada subproducto se basa en su valor relativo de venta en el mercado. El costo de la carne de las pechugas se calcula mediante la suma del costo de los insumos de la carne y un valor por el crédito de los subproductos.

162. En el contexto de una investigación antidumping se requiere calcular un costo total ex fábrica para el producto investigado. El costo total se integra por el costo de los materiales y componentes directos, el costo de la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación más los gastos administrativos, de venta y de carácter general. Conforme al último párrafo de artículo 46 del RLCE, "Para efecto del cálculo de los conceptos anteriores, la Secretaría admitirá como válidos los principios de contabilidad generalmente aceptados que prevalezcan en el país de origen siempre y cuando éstos no contravengan la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional y otras disposiciones legales que resulten aplicables".

163. Por su parte, conforme al artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, "...los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado...."

164. Toda vez que, la forma de cálculo de los costos del producto objeto de investigación de las productoras exportadoras incorpora un componente que se refiere a valores de mercado, y que esto origina el problema de circularidad a que se refieren los puntos del 210 al 214 de esta Resolución y considerando que en Estados Unidos prevalece una situación especial de mercado debido a que existe una preferencia de los consumidores por la carne blanca (pechugas y alas) en detrimento de la carne oscura (piernas y muslos), un método de asignación de costos que se basa en valores de mercado como el que poseen las productoras exportadoras, pese a que los calculan normalmente sobre la base de sus registros contables y en conformidad con los GAAP, no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto investigado, conforme lo establece el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, y contraviene la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, conforme el último párrafo del artículo 46 del RLCE, razón por la cual no puede emplear los costos de producción con base en valores de mercado que aportaron las productoras exportadoras para efectuar la prueba de ventas por debajo de costos de producción. Tampoco podría usar esos costos para determinar el valor normal reconstruido.

#### **b. Precedentes con respecto de la metodología de asignación de costos en investigaciones antidumping**

165. Sukarne y Viz Cattle indicaron que es importante que la Secretaría tenga en cuenta que en el Informe del Panel Binacional del TLCAN sobre madera blanda de Canadá (USA-CDA-2002-1904-02) del 17 de julio de 2003 (página 49), el Panel rechazó categóricamente que el prorrateo por peso pueda calificarse como razonable:

"Cualquier método para asignar costos que se aplique a coproductos tiene un elemento de arbitrariedad. Al final del día, lo que es de importancia en coproductos (a efectos de tomar decisiones de producción) es el costo total. Mientras el costo total se recupere (a través de la venta de los diversos coproductos) es debatible si una determinación de ventas por debajo de costos (a fines de una investigación antidumping) tiene sentido. Una metodología de asignación de costos que no refleja el valor de ventas y que genera mecánicamente ventas significativamente a bajo costo en ciertos productos y ventas con utilidades extraordinariamente altas en otros no puede calificarse razonable."  
[Subrayado añadido por las partes].

166. La Secretaría realizó una lectura integral del punto 5 de ese informe que dice: "El Departamento de Comercio incurrió en error al no tomar en cuenta las diferencias dimensionales en la asignación de costos conjuntos". En la página 45 del mismo se indica que la metodología de asignación de costos que empleó el Departamento de Comercio (DOC) fue una basada en valor, por tanto, el hecho de que el DOC fuera instruido por el Panel a rehacer la asignación de costos no obedeció a que dicha asignación se hubiese realizado por

peso, sino a que aun cuando se aplicó la metodología de valor, ésta no se hizo de manera adecuada al no considerar ciertas características (dimensiones de la madera, en este caso), que debieron ser atendidas.

**167.** En lo que respecta a la parte subrayada del párrafo citado en el punto 165 de esta Resolución, la Secretaría tuvo especial cuidado en verificar que la situación ahí descrita no ocurre en la investigación que nos ocupa, toda vez que si bien la metodología de asignación de costos por peso no refleja el valor de ventas en Estados Unidos, esta metodología no genera mecánicamente ventas significativamente a bajo costo en ciertos productos y ventas con utilidades extraordinariamente altas en otros. De hecho, como se describe más adelante con mayor detalle, las empresas exportadoras realizaron ventas con utilidad del producto investigado en su mercado interno, tan es así que en el caso de Sanderson, para tres de los seis grupos de códigos de producto exportados, se empleó la opción de precios en el mercado interno para obtener el valor normal una vez que se corroboró que las ventas de esos grupos no fueron a pérdida, mientras que para otros dos grupos de códigos de producto también se realizaron ventas con utilidad; sin embargo, una vez eliminadas las ventas a pérdida según los criterios ordenados por el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, esas ventas no se realizaron en cantidades suficientes conforme a la nota a pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

**168.** En el caso de la empresa Simmons, para 8 de los 9 códigos de producto exportados o no hubo ventas en el mercado interno o éstas no se realizaron en cantidades suficientes conforme a la nota a pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, y sólo para un código la Secretaría realizó la prueba de ventas por debajo de costos y determinó que para ese código el total de las ventas se realizó por debajo de costos.

**169.** Tratándose de Tyson Foods la Secretaría determinó, después de realizar la prueba de ventas por debajo de costos, que seis de los doce códigos de producto considerados en el cálculo del margen de dumping se vendieron con utilidad, pero no en cantidades suficientes conforme a la nota a pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, para otros dos no hubo ventas en el mercado interno y sólo para cuatro el total de las ventas se realizó por debajo de costos.

**170.** Por lo anterior, la Secretaría concluye que la afirmación que realizaron las empresas y el precedente que señalaron están fuera de contexto de esta investigación, por lo que se considera que no es una prueba pertinente que sustente el argumento de dichas empresas.

**171.** En relación con el caso de piña enlatada en contra de Tailandia que llevó a cabo el gobierno de Estados Unidos, cuya determinación final se efectuó el 5 de junio de 1995, algunos exportadores comparecientes señalaron que el DOC constató que cuando los coproductos tienen valores de mercado muy diferentes, el método de asignación de costos basado en el valor es el adecuado. Asimismo, indicaron que el tribunal de segunda instancia de Estados Unidos resolvió que, si bien las diversas calidades de un mismo producto tienen un costo idéntico, los coproductos no corresponden a un mismo producto porque los diferenciales de precio entre uno y otro son una clara evidencia de que no tienen el mismo uso.

**172.** El DOC de Estados Unidos no aceptó la propuesta de los exportadores tailandeses en el sentido de utilizar una metodología basada en peso para la asignación de costos conjuntos, al considerar que no guarda relación con el poder de producir ingresos de cada uno de los productos resultantes del proceso, esto es, piña enlatada y jugo de piña. Ahí se indicó que la piña está compuesta de varias partes (cilindro, corazón, cáscaras, etc.), que no son intercambiables como insumos cuando se trata de producir piña enlatada contra jugo de piña, por lo que no sería razonable valorar todas las partes igual utilizando una metodología basada en peso.

**173.** En el caso de piña enlatada de Tailandia la autoridad de Sudáfrica resolvió sobre este aspecto. Determinó que no puede considerarse similar al de pierna y muslo de pollo, ya que la pulpa de la piña mediante un proceso de producción, puede ser convertida en jugo o en cilindro, siendo el tamaño de la piña, en algunos casos, un factor a considerar. Concluyó que por lo que hace al pollo, se trata de una diferencia entre carne blanca y carne oscura y no se puede convertir una en la otra mediante un proceso de producción. Es decir, una vez más se está en presencia de un caso que se analizó en el contexto de sus características particulares.

**174.** En el caso de salmón fresco del Atlántico de Chile mencionado por algunas exportadoras comparecientes, en el sentido de que el DOC indicó que la práctica que sigue es basarse en los libros y registros de los exportadores preparados de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del propio país, a menos que esos registros contables no reflejen razonablemente los costos asociados a la producción de la mercancía en cuestión, la Secretaría considera que precisamente en el caso de la pierna y muslo de pollo, ha procedido de la misma manera, y como producto de su análisis, ha determinado que la información contable que han proporcionado los exportadores para asignar los costos de producción basado en valor, no refleja razonablemente los costos de producción.

**175.** Sanderson presentó una consulta que la CANAJAD realizó a la COFECO, en la que solicitó se le explicaran las razones por las cuales consideró "...que la metodología empleada por la Secretaría de Economía para determinar el valor normal de la sosa cáustica líquida originaria de los Estados Unidos de América no era correcta." Parte de la respuesta que dio la COFECO fue:

“1. Cuando el costo de producir dos productos en su conjunto es más bajo que la suma de producirlos por separado –es decir, cuando hay economías de alcance en la producción de ellos– se puede asignar los costos de producción de muchas formas a los dos productos [...] Dicho de otro modo, cuando la producción conjunta es menos costosa que la producción por separado, el ahorro obtenido por producir los dos productos en su conjunto debe dividirse de alguna forma entre los dos productos.

...

La COFECO “considera que en casos de economías de alcance solamente una división de costos que tome en cuenta la valuación de los productos por los consumidores es económicamente justificable.” [El subrayado es nuestro].

**176.** Del análisis anterior se desprende que este caso no es aplicable para la sosa cáustica, ni para la pierna y el muslo de pollo. En ambas investigaciones se trata de coproductos (productos que se obtienen en un proceso de producción conjunto) y no de economías de alcance que corresponden a una decisión de negocios para el ahorro de recursos y costos que obtienen ciertas empresas como consecuencia de producir dos o más bienes o servicios de forma conjunta. Lo anterior significa que el costo medio de producir un bien o servicio de forma individual es más alto que si se produce junto a otros bienes o servicios. En economías de alcance la empresa puede optar por producir una determinada canasta de bienes para optimizar el uso de los factores de producción, mientras que en el caso de los coproductos existe una imposibilidad para tomar ese tipo de decisión, pues el proceso productivo por su propia naturaleza dará lugar a múltiples productos de manera simultánea. No es una decisión de la empresa, pues ésta no puede resolver producir pechuga sin producir pierna y muslo, o producir sosa cáustica sin producir cloro.

**177.** La Secretaría concluye que el análisis de la COFECO no es válido para el caso de coproductos, toda vez que, como ya se mencionó en puntos anteriores, existe una vasta literatura de asignación de costos y en ninguna de ellas se menciona que la asignación de costos por peso no deba efectuarse. Además, la opinión de la COFECO sobre un aspecto de una investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, carecería de valor, pues la autoridad competente para resolver sobre la materia es la Secretaría a través de la UPCL, según lo dispuesto en el punto 120 de esta Resolución.

**178.** Sanderson también señaló que la metodología de asignación de costos por valor ha sido utilizada y confirmada en repetidas ocasiones tanto en instancias internacionales, como por la propia Secretaría. Como ejemplo, se refirió a la determinación que realizó la Secretaría en los puntos del 25 al 27 de la resolución definitiva que se publicó en el DOF el 26 de septiembre de 1994 en relación con la investigación sobre las importaciones de diversos productos porcícolas originarios y procedentes de Estados Unidos (sic):

“25. El costo de manufactura de cerdo en pie puede identificarse de acuerdo con registros contables específicos a este bien. En contraste, el costo de manufactura de las partes de cerdo no está disponible contablemente, por lo que tiene que inferirse. La legislación en la materia no regula procedimiento alguno de manera particular para realizar esta inferencia. Un método de aplicación relativamente común es prorratear los costos del bien entero entre sus partes mediante algún criterio de proporcionalidad; por ejemplo, participación en valor de ventas o participación en rendimientos.

26. En la presente investigación, las empresas exportadoras propusieron aproximar el costo de manufactura de las partes de cerdo por medio de un método alternativo. Este método consiste en ajustar el precio de venta de cada parte conforme a un factor que refleja la relación costo sobre valor de ventas a nivel centro de utilidad relativo a la matanza y corte de cerdos. Por ejemplo, si en el periodo investigado los costos excedieron el valor de venta en un 20 por ciento, entonces el costo de manufactura específico a cada parte se obtiene inflando el precio de venta que corresponda por un factor igual a 1.2. Por el contrario, cada costo termina reflejando con respecto a su propio precio la relación costo sobre precio, por unidad, que se observa a nivel centro de utilidades relativo a la matanza y corte de cerdos. Los exportadores emplearon como aproximación de sus precios de venta de partes los precios promedio publicados por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América en las circulares denominadas “Blue Sheets”.

27. Para efectos de la resolución que revisó a la provisional, la Secretaría estimó el costo de manufactura de las partes de cerdo conforme al método planteado por los exportadores. Dado que, con posterioridad a esta resolución, ninguna de las partes en el procedimiento presentó objeción alguna a dicho método, la Secretaría lo ratificó para fines de la resolución definitiva.”

179. Sobre el particular, la Secretaría aclara que no publicó ninguna resolución en la fecha que refiere Sanderson. No obstante, atendiendo el contenido de la transcripción anterior, en el curso de dicha investigación ninguna de las partes planteó que existiera en el mercado de Estados Unidos una situación como la que se observa en este procedimiento sobre el mercado de pierna y muslo de pollo. Por lo cual no podemos considerar que los supuestos analizados en ambos procedimientos sean comparables.

**9. La conducción de la investigación constituye una violación flagrante del artículo X, punto 3(a) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994**

180. De acuerdo con SuKarne y Viz Cattle la Secretaría rechazó el prorrateo en términos del valor de ventas bajo el argumento de que los exportadores no demostraron que el prorrateo por peso fuera contrario a los GAAP o no fuera razonable; ni en la Resolución de Inicio ni en la Resolución Preliminar se presenta explicación alguna sobre el porqué el prorrateo por peso es consistente con los GAAP o es razonable. Es decir, la Secretaría rechazó el prorrateo de costos en términos del valor de ventas usando un criterio que ella omitió aplicar a fin de evaluar la idoneidad del prorrateo por peso.

181. A decir de estas empresas, la Secretaría violó en materia comercial el siguiente precepto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994):

“[c]ada parte contratante aplicará de manera uniforme, imparcial y razonable sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas”.

182. La Secretaría considera que no le asiste la razón a SuKarne y Viz Cattle. En el curso del procedimiento se han expuesto las razones que motivaron a la Secretaría a tomar en cuenta la metodología de asignación de costos basado en peso. La Secretaría ha sido uniforme en la aplicación de su legislación desde el inicio del presente procedimiento hasta el final y en las demás determinaciones que ha adoptado, cada una en su propio contexto. Ha sido imparcial toda vez que ha valorado cada uno de los aspectos que han aportado las partes comparecientes y ha motivado y fundamentado sus determinaciones, y no ha violado ninguna disposición jurídica, por lo que no puede concluirse que la Secretaría no ha actuado conforme a derecho.

183. En el caso de Estados Unidos-Exámenes por Extinción de las Medidas Antidumping Impuestas a los Artículos Tubulares para Campos Petrolíferos Procedentes de la Argentina, WT/DS268/AB/R, adoptado el 17 de diciembre de 2004, en el párrafo 217, Argentina alegó que el DOC ha llevado a cabo exámenes por extinción de manera parcial y no razonable, violando lo dispuesto en el párrafo 3 a) del artículo X del GATT de 1994.

184. En ese caso, el OA observó, en primer lugar, que cualquier alegación de que la conducta de un Miembro de la OMC es parcial o no razonable es grave bajo cualquier circunstancia. Tales alegaciones no deberían formularse con ligereza ni en forma subsidiaria. Una alegación basada en el párrafo 3 a) del artículo X del GATT de 1994 tiene que estar respaldada por pruebas sólidas; la naturaleza y el alcance de la alegación, y las pruebas presentadas por el reclamante en su apoyo, deberían corresponder a la gravedad de las acusaciones inherentes a las alegaciones basadas en dicho párrafo.

**H. Análisis de discriminación de precios**

185. Conforme al estudio de los hechos y pruebas presentados por las partes interesadas, la Secretaría obtuvo los resultados que se detallan a continuación.

**1. Aspectos relevantes**

**a. Situación especial de mercado**

186. Como se precisó en los puntos del 43 al 48 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes manifestaron que en Estados Unidos existe una situación especial del mercado interno de la pierna y muslo de pollo, porque hay una preferencia importante por la carne blanca, la pechuga y las alas del pollo, y la comercialización es fundamentalmente de pollo troceado o en piezas.

187. De acuerdo con las Solicitantes, en Estados Unidos el 89% de la producción de pollo se comercializa en partes o en la forma de PVA's y el resto como pollo entero. Señalaron que la proporción en que se produce la carne oscura y la blanca es fija; sin embargo, la demanda de carne blanca determina la cantidad de pollos que serán “troceados”; de modo que se generan excedentes de carne oscura.

188. En Estados Unidos debido a la mayor preferencia de los consumidores por la carne blanca, ésta se vende a un precio considerablemente más alto en comparación con la carne oscura.

189. Para documentar que en Estados Unidos existe una preferencia marcada por la carne blanca y menos por la carne oscura, las Solicitantes presentaron el documento de trabajo de la Oficina de Industrias de la Comisión de Comercio Internacional “Factores que afectan el comercio de las importaciones mexicanas de carne de pollo originarias de los Estados Unidos” que elaboraron Jonathan R. Coleman y Warren Payne en marzo de 2003. También presentaron la Resolución final de la investigación antidumping de Sudáfrica sobre la

carne de aves de la especie *Gallus domesticus*, originarios o procedentes de Estados Unidos, reporte No. 4088.

190. Proporcionaron los precios promedio para el periodo que comprende del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010 con base en la información que publica el Georgia Department of Agriculture de Estados Unidos, a fin de evidenciar que las alas tienen los precios más elevados. Le siguen, en orden, la pechuga deshuesada, la pechuga entera, el pollo entero y, por último, la pierna y muslo.

191. Concluyeron que los precios de venta de la pierna y muslo de pollo en el mercado interno de Estados Unidos no permiten una comparación adecuada, conforme lo establece el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, que a la letra señala:

2.2. Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador<sup>2</sup>, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios. [El subrayado es nuestro. Se omite la nota al pie de página].

192. A fin de observar que las preferencias de los consumidores por la carne blanca se han mantenido en el mercado de Estados Unidos con el paso del tiempo y en cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 6.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría se allegó de la siguiente información que consultó en la página de Internet <http://www.nationalchickencouncil.org/about-theindustry/consumer-research/> del Consejo Nacional de Pollo de Estados Unidos: i) Consumer Market For Chicken 2006, 1000 Household Survey Results, Chicken Marketing Seminar 2006, del 17 de julio de 2006, y ii) Consumer Preferences For New Foodservice Chicken Products 2011, Chicken Marketing Seminar 2011, del 19 de julio de 2011.

193. De acuerdo con el primer estudio citado en el punto anterior, en el 2006 con respecto de 2001 los consumidores en Estados Unidos incrementaron el consumo de la pechuga deshuesada sin piel en 6 puntos porcentuales, los cuartos traseros en 4 puntos porcentuales, los muslos en 5 puntos porcentuales, la pierna en 10 puntos porcentuales. Sin embargo, se observó que la brecha que existe entre las preferencias del consumidor en Estados Unidos por la carne blanca con respecto de la carne oscura se mantiene. La diferencia que se observó es de 44 y 47 puntos porcentuales de la pechuga con respecto a los muslos y piernas, respectivamente.

194. En relación con la encuesta de 2011, al preguntarles a los consumidores de Estados Unidos cuál es la probabilidad de volver a comprar nuevos productos de pollo en lugar de otros del menú cuando visitan el lugar de comida rápida o restaurante informal favorito, el 55% de los encuestados señalaron que altamente probable o muy probable comprarían carne blanca y sólo el 22% carne oscura. La brecha es de 33% de preferencia por comprar carne blanca en relación con la oscura.

195. Como se indicó, la carne blanca (pechuga) en Estados Unidos se vende con una prima considerable comparada con la carne oscura (pierna y muslo). Pese a la significativa prima en el precio por la carne blanca, los consumidores en Estados Unidos continúan con su preferencia por esta carne.

196. Habiéndose cerciorado de la exactitud de la información presentada de conformidad con el artículo 6.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría concluye que la afirmación de las Solicitantes, en el sentido de que existe una situación especial del mercado interno en Estados Unidos toda vez que sus consumidores tienen una preferencia mayor por la carne blanca pese a que el precio de venta tiene una mayor prima con respecto de la carne oscura, sigue siendo aplicable en el periodo objeto de investigación.

#### **b. Los precios de venta en el mercado interno de Estados Unidos no están dados en el curso de operaciones comerciales normales**

197. Las Solicitantes también argumentaron que los precios de venta de la pierna y el muslo de pollo en Estados Unidos no alcanzan a cubrir los costos de producción del pollo procesado por kilogramo, que es el costo por kilogramo de la pierna y muslo, por lo que procede calcular el valor normal reconstruido, que se integra por el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, y por concepto de beneficios.

198. Conforme al artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, las ventas del producto similar en el mercado interno del país exportador a precios inferiores a los costos unitarios (fijos y variables) de producción más gastos administrativos, de venta y de carácter general podrán considerarse no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por razones de precio y podrán no tomarse en el cálculo del valor normal.

**199.** Para demostrar que los precios de venta en el mercado de Estados Unidos de pierna y muslo de pollo no alcanzan a cubrir los costos de producción del pollo procesado por kilogramo, las Solicitantes presentaron los precios promedio mensuales de la pierna y muslo de pollo que obtuvieron de la publicación Georgia Dockson del Georgia Department of Agriculture que, según afirmaron, es una referencia obligada de los precios del pollo en Estados Unidos. Señalaron que los precios son a nivel libre a bordo (FOB, por sus siglas en inglés). Esta información se describió en el punto 49 de la Resolución de Inicio y la Secretaría la aceptó conforme lo establecen los artículos 5.2 literal iii) del Acuerdo Antidumping, y 75 fracción XI del RLCE.

#### **c. Costos de producción**

**200.** Las Solicitantes calcularon el costo de producción de la pierna y el muslo de pollo en el mercado de Estados Unidos a partir del costo de producción del pollo, debido a que sólo contaron con las cifras de los costos de producción mensuales del pollo vivo (Farm production cost liveweight basis) y del pollo procesado (Wholesale production cost Ready-to-Cook Basis) que publicaba el USDA desde 1967 hasta 2003, último año en que se publicó. Con base en estos datos las Solicitantes estimaron estadísticamente el comportamiento de los costos a marzo de 2010 de acuerdo con los modelos econométricos que se describen en los puntos del 51 al 61 de la Resolución de Inicio.

**201.** Las Solicitantes estimaron el precio del pollo vivo a partir del costo de los alimentos (maíz y soya), para luego estimar el precio del pollo procesado a partir del precio estimado del pollo vivo. En otras palabras, asumieron que el precio del pollo vivo está en función del costo de los principales ingredientes que se utilizan en la elaboración del alimento de las aves, y el costo del pollo procesado es una función del costo del pollo vivo. Las Solicitantes suponen que el término constante de las dos ecuaciones (el coeficiente que no depende de otras variables, por ejemplo, el precio de la soya o el maíz) debe actualizarse con base en la inflación general de cada año en Estados Unidos.

**202.** La valoración que hizo la Secretaría de la información que aportaron las Solicitantes para determinar los costos de producción de la pierna y el muslo de pollo procesado se indicó en los puntos del 62 al 74 de la Resolución de Inicio.

**203.** Para determinar los gastos administrativos, de venta y de carácter general, las Solicitantes emplearon la información y la metodología que se describe en el punto 79 de la Resolución de Inicio. Esta información también la aceptó la Secretaría de conformidad con los artículos 5.2 literal iii) del Acuerdo Antidumping, y 75 fracción XI del RLCE, puesto que es la información que razonablemente tuvieron a su alcance.

#### **d. Consideraciones metodológicas**

**204.** En la presente investigación la pierna y el muslo de pollo corresponden a productos de los denominados conjuntos o coproductos. Algunos textos de contabilidad los definen como productos individuales, cada uno con valores de venta significativos, que se generan de manera simultánea a partir de la misma materia prima y/o proceso de manufactura (Backer, Morton y otros, Contabilidad de Costos, McGraw-Hill, Segunda edición, pág. 288).

**205.** En general, los textos de contabilidad de costos señalan que para asignar los costos a coproductos, se deben acumular aquellos costos en que se ha incurrido para todo el lote de productos hasta el punto de separación, y a continuación distribuirlos entre las unidades producidas. Los productos se pueden identificar después del punto de separación.

**206.** Los costos de materiales, mano de obra y gastos indirectos de fabricación que se emplean en el procesamiento posterior al punto de separación de los productos para llevarlos a un estado de acabado final reciben el nombre de costos separables. Los costos conjuntos son indivisibles; es decir, no son específicamente identificables con alguno de los productos que se está produciendo en forma simultánea. Dado que es muy difícil realizar la trazabilidad de esos costos para distribuirlos sobre los productos específicos, se debe aplicar un método de distribución de los mismos con el fin de determinar el inventario final de productos en proceso, productos terminados, el costo de los productos vendidos y la utilidad bruta.

**207.** Algunos de los métodos que señalan los libros sobre contabilidad de costos para asignar los costos conjuntos a los productos principales son: i) método de las unidades producidas; ii) medición del costo unitario promedio; iii) método del valor de mercado en el punto de separación (con base en el valor del mercado); iv) método del valor neto realizable (con base en el valor del mercado); v) método del valor relativo de ventas, y vi) alguna combinación entre esos métodos

**208.** Pese a que existen diferentes métodos para asignar costos en los procesos de producción conjunta, la empresa selecciona aquel dependiendo de la situación y finalidad que persiga.

**209.** Existe coincidencia en los textos de contabilidad que los métodos comúnmente utilizados para asignar costos conjuntos son aquellos que incorporan valores de mercado, pues consideran que existe una

relación directa entre el costo y el precio de venta. Sin embargo, los textos también señalan que este método es aconsejable cuando existen precios que se mantienen con cierta uniformidad. Cuando este no es el caso, es necesario un método alternativo que no involucre valores para asignar los costos comunes a los productos que tienen precios de venta inestables.

**210.** En el contexto de una investigación antidumping cuyo fin es demostrar que un producto es objeto de dumping; es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador, la aplicación de un método de asignación de costos basado en valores puede no ser apropiado.

**211.** Un método de asignación de costos conjuntos que incorpora valores de mercado para determinar los costos específicos del producto incorpora un elemento de circularidad que, al considerar precios muy bajos como los que se registran en Estados Unidos por la situación especial de mercado, para efectos de una comparación de precios y costos como establece el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, podría resultar en que, generalmente, los precios cubrirían el costo de producción.

**212.** En el Cuadro 1, se muestra un ejemplo que evidencia ese elemento de circularidad:

**Cuadro 1. Ejemplo sobre asignación de costos conjuntos**

| Partes del pollo<br><br>(A) | Participación de las partes del pollo<br><br>(B) | Escenario 1                  |  | Escenario 2                  |  |
|-----------------------------|--|------------------------------|--|------------------------------|--|
|                             |  | Precio de mercado<br><br>(C) | Asignación del costo a cada parte<br><br>(D) | Precio de mercado<br><br>(E) | Asignación del costo a cada parte<br><br>(F) |
|                             |  | USD/Lb                       | USD/Lb                                       | USD/Lb                       | USD/Lb                                       |
| Pechuga deshuesada          | 18.75%   | 1.5400                       | 0.9996                                       | 1.9000                       | 1.1944                                       |
| Filetes                     | 4.45%  | 1.7500                       | 1.1359                                       | 2.0800                       | 1.3076                                       |
| Alas                        | 9.21%  | 1.7600                       | 1.1424                                       | 1.2200                       | 0.7669                                       |
| Pierna                      | 12.31%   | 0.6300                       | 0.4089                                       | 0.6150                       | 0.3866                                       |
| Muslo                       | 15.55%   | 0.5100                       | 0.3310                                       | 0.4750                       | 0.2986                                       |
| Otros                       | 39.73%   | 0.2133                       | 0.1384                                       | 0.2133                       | 0.1339                                       |
|                             | <b>100.00%</b>                                   | <b>0.7703</b>                | <b>0.5000</b>                                | <b>0.7954</b>                | <b>0.5000</b>                                |

**213.** En el ejemplo, una empresa mantiene un sistema de asignación de costos conjuntos que es "híbrido", puesto que incorpora un componente "de medición física" que se refiere a la participación que tienen las partes de pollo (columna B). La columna C, corresponde a los precios que se observan en el mercado bajo el escenario 1. La columna D, es la variable a obtener; es decir, la asignación a cada parte del pollo del costo promedio de \$0.5 USD/Lb. Este costo promedio se obtiene a partir de los registros contables que lleva la empresa. El valor de 0.7703 es una suma producto, que corresponde a la sumatoria de multiplicar cada valor de la columna C por el de B. Así, el costo de la pechuga deshuesada, por ejemplo, se obtiene de dividir el precio del mercado (\$1.54 en el escenario 1) entre la suma producto (0.7703 en el escenario 1); el cociente se multiplica por el costo promedio (\$0.5) para llegar a un costo de la pechuga deshuesada de \$0.9996 dólares por libra.

**214.** En el ejemplo se observa que con la asignación de los costos conjuntos por valor, el efecto del alza o la baja en los precios de los coproductos se traslada al costo de esos coproductos. El precio de la pechuga deshuesada se incrementó de \$1.54 a \$1.90 USD/Lb (escenario 2). El costo hizo lo suyo al pasar de \$0.9996 (escenario 1) a \$1.1944 USD/Lb (escenario 2), mientras que el precio de la pierna tuvo una disminución al pasar de \$0.6300 a \$0.6150 USD/Lb. Se observa que su costo también disminuyó al pasar de \$0.4089 a \$0.3866 USD/Lb. Es decir, si el precio sube, el costo también. Si el precio baja, también el costo. Tanto en el escenario 1 como en el 2, los precios cubren los costos de producción. Sin embargo, esta situación de circularidad no significa per se, que se deba descartar el costeo por valor.

**215.** La Secretaría también analizó la fórmula que proporcionaron dos de las empresas productoras exportadoras. A decir de estas empresas, dicha fórmula representa la forma de asignación de los costos con base en una metodología que incorpora valores de mercado. Se trata también de un método "híbrido". Con ella se ejemplifica también la circularidad (el valor de mercado determina el costo del producto) y cómo esa circularidad se convierte en un problema cuando existe una situación especial de mercado:

$$\text{Meat}_i = \frac{V}{Q} \times \frac{\alpha}{\beta}$$

En donde,

Meat<sub>i</sub> = Costo de la carne correspondiente al corte "i"

V = Valor Total de toda la materia prima

Q = Cantidad total de carne para ser procesada

$\alpha$  = Participación en valor del corte "i" en cuestión

$\beta$  = Participación en peso del corte "i" en cuestión

**216.** Suponiendo un valor total de la materia prima del pollo de \$70 dólares por 100 kilogramos ( $V=70$ ,  $Q=100$ ), una participación de las piernas de 80% en el peso total del pollo ( $\beta=0.8$ ) y una participación de 30% en el valor ( $\alpha=0.3$ ), se obtiene un costo de \$0.2625 dólares por kilogramo para la pierna. Si ese mismo producto tiene una participación menor en el valor, debido a una situación especial de mercado, digamos de un 5% ( $\alpha=0.05$ ), con todo lo demás constante, se obtiene un costo de 0.04375 dólares por kilogramo.

**217.** Lo anterior exhibe cómo el costo final del producto está totalmente influenciado por la valorización que se le da en cada mercado, por lo que en este caso en particular, la Secretaría considera que la metodología de asignación de costos que debe emplearse es por peso.

**218.** Para demostrar el dumping se exige una comparación de precios: un valor normal y un precio de exportación. Pero el valor normal no es cualquier precio. Debe provenir de ventas que permitan efectuar una comparación adecuada, esto es, que estén dados en el curso de operaciones comerciales normales, que no exista alguna situación especial de mercado y que su volumen de ventas sea representativo; es decir, que representen el 5% o más de las ventas que se efectuaron, en este caso, a México conforme la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

**219.** Las Solicitantes manifestaron que los precios del producto investigado no son comparables. Demostraron que esos precios se originan en un mercado en el que existe una situación especial debido a las preferencias del consumidor en Estados Unidos.

**220.** Aun cuando la presencia de una situación especial de mercado impide una comparación adecuada de los precios y puede optarse por una reconstrucción del valor normal o emplear los precios de exportación a un tercer país, la Secretaría determinó conveniente analizar si las ventas efectuadas por los productores exportadores en el mercado de Estados Unidos pueden emplearse para el cálculo del valor normal. Las Solicitantes aportaron la información para llevar a cabo la prueba de ventas por debajo de costos de producción que establece el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

**221.** Los precios que utilizaron en la comparación son aquellos que se indicaron en el punto 199 de esta Resolución, mientras que el costo que emplearon es el que corresponde al costo del pollo procesado por kilogramo, que es el costo por kilogramo de la pierna y el muslo. Según las Solicitantes, estos costos son una función del costo del pollo vivo que, a su vez, está en función del costo de los principales ingredientes que se utilizan en la elaboración del alimento de las aves.

**222.** Como ya se mencionó, emplear un método de asignación de costos conjuntos que incorpora valores de mercado para determinar los costos específicos del producto, incorpora un elemento de circularidad que para efectos de una comparación de precios y costos como establece el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping no es la más apropiada, si se considera que existe una situación especial de mercado en el país de origen. Se debe buscar un método alternativo para efectos de la comparación de tal suerte que refleje razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado conforme lo establece el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping que a la letra señala:

2.2.1.1 A los efectos del párrafo 2, los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado... [El subrayado es nuestro].

**223.** Es decir, los costos se deben calcular normalmente, sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor investigado, a menos que esos registros no cumplan con alguna de las siguientes condiciones: a) estar en conformidad con los GAAP del país exportador; y/o b) reflejar razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Si los registros de los productores o exportadores no cumplen con alguna de esas condiciones, entonces la Secretaría puede no tomarlos en cuenta.

**224.** Debido a que la metodología de costo de los coproductos que proporcionaron los productores exportadores depende del precio al que se venda cada uno de ellos y toda vez que el precio de cada uno de los coproductos está afectado por una situación especial de mercado en Estados Unidos, entonces, en este

contexto en particular, no es posible utilizar los costos de los coproductos con base en una metodología de valor.

**225.** En virtud de lo señalado anteriormente, la Secretaría determina que el cálculo del costo de producción con base en los valores del mercado no refleja razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, además de que, por las razones antes expuestas, contraviene la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional conforme al último párrafo del artículo 46 del RLCE.

**226.** En el informe definitivo del Grupo Especial (GE) de la OMC que resolvió el caso Estados Unidos – Madera Blanda V (DS 264) se estableció lo siguiente:

“7.236 ... Cuando los registros no se llevan de conformidad con los PCGA del país exportador o no reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, la autoridad investigadora puede calcular los costos sobre otra base. En segundo lugar, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 exige que las autoridades investigadoras tomen en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las pruebas suministradas por los declarantes en el contexto de una investigación antidumping, siempre que esas imputaciones hayan sido utilizadas tradicionalmente por el exportador o productor. En tercer lugar, en una disposición que no se discute en este caso, el párrafo 2.1.1 del artículo 2 establece un ajuste de los costos en determinadas circunstancias”. [El subrayado es nuestro. Se omiten notas al pie].

**227.** En apoyo a este razonamiento, se menciona el libro “A Handbook on Anti-Dumping Investigations” de Czako, Human y Miranda, Primera edición, Editorial Cambridge University Press, Reino Unido, 2003, pág. 154, que a letra establece:

“No obstante, [la primera] regla [mencionada en el artículo 2.2.1.1] está sujeta a dos importantes advertencias: los registros del exportador deben estar de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país exportador; segundo, esos registros deben “reflejar razonablemente los costos asociados con la producción y venta del productos considerado.”... La segunda advertencia indica que esos registros pueden desestimarse si no corresponden a los costos económicos reales en que se incurrió.” [La traducción y el subrayado son nuestros. Se omiten notas al pie].

**228.** Es decir, de acuerdo con el texto anterior, la primera regla que señala el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, está sujeta a dos importantes advertencias: los registros del exportador deben estar de conformidad con los GAAP en el país exportador. La segunda, esos registros deben reflejar razonablemente los costos asociados con la producción y venta del producto considerado. Esta última advertencia indica que esos registros pueden desestimarse si no corresponden a los costos económicos reales en que se incurrió.

**229.** La Secretaría observa que, tal y como se determinó en el informe del OA de la OMC, en el caso Estados Unidos-Madera Blanda V (DS 264), para cumplir con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, en ciertas ocasiones puede ser necesario reflexionar sobre las consecuencias de utilizar un método de imputación de costos u otro. Al respecto, el párrafo 138 de dicho informe del OA de la OMC establece lo siguiente:

138. A nuestro entender, los parámetros de la obligación de “tomar en consideración todas las pruebas disponibles” variarán de un caso a otro. Es muy posible que, a la luz de los elementos de hecho de un caso en particular, la autoridad investigadora pueda satisfacer la obligación de “tomar en consideración todas las pruebas disponibles” sin comparar métodos de imputación o aspectos de esos métodos. Sin embargo, en otros casos -como cuando la autoridad investigadora dispone de pruebas contundentes de que más de un método de imputación podría ser adecuado para asegurarse de que la imputación de los costos es la adecuada- la autoridad investigadora puede verse obligada a “reflexionar sobre” y “sopesar las ventajas de” las pruebas relacionadas con esos métodos de imputación alternativos para satisfacer la obligación de “tomar en consideración todas las pruebas disponibles”. En consecuencia, aunque la segunda frase del párrafo 2.1.1 del artículo 2 no obliga, por regla general, a las autoridades investigadoras a comparar métodos de imputación para evaluar sus respectivas ventajas e inconvenientes en todos y cada uno de los casos, puede haber casos concretos en los que la autoridad investigadora podría estar obligada a compararlos a fin de satisfacer la

obligación expresamente establecida en la segunda frase del párrafo 2.1.1 del artículo 2 de "tomar en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada". [El subrayado es nuestro].

**230.** En una situación como la descrita, la Secretaría considera que los resultados que se obtienen de una asignación de costos por valor, pueden ser no realistas. Conforme al artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determina que la metodología de costeo por valor, no refleja razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. En consecuencia, los costos que se obtienen para los coproductos con base en una metodología por peso resultan adecuados puesto que reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, ante la presencia de una situación especial de mercado en el país de origen.

## **2. Actualización de la información que las Solicitantes presentaron en el inicio del procedimiento**

### **a. Precio de exportación**

**231.** En la etapa preliminar las Solicitantes presentaron información y cálculos del precio de exportación para el producto investigado, actualizados al periodo de investigación que comprende del 1 de octubre 2009 al 30 de septiembre de 2010. Esta información la obtuvieron de los listados de la AGA del SAT.

**232.** La Secretaría comparó las cifras de importación que reportaron las Solicitantes para el cálculo del precio de exportación con las exportaciones del Sistema de Información Comercial de México (SIC-M) y determinó calcular el precio de exportación, de acuerdo con el promedio ponderado de las operaciones de importación definitivas reportadas en el SIC-M, para el periodo de investigación, conforme lo establece el artículo 40 del RLCE.

#### **i. Ajuste por flete**

**233.** Las Solicitantes propusieron ajustar el precio de exportación por concepto de flete en los que éste se incluye, de acuerdo con los términos de venta: entregada en frontera y entregada derechos no pagados (DAF y DDU, por sus siglas en inglés, respectivamente), de acuerdo con las cotizaciones de flete en Estados Unidos de marzo de 2010, fecha que está dentro del periodo objeto de investigación fijado en la Resolución de Inicio.

**234.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por concepto de flete de acuerdo con la información de las cotizaciones que por este concepto presentaron las Solicitantes.

### **b. Valor normal**

**235.** Las Solicitantes argumentaron que los precios internos en Estados Unidos que se utilizaron para el cálculo del valor normal de los productos objeto de investigación no permiten una comparación adecuada; no corresponden a operaciones comerciales normales por estar por debajo de los costos de producción, por lo que propusieron que se utilice el valor normal reconstruido. La explicación que dieron las Solicitantes está descrita en los puntos del 186 al 191 y 197 de la presente Resolución.

#### **i. Valor normal reconstruido**

**236.** Las Solicitantes proporcionaron los cálculos del costo de producción, los gastos de operación y utilidad que utilizaron para el cálculo del valor normal reconstruido para el periodo de investigación que comprende del 1 de octubre 2009 al 30 de septiembre de 2010.

**237.** Calcularon el costo de producción de acuerdo con la metodología que utilizaron en la solicitud de inicio que se describió en los puntos del 52 al 61 de la Resolución de Inicio. El costo del pollo vivo y del pollo procesado en Estados Unidos lo obtuvieron a partir del costo de la soya y del maíz.

**238.** De acuerdo con la metodología descrita, el costo de producción utilizado para el valor normal reconstruido lo obtuvieron del costo promedio del pollo procesado para el periodo de investigación en dólares por kilogramo.

**239.** Los gastos administrativos, de venta y de carácter general los calcularon a partir de la información de los gastos de operación contenidos en los reportes anuales de Tyson Foods, Pilgrim's Pride Corporation, Sanderson y Cagle's. Obtuvieron un porcentaje promedio ponderado de los gastos de operación en relación con el costo de venta que para 2009 y 2010 correspondió a los gastos administrativos, de venta y de carácter general, que aplicaron al costo de producción.

**240.** Las Solicitantes explicaron que para el cálculo de la utilidad no podía tomarse en cuenta la información financiera de las empresas que reportaron pérdidas para 2009, ya que se trata de obtener un valor que represente condiciones comerciales normales y refleje una condición de largo plazo, tal como lo requiere la fracción XI del artículo 46 del RLCE.

**241.** Por ello, mantuvieron el porcentaje de utilidad que obtuvieron de los estados de resultados de las empresas Tyson Foods, Pilgrim's Pride Corporation, Sanderson y Cagle's para el periodo de 2003 a 2007, que a su juicio, consideran como razonable. El porcentaje de utilidad lo calcularon de acuerdo al promedio de la utilidad de operación respecto al costo de ventas de las cuatro empresas mencionadas para el periodo de 2003 a 2007, el cual aplicaron al costo de producción.

**242.** La Secretaría aceptó la información que presentaron las Solicitantes para efectos de la actualización de los cálculos al periodo de investigación que fijó en el punto 164 de la Resolución de Inicio. Este periodo comprende del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010.

#### **ii. Margen de discriminación de precios**

**243.** De acuerdo con la información y metodologías descritas en los puntos del 231 al 242 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.1, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping; 30, 36, 54 y 64 de la LCE, y 38 y 39 del RLCE, de la comparación del valor normal y el precio de exportación la Secretaría obtuvo un margen de discriminación de precios de 102.08% para las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos.

#### **3. Cálculo del margen de discriminación de precios**

**244.** La Secretaría no contó con la información para calcular un margen de discriminación de precios específico a Peco Foods debido a que dicha exportadora no presentó el cálculo del valor normal reconstruido utilizando el costo calculado conforme al prorrateo por peso que le fue requerido, por considerar que contraviene lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping. En consecuencia, le corresponde el margen de discriminación de precios conforme al punto 444 de esta Resolución.

**245.** La Secretaría no contó con información suficiente para calcular un margen de discriminación de precios específico a O.K. Foods, toda vez que no presentó la respuesta al requerimiento de información referente a sistemas de distribución, códigos de producto, ventas totales, precio de exportación, valor normal, costos de producción, costos de producción por peso, valor normal reconstruido y margen de discriminación de precios. En consecuencia, le corresponde el margen de discriminación de precios conforme al punto 444 de esta Resolución.

#### **a. Empresas productoras exportadoras**

##### **i. Tyson Foods**

##### **(1) Precio de exportación**

**246.** Durante el periodo investigado Tyson Foods reportó ventas a México de los productos objeto de investigación en 15 códigos de producto.

**247.** Para acreditar el precio de exportación presentó las ventas de exportación a México a clientes relacionados y a partes independientes durante el periodo de investigación. Manifestó que los precios y términos de venta para ambos se realizaron sobre bases similares.

**248.** Debido a que la diferencia en precios de las ventas de exportación a México entre los clientes relacionados y las partes independientes de dos códigos de producto fue significativa, se reconstruyó el precio de exportación para las operaciones a clientes relacionados de estos códigos de producto.

**249.** Tyson de México presentó la información correspondiente a sus ventas al primer cliente no relacionado y los ajustes requeridos para la reconstrucción del precio de exportación.

**250.** En el caso de tres códigos de producto, que comprenden una operación de importación, el volumen de la venta fue poco significativo, es decir, menor a 21 kilogramos. La empresa propuso no considerar dichos códigos de producto en el cálculo del margen de discriminación de precios por producto. La Secretaría, no consideró en el cálculo del margen de discriminación de precios los códigos de producto mencionados debido al bajo volumen reportado en cada una de las operaciones.

##### **(a) Ajustes al precio de exportación**

**251.** Tyson Foods solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de reembolsos, crédito, gastos por garantía, manejo de mercancía, flete y seguro.

##### **(i) Reembolsos**

**252.** El ajuste por reembolsos incluye los descuentos a clientes identificados en la factura, descuentos relacionados con los gastos de mercadotecnia, rebajas, errores en el precio, borraduras y reclamos de producto. Tyson Foods reportó el monto del ajuste en dólares por kilogramo. Como prueba presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

##### **(ii) Crédito**

253. La empresa calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción y utilizó la tasa de interés efectiva en préstamos a corto plazo, durante el periodo investigado. La Secretaría utilizó la tasa de interés proporcionada por la empresa con base al capital promedio de sus préstamos a corto plazo durante el periodo investigado.

**(iii) Gastos por garantía**

254. La empresa exportadora solicitó ajustar el precio de exportación por este concepto debido a que el ajuste se refiere a aspectos de calidad relacionados con el producto. Presentó impresión de la pantalla de su sistema contable, copia del reporte que autoriza la deducción y copia de una factura. Reportó el monto del ajuste en dólares por kilogramo.

**(iv) Manejo**

255. Tyson Foods incurre en gastos de congelación debido a que almacena las mercancías investigadas en almacenes en frío, tanto en sus propias instalaciones como en almacenes de terceros; la empresa exportadora reporta los gastos de almacén para ambos tipos de almacenaje sobre la base de transacciones específicas, en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

**(v) Flete y seguro**

256. El ajuste por flete comprende dos conceptos, el flete shuttle y el flete consignado. El flete shuttle, se refiere al gasto asociado con la transportación de las mercancías investigadas desde la planta de procesamiento a las instalaciones del almacén en frío o al puerto. El flete consignado se refiere a los gastos en que incurre cuando los productos se embarcan a un centro de distribución para que el cliente los recoja, o bien, para consolidar los productos investigados con otros productos antes del embarque final al cliente. Reportó dicho gasto sobre la base de transacciones específicas en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

257. Tyson Foods manifestó que utiliza compañías de transporte afiliadas y no afiliadas para la entrega de los productos y que su sistema contable considera el "flete ilimitado" como una transacción en específico y, en consecuencia, este gasto se reporta por transacción en específico, en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

258. Durante el periodo investigado la empresa tuvo una póliza de seguro global que cubría todos los productos en tránsito. Presentó copias de las facturas por las primas y notas de crédito. Para calcular el factor aplicable al gasto por seguro dividió la prima neta de la póliza entre el total de ventas de la empresa.

**(b) Ajustes al precio de exportación reconstruido**

259. Para la reconstrucción del precio de exportación, Tyson de México presentó la información referente a las ventas al primer cliente no relacionado, así como los ajustes correspondientes.

260. Tyson de México ajustó sus ventas al primer cliente no relacionado por los conceptos de gastos generales de administración, gastos financieros, margen de utilidad, flete de frontera o aduana a bodega del importador y gastos aduanales.

**(i) Gastos generales de administración, gastos financieros y utilidad**

261. Tyson de México proporcionó los gastos generales y administrativos, los gastos financieros y la utilidad para el periodo de investigación. El factor aplicable lo obtuvo al dividir el monto en pesos por cada concepto entre el costo de ventas para el periodo de investigación. El factor por cada concepto se multiplicó por el precio unitario en pesos por kilogramo y lo dividió entre el tipo de cambio para obtener el monto del ajuste de cada uno en dólares por kilogramo. La empresa proporcionó los estados de resultados que permitieron contar con las cifras para el periodo de investigación.

**(ii) Flete**

262. Tyson de México reportó los gastos por flete de la frontera o aduana al cliente, en pesos por kilogramo que dividió entre el tipo de cambio para obtener el monto del ajuste en dólares por kilogramo. Proporcionó la factura de la empresa transportista en México donde se consigna el importe por flete y el listado donde se registra el flete de cada operación. Manifestó que la información procede de la contabilidad y registros internos de la empresa.

**(iii) Gastos aduanales**

263. Tyson de México reportó gastos aduanales en pesos por kilogramo que dividió entre el tipo de cambio registrado en los pedimentos de importación para obtener el monto del ajuste en dólares por kilogramo.

Presentó copia de la factura de la agencia aduanal en Nuevo Laredo, México en la que se consignan los gastos por este concepto.

**264.** La Secretaría aceptó los ajustes al precio de exportación que propuso Tyson Foods de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

**265.** Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para 12 códigos de producto exportados a México. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas de exportación a México por código de producto.

**(2) Valor normal**

**(a) Precios internos en Estados Unidos**

**266.** De los 12 códigos que exportó a México, Tyson Foods presentó las ventas al mercado doméstico de Estados Unidos de 10 códigos de producto, debido a que de 2 códigos, no se realizaron ventas internas ni a un tercer país.

**267.** Como resultado de la prueba de suficiencia de los 10 códigos de producto que presentó la empresa, las ventas internas de 2 códigos de producto fueron menores al 5% del volumen que exportó a México.

**268.** Para los 4 códigos de producto mencionados, la empresa propuso calcular el valor normal mediante el valor normal reconstruido.

**269.** Para efectos del cálculo del valor normal de las operaciones que reportó Tyson Foods, la Secretaría no consideró las operaciones de venta al mercado de Estados Unidos que se realizaron a partes relacionadas.

**(b) Ajustes al valor normal**

**270.** Tyson Foods solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de reembolsos, comisiones, crédito, gastos por garantía, manejo de mercancía, flete, seguro y otros gastos.

**(i) Reembolsos**

**271.** El ajuste por reembolsos incluye los descuentos a clientes identificados en la factura, descuentos relacionados con los gastos de mercadotecnia, rebajas, errores en el precio, borraduras y reclamos de producto. Reportó el monto del ajuste en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

**(ii) Comisiones**

**272.** Tyson Foods manifestó que para las ventas a ciertos clientes, principalmente distribuidores de servicios de alimentos paga comisiones al agente de ventas (broker). La empresa reportó los gastos por comisiones sobre la base de transacciones específicas tal como las registra en su sistema contable. El monto del ajuste en dólares por kilogramo se obtuvo al dividir el total de la comisión entre el volumen en kilogramos de la operación. Proporcionó copia de la pantalla de su sistema contable donde se registra el gasto por este concepto.

**(iii) Crédito**

**273.** La empresa calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción y utilizó la tasa de interés efectiva en préstamos a corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría utilizó la tasa de interés proporcionada por la empresa con base al capital promedio de sus préstamos a corto plazo durante el periodo investigado.

**(iv) Gastos por garantía**

**274.** La empresa exportadora solicitó ajustar el valor normal por este concepto debido a que el ajuste se refiere a aspectos de calidad relacionados con el producto. Tyson Foods presentó la impresión de la pantalla de su sistema contable, copia del reporte que autoriza la deducción y copia de factura. Reportó el monto del ajuste en dólares por kilogramo.

**(v) Manejo**

**275.** Tyson Foods incurre en gastos de congelación debido a que almacena las mercancías investigadas en almacenes en frío en sus propias instalaciones y en almacenes de terceros; la empresa exportadora reportó los gastos de almacén para ambos tipos de almacenaje sobre la base de transacciones específicas, en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde identifica los montos por este concepto.

**(vi) Flete y seguro**

**276.** El ajuste por flete comprende dos conceptos, el flete shuttle y el flete consignado. El flete shuttle, se refiere al gasto asociado con la transportación de las mercancías investigadas desde la planta de procesamiento hasta las instalaciones del almacén en frío o al puerto. El flete consignado se refiere a los gastos en que incurre cuando los productos se embarcan a un centro de distribución para que el cliente lo recoja, o bien, para consolidar los productos investigados con otros productos antes del embarque final al cliente. Reportó dicho gasto sobre la base de transacciones específicas en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

**277.** Manifestó que utiliza compañías de transporte afiliadas y no afiliadas para la entrega de los productos y que su sistema contable considera el "flete ilimitado" como una transacción en específico y, en consecuencia, este gasto se reporta por transacción en específico, en dólares por kilogramo. Presentó copia de las pantallas del sistema contable de la empresa donde se identifican los montos por este concepto.

**278.** Durante el periodo investigado la empresa tuvo una póliza de seguro global que cubría todos los productos en tránsito. Presentó copia de las facturas por las primas y notas de crédito. Para calcular el factor aplicable al gasto por seguro dividió la prima neta de dicha póliza entre el total de ventas de la empresa exportadora.

#### **(vii) Otros gastos**

**279.** Tyson Foods incurrió en gastos por publicidad para ayudar a la promoción de ventas de sus productos. Reportó estos gastos sobre la base de transacciones específicas como las registra en su sistema contable. El monto del ajuste en dólares por kilogramo se obtuvo al dividir el total del gasto por este concepto entre el volumen en kilogramos de la operación. Presentó la impresión de la pantalla de su sistema contable.

**280.** La Secretaría aceptó los ajustes al valor normal que propuso la empresa de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

### **(3) Operaciones comerciales normales**

#### **(a) Costos de producción**

**281.** Tyson Foods explicó el sistema contable que utiliza para la determinación de los costos de producción y el soporte documental por código de producto en forma mensual para el periodo investigado.

**282.** Como se indicó en la Resolución Preliminar, la Secretaría efectuó un análisis de la información que proporcionó Tyson Foods y solicitó que se calcularan los costos de producción mediante la utilización de un ponderador por peso que sustituyera el ponderador por valor aplicado a los costos de producción de cada código de producto. Asimismo, solicitó identificar las ventas por debajo de costos conforme al método de prorrateo por peso, señalando el número de meses en que ha ocurrido, si se trata de operaciones sustanciales y si se encuentran por debajo del costo promedio ponderado del periodo de investigación. De igual manera, la Secretaría solicitó el cálculo del valor normal reconstruido para cada código de producto, de conformidad con el prorrateo por peso.

**283.** Tyson Foods presentó la fórmula para asignar un costo unitario a cada código de producto, así como el método para obtener el ponderador por valor en el que utilizó sus propios registros contables e información financiera. Señaló la manera de obtener el ponderador por peso e incluyó datos de producción y costo de la materia prima y sus componentes.

**284.** En la etapa final de la investigación Tyson Foods proporcionó los costos de producción con base en el prorrateo por peso para los meses del periodo de investigación con modificaciones en el factor que aplicó a los gastos de administración y venta. Asimismo, proporcionó la tasa de utilidad calculada con base en los estados financieros consolidados. La Secretaría corroboró que el factor utilizado en el cálculo de los gastos de administración y venta y la utilidad se obtuvieron de los estados financieros consolidados. También constató que el costo por concepto de empaque forma parte del costo de producción que proporcionó la empresa.

**285.** La Secretaría determinó que dicha información permite obtener el costo de producción y el valor normal reconstruido, para cada código de producto, con base en el prorrateo por peso.

#### **(4) Prueba de ventas por debajo de costos**

**286.** De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, para cada código de producto, la Secretaría identificó las ventas al mercado interno de Estados Unidos que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable, sobre la base de los precios de venta en el mercado interno y los costos totales de producción que presentó Tyson Foods.

**287.** La Secretaría comparó el precio de cada transacción contra la suma del costo de producción más los gastos generales promedio para el mes en que se realizó dicha venta. El precio que utilizó la Secretaría en la comparación contra el costo total es neto de reembolsos, comisiones, crédito, gastos por garantía, manejo de mercancía, flete, seguro y otros gastos.

**288.** Mediante la comparación descrita, la Secretaría identificó las operaciones de venta con precios inferiores a la suma del costo de producción más los gastos generales del mes correspondiente a la operación. Asimismo, determinó si dichas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales; es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado.

**289.** Cuando el volumen de operaciones a pérdida por código de producto fue igual o superior al 20% del total de las transacciones de venta en el mercado de Estados Unidos, la Secretaría realizó la prueba para determinar si esos precios permitieron la recuperación de costos en un plazo razonable. Para tal efecto, comparó los precios de cada una de las ventas a pérdida, que identificó conforme al punto anterior, contra el promedio ponderado de los costos totales de producción, del periodo de investigación, el cual se consideró como el periodo prolongado de acuerdo con lo que establece la nota al pie de página 4 del Acuerdo Antidumping.

**290.** Con fundamento en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría descartó del cálculo del valor normal las ventas que se realizaron a pérdida durante el periodo de investigación y cuyos precios no permitieron la recuperación de los costos.

**291.** Después de realizar lo que se señala en el punto anterior, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

**292.** De acuerdo con la metodología descrita, en ninguno de los 8 códigos de producto para los cuales se realizó la prueba por debajo de costos, el volumen de ventas internas fue superior al 5%, por lo que, al no cumplir con dicho requisito, el valor normal se calculó de acuerdo al valor normal reconstruido.

**293.** Para efectos de la comparabilidad, de acuerdo con la metodología descrita en los puntos anteriores y con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y el Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 y 64 de la LCE, para los 12 códigos idénticos a los exportados a México, la Secretaría calculó el valor normal mediante el valor normal reconstruido.

#### **(5) Margen de discriminación de precios**

**294.** De acuerdo con la información y metodologías descritas en los puntos del 246 al 293 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.1, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping; 30, 36, 54 y 64 de la LCE, y 38 y 39 del RLCE, de la comparación del valor normal y el precio de exportación la Secretaría obtuvo un margen de discriminación de precios de 127.52% para las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos provenientes de la empresa Tyson Foods.

#### **ii. Simmons**

##### **(1) Precio de exportación**

**295.** Durante el periodo de investigación Simmons exportó a México los productos objeto de investigación en 9 códigos de producto. Para acreditar el precio de exportación presentó las ventas de exportación a México durante el periodo de investigación. Todas las operaciones se realizaron a partes no relacionadas.

##### **(a) Ajustes al precio de exportación**

**296.** Simmons solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de reembolsos y bonificaciones, crédito, flete, manejo de mercancía y seguro.

##### **(i) Reembolsos y bonificaciones**

**297.** Simmons manifestó que el ajuste por reembolsos y bonificaciones se refiere a los créditos y ajustes post venta que se reportaron por discrepancias en cantidades o precio y que se identificaron en las facturas o en reclamaciones relacionadas con la calidad de la mercancía.

**298.** La empresa reporta los créditos o ajuste pos venta que aplican a un producto o código de producto en específico consignado en la factura y los créditos o ajustes pos venta que aplican a la totalidad de la factura.

**299.** Para obtener el factor de ajuste, la empresa dividió la cantidad total del crédito o débito entre el total del valor de la factura y aplicó el factor resultante al precio de venta de las mercancías investigadas incluido en la factura. Simmons presentó el listado de descuentos que aplicó durante el periodo investigado, la impresión de la pantalla de su sistema contable y copia de factura a la cual se le aplicó el descuento.

##### **(ii) Crédito**

**300.** Simmons calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La tasa de interés se refiere a la tasa de interés efectiva de préstamos a corto plazo. Calculó la tasa de interés efectiva durante el periodo de investigación al dividir el interés a corto plazo pagado entre el principal por pagar. Proporcionó la hoja de cálculo de la tasa de interés para el periodo investigado y copia de la comunicación del Wells Fargo Bank donde se reporta el monto de interés para octubre de 2009.

**(iii) Flete y manejo de mercancía**

**301.** Simmons declaró que incurre en dos tipos de gastos relacionados con las ventas provenientes de almacenes en frío: el flete de la planta de producción al almacén en frío y los gastos en el propio almacén. Para el cálculo de estos ajustes, la empresa considera ambos gastos como gastos de congelamiento referidos a una categoría de producto.

**302.** Para los gastos del almacén en frío, revisa las facturas con sus recibos del almacén y determina cuál producto fue vendido para exportación. Calcula el factor de ajuste de gastos de flete mediante la división del costo total del flete entre el total de libras vendidas. El ajuste por manejo de mercancía lo obtiene dividiendo el costo total por concepto de gastos de refrigeración entre el total de libras vendidas. Simmons proporcionó un listado de los gastos de flete y manejo mensuales por categoría de producto que provienen de sus registros contables.

**(iv) Seguro**

**303.** Simmons declaró que incurrió en gastos por seguro. Estos gastos se registraron en la cuenta de diario general. Calculó los gastos por seguro dividiendo el costo de la prima entre el total de libras que vendió durante el periodo de investigación. El gasto se reporta en dólares por kilogramo. Proporcionó copia del registro contable donde se presenta el monto de la prima para el periodo de investigación.

**304.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por crédito, flete y manejo de mercancía y seguro. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

**305.** Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 9 códigos de producto exportados a México. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas de exportación a México, por código de producto.

**(2) Valor normal**

**(a) Precios internos en Estados Unidos**

**306.** De los 9 códigos que exportó a México, Simmons presentó las ventas al mercado doméstico de Estados Unidos de 5 códigos de producto, debido a que de 4 códigos no realizó ventas internas ni a tercer país alguno.

**307.** Como resultado de la prueba de suficiencia, las ventas internas de 4 códigos de producto fueron menores al 5% del volumen exportado a México por lo que fueron insuficientes para el cálculo del valor normal.

**308.** Para 8 códigos de producto la empresa propuso calcular el valor normal mediante el valor normal reconstruido y para 1 código las ventas internas fueron suficientes, por lo que se realizó la prueba por debajo de costos.

**(b) Ajustes al valor normal**

**309.** De acuerdo con las operaciones de venta al mercado interno de Estados Unidos del código idéntico al exportado a México, la empresa solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito, manejo de mercancía, flete y seguro internos. En las operaciones de este código de producto no se registraron reembolsos y bonificaciones.

**(i) Crédito**

**310.** Simmons calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La tasa de interés se refiere a la efectiva de préstamos a corto plazo. Calculó la tasa de interés efectiva durante el periodo investigado dividiendo el interés a corto plazo pagado entre el principal por pagar. Proporcionó la hoja de cálculo de la tasa de interés para el periodo investigado y copia de la comunicación del Wells Fargo Bank donde se reporta el monto de interés para octubre de 2009.

**(ii) Flete y manejo de mercancía**

**311.** Simmons declaró que incurre en dos tipos de gastos relacionados con las ventas provenientes de almacenes en frío: el flete de la planta de producción al almacén en frío y los gastos en el propio almacén.

Para el cálculo de estos ajustes, la empresa considera ambos gastos como gastos de congelamiento referidos a una categoría de producto.

**312.** Para los gastos del almacén en frío, revisa las facturas con sus recibos del almacén y determina cuál producto fue vendido para exportación. Calcula el factor de ajuste de gastos de flete mediante la división del costo total del flete entre el total de libras vendidas. El ajuste por manejo de mercancía lo obtiene al dividir el costo total por concepto de gastos de refrigeración entre el total de libras vendidas. Simmons proporcionó un listado de los gastos de flete y manejo mensuales por categoría de producto que provienen de sus registros contables.

### **(iii) Seguro**

**313.** Simmons manifestó que incurrió en gastos por seguro. Estos gastos se registraron en la cuenta de diario general. Calculó los gastos por seguro al dividir el costo de la prima entre el total de libras vendidas durante el periodo de investigación. El gasto se reporta en dólares de Estados Unidos por kilogramo. Proporciona copia del registro contable de la empresa donde se presenta el monto de la prima para el periodo de investigación.

**314.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por crédito, flete y manejo de mercancía y seguro. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

### **(3) Operaciones comerciales normales**

#### **(a) Costos de producción**

**315.** Simmons explicó el sistema que utiliza para la determinación de los costos de producción. Presentó el soporte documental de los costos de producción, por código de producto, para el periodo investigado.

**316.** Para el caso de Simmons, la Secretaría también solicitó a esta empresa presentar la información en los términos descritos en el punto 282 de esta Resolución.

**317.** Simmons presentó la fórmula para asignar un costo unitario a cada código de producto, así como el método para obtener el ponderador por valor. Señaló la manera de obtener el ponderador por peso e incluyó datos de producción y costo de la materia prima y sus componentes, con detalles de los cálculos para aplicar la fórmula, basados en su propia información contable y financiera.

**318.** Proporcionó la información de los costos totales promedio del periodo de investigación por código de producto y de los costos de producción mensuales, de cada código de producto para el periodo de investigación.

**319.** En la etapa final de la investigación, Simmons presentó una versión corregida de los costos de producción con base en el prorrateo por peso para los meses del periodo de investigación con modificaciones a las cifras reportadas por concepto de materiales y componentes.

**320.** La Secretaría analizó la información que proporcionó la empresa y corroboró la consistencia de las cifras utilizadas en materiales y componentes. En el caso de los gastos de venta la Secretaría obtuvo el factor utilizado por este concepto mediante la división de los gastos generales y administrativos entre el costo de ventas. Para los gastos financieros el factor se obtuvo mediante la división de los gastos por intereses entre el costo de ventas. En ambos casos, las cifras utilizadas corresponden a los estados financieros consolidados proporcionados por la empresa.

**321.** La Secretaría consideró que la información que presentó Simmons permite obtener el valor normal reconstruido para cada código de producto con base en el prorrateo por peso.

#### **(4) Prueba de ventas por debajo de costos**

**322.** De conformidad con artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría identificó las ventas al mercado interno de Estados Unidos que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable, sobre la base de los precios de venta en el mercado interno y los costos totales de producción que presentó Simmons.

**323.** La Secretaría comparó el precio de cada transacción contra el costo total de producción mensual para el periodo de investigación del código de producto. El precio que utilizó la Secretaría en la comparación contra el costo total es neto de bonificaciones y reembolsos, crédito, flete, manejo de mercancía y seguro.

**324.** Mediante la comparación descrita, la Secretaría identificó las operaciones de venta con precios inferiores a la suma del costo de producción más los gastos generales del mes correspondiente a la operación. Asimismo, determinó si dichas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales; es decir, si el

volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado.

**325.** Debido a que el volumen de operaciones a pérdida del código de producto fue superior al 20% del total de las transacciones de venta en el mercado de Estados Unidos, la Secretaría realizó la prueba para determinar si esos precios permitieron la recuperación de costos en un plazo razonable. Para tal efecto, comparó los precios de cada una de las ventas a pérdida, identificadas conforme al punto anterior, contra el promedio ponderado de los costos totales de producción, del periodo de investigación, el cual se consideró como el periodo prolongado de acuerdo con lo que establece la nota al pie de página 4 del Acuerdo Antidumping.

**326.** De acuerdo con la metodología descrita, el total de las ventas internas al mercado de Estados Unidos fueron a pérdida por lo que el valor normal se calculó de acuerdo al valor normal reconstruido.

#### **(5) Valor normal reconstruido**

**327.** La empresa reportó el valor normal reconstruido por código de producto, para los códigos idénticos a los que exportó a México, es decir, los costos totales de producción incurridos durante el periodo de investigación y un margen de utilidad. El monto de utilidad se obtuvo de la utilidad registrada en los libros corporativos de contabilidad de octubre de 2009 a septiembre de 2010. Este porcentaje se aplicó al costo total de cada código de producto.

**328.** Para efectos de la comparabilidad, de acuerdo con la metodología que se describe en los puntos anteriores y con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y el Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 y 64 de la LCE, para los 9 códigos idénticos a los exportados a México la Secretaría calculó el valor normal mediante el valor normal reconstruido.

#### **(6) Margen de discriminación de precios**

**329.** De acuerdo con la información y metodologías descritas en los puntos del 295 al 328 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.1, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping; 30, 36, 54 y 64 de la LCE, y 38 y 39 del RLCE, de la comparación del valor normal y el precio de exportación la Secretaría obtuvo un margen de discriminación de precios de 81.69% para las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos provenientes de Simmons.

### **iii. Sanderson**

#### **(1) Códigos de producto**

**330.** Sanderson declaró que de acuerdo a su sistema contable utiliza códigos de producto externos conformados de 5 dígitos, los cuales se indican en la factura de venta a los clientes tanto de exportación como al mercado de Estados Unidos; sin embargo, estos códigos no indican una descripción específica del producto investigado.

**331.** Señaló que la empresa mantiene un sistema de codificación interno de 8 dígitos que corresponden a varias características del producto, como son: tipo de producto, tipo de procesamiento, tipo de producto terminado, tipo de empaque, tipo de empaque con mayor especificación, marca por la cual se vende, grado del producto de acuerdo al sistema de graduación del USDA.

**332.** Proporcionó las especificaciones técnicas para cada código de producto que exportó a México y un cuadro que relaciona el código de 5 dígitos con el código de 8 dígitos. De acuerdo a los códigos internos de 8 dígitos, la empresa seleccionó los códigos que consideró idénticos a los que exportó a México de acuerdo a los 2 primeros dígitos.

**333.** Sanderson manifestó que 2 de los 23 códigos de producto reportados en la etapa preliminar como similares vendidos en el mercado interno de Estados Unidos, deben excluirse debido a que uno de ellos no es comparable con el exportado a México y el otro no forma parte de la investigación.

**334.** Como resultado de la selección de códigos reportó 21 códigos de producto vendidos en el mercado de Estados Unidos que consideró equiparables a los 13 exportados a México. Para efecto de la comparabilidad conformó 6 grupos de códigos. Presentó un cuadro comparativo de los códigos exportados a México y los del mercado interno de Estados Unidos seleccionados, a nivel de los 5 dígitos señalados.

**335.** La Secretaría, en la etapa final, contó tanto con las especificaciones técnicas de los códigos que la empresa exportó a México como de los códigos que vendió en el mercado interno que identificó como similares.

**336.** Las especificaciones técnicas y los costos de producción de los códigos de producto que proporcionó Sanderson permitió corroborar que fueran similares y, para efecto de la comparabilidad, la Secretaría calculó el precio de exportación y el valor normal de acuerdo a los 6 grupos de códigos de producto a nivel de 5 dígitos que propuso la empresa.

#### **(2) Precio de exportación**

337. Durante el periodo de investigación Sanderson exportó a México los productos objeto de investigación en 13 códigos de producto. Para acreditar el precio de exportación, la empresa presentó las ventas de exportación a México durante el periodo de investigación.

**(a) Ajustes al precio de exportación**

338. Sanderson solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de reembolsos y bonificaciones, crédito, flete interno, otros gastos y empaque o embalaje.

**(i) Reembolsos y Bonificaciones**

339. Sanderson manifestó que la información de los reembolsos se mantiene sobre una base de cliente específico en forma mensual, ya que al solicitar el cliente algún reembolso o ajuste, Sanderson llena un formato de crédito y ajuste ("Credit and Adjustment") en el que se explica el concepto por el que se aplica el ajuste. Presentó copia del formato mencionado en el cual desglosa cada uno de los conceptos del ajuste aplicado.

340. La empresa manifestó que el ajuste por reembolsos y bonificaciones incluye los siguientes conceptos:

- a. Peso corto. Se refiere a que, si por error las cajas que recibe el cliente pesan menos que el peso fijado se ajusta el precio de la factura.
- b. Ajuste de precio. De ocurrir algún error en el proceso de facturación se ajusta el precio.
- c. Caja corta. Si el cliente recibe un número inferior de cajas de lo que ordenó, se ajusta el precio.
- d. Llegada tardía. Si el producto llega más tarde de la fecha de entrega se ajusta el precio.
- e. Errores y ampliaciones. Si el cliente encuentra algún error en la factura, se ajusta el precio para corregir el error.
- f. Fuera de condición. Si el producto no llega en las condiciones solicitadas, se ajusta el precio por la diferencia entre la condición esperada y la entregada.
- g. Sobre pago o pago insuficiente. Si el cliente pagó de más o de menos, se ajusta la factura para responder por el pago de más o de menos.

**(ii) Crédito**

341. Sanderson calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción.

342. Utilizó la tasa federal promedio anual de corto plazo del U.S. Internal Revenue Service para el periodo investigado debido a que no tiene préstamos a corto plazo. Presentó la página de Internet <http://www.irs.gov/app/picklist/list/federalRates.htm>1.

**(iii) Flete Interno**

343. La empresa reportó el monto de este ajuste sobre la base de ventas específicas para las cuales efectuó dicho gasto. La empresa registra los gastos mensuales totales de flete para cada cliente. Para obtener el costo del flete en dólares por libra, divide el costo total mensual del flete entre el volumen total de libras pagadas. El costo del flete por libra se multiplica por el volumen de cada operación y reporta el valor total del flete interno asignado a cada venta de exportación a México. Este costo del flete se divide entre el volumen en kilogramos para obtener el costo del flete en dólares por kilogramo. Sanderson presentó un listado de los gastos de flete por cliente para el mes de enero de 2010.

**(iv) Otros gastos**

344. Sanderson manifestó que cuando envía el producto al cliente, el costo de porte incluye diversos servicios de desembarque de los bienes del camión, tales como:

- a. Ajuste de cuota de desembarco. El cliente puede solicitar una deducción por las circunstancias en las que se deben desembarcar los productos.
- b. Ajustes diversos. Cuando el cliente asume costos que no encuadren en la categoría de costos establecida.
- c. Pallet. Cuando el cliente debe proporcionar los camastros de madera para el transporte del producto.

345. Sanderson calculó el monto de la asignación por empresa en dólares por libra para los productos investigados de acuerdo a los gastos erogados por este concepto. El factor resultante se multiplica por el volumen en libras de cada operación para expresarlo en dólares por kilogramo. Presentó copia de documentos de envío para ventas que incurren en gastos de descarga.

**(v) Empaque o embalaje**

**346.** Sanderson propuso ajustar el precio de exportación por concepto de embalaje, para lo cual proporcionó una explicación de la metodología de cálculo. En la etapa final de la investigación la empresa no presentó información complementaria por lo que, como se estableció en la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró improcedente aplicar este ajuste debido a que los gastos por este concepto corresponden a gastos por empaque y forman parte del costo de producción; por tanto, no influyen en la comparabilidad de los precios que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**347.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE la Secretaría aceptó los ajustes por crédito, flete interno y otros gastos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

**348.** Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 6 grupos de códigos de producto que comprenden los 13 códigos exportados a México. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada grupo de códigos de producto exportados a México.

### **(3) Valor normal**

#### **(a) Precios internos en Estados Unidos**

**349.** De los 21 códigos de producto que integran los 6 grupos de códigos comparables a los exportados a México, Sanderson presentó las ventas al mercado doméstico de Estados Unidos de 18 códigos de producto ya que para 3 códigos idénticos no se realizaron ventas internas ni a un tercer país.

#### **(b) Ajustes al valor normal**

**350.** De acuerdo con la lista de las ventas al mercado interno de Estados Unidos, Sanderson solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta; en particular, por los conceptos de reembolsos y bonificaciones, comisiones, crédito, flete interno, otros gastos, empaque o embalaje y diferencias en cargas fiscales.

#### **(i) Reembolsos y bonificaciones**

**351.** Sanderson manifestó que la información de los reembolsos se mantiene sobre una base de cliente específico en forma mensual, ya que al solicitar el cliente algún reembolso o ajuste, Sanderson llena un formato de crédito y ajuste ("Credit and Adjustment") en el que se explica el concepto por el que se aplica el ajuste. Presentó copia del formato en el cual desglosa cada uno de los conceptos del ajuste aplicado.

**352.** Agregó que el ajuste por reembolsos y bonificaciones incluye los siguientes conceptos:

- a. Ajuste de precio. De ocurrir algún error en el proceso de facturación se ajusta el precio.
- b. Deterioro. Si cualquiera de los productos se estropea y no son consumibles se ajusta el precio.
- c. Caja corta. Si el cliente recibe un número inferior de cajas de lo que ordenó se ajusta el precio.
- d. Errores y ampliaciones. Si el cliente encuentra algún error en la factura, se ajusta el precio para corregir el error.
- e. Fuera de condición. Si el producto no llega en las condiciones solicitadas, se ajusta el precio por la diferencia entre la condición esperada y la entregada.
- f. Sobre pago o pago insuficiente. Si el cliente pagó de más o de menos, se ajusta la factura para responder por el pago de más o de menos.

#### **(ii) Comisiones**

**353.** Sanderson declaró que rastrea las comisiones a los agentes de venta y emite un reporte bisemanal a la oficina central de la empresa, posteriormente se ingresan al archivo de ajustes de ventas para el mes correspondiente. La empresa dividió el monto mensual de las comisiones pagada por planta entre el total mensual de libras pagadas para obtener el factor de asignación mensual por planta. Este factor se multiplicó por el volumen en libras de cada operación para expresarlo en dólares por kilogramo. Presentó la copia del archivo de ajustes de ventas para el mes de julio de 2010 y documentos con relación a las comisiones.

#### **(iii) Crédito**

**354.** Para el ajuste por crédito Sanderson calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción.

**355.** Utilizó la tasa federal promedio anual de corto plazo del U.S. Internal Revenue Service para el periodo investigado debido a que no tiene préstamos a corto plazo. Presentó la página de Internet <http://www.irs.gov/app/picklist/list/federalRates.htm1>.

#### **(iv) Flete interno**

**356.** La empresa reportó el monto de este ajuste sobre la base de ventas específicas para las cuales efectuó dicho gasto. Sanderson registra los gastos mensuales totales de flete para cada cliente. Para obtener el costo del flete en dólares por libra, dividió el costo total mensual del flete entre el volumen total de libras pagadas. El costo del flete por libra se multiplica por el volumen de cada operación y reporta el valor total del flete interno que asignó a cada venta de exportación a México. El costo del flete se divide entre el volumen en kilogramos para obtener el costo del flete en dólares por kilogramo. Presentó un listado de los gastos de flete por cliente para junio de 2010.

**(v) Otros gastos**

**357.** Sanderson manifestó que cuando envía el producto al cliente, el costo de porte incluye diversos servicios de desembarque de los bienes del camión tales como:

- a. Ajuste de cuota de desembarco. El cliente puede solicitar una deducción por las circunstancias en las que se deben desembarcar los productos.
- b. Ajuste Ad Billback. Cuando el cliente utilice una promoción.
- c. Ajustes diversos. Cuando el cliente asume costos que no encuadran en la categoría de costos establecida.
- d. Pallet. Cuando el cliente debe proporcionar los camastros de madera para el transporte del producto.
- e. Ajuste total de publicidad. Cuando el cliente de supermercado paga más por ciertas ventas con objeto de recibir descuentos en sus compras posteriores.

**358.** La empresa calculó el monto de la asignación por empresa en dólares por libra para los productos investigados de acuerdo con los gastos erogados por este concepto. El factor resultante se multiplica por el volumen en libras de cada operación para expresarlo en dólares por kilogramo. Presentó copia de documentos de envío para ventas que incurren en gastos de descarga.

**(vi) Empaque o embalaje**

**359.** Sanderson propuso ajustar el valor normal por el concepto de embalaje, para lo cual proporcionó una explicación de la metodología de cálculo. En la etapa final de la investigación la empresa no presentó información complementaria por lo que, como se estableció en la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró improcedente aplicar este ajuste debido a que los gastos por este concepto corresponden a gastos por empaque y forman parte del costo de producción y, por tanto, no influyen en la comparabilidad de los precios que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**(vii) Diferencias en cargas impositivas**

**360.** En el caso del ajuste por diferencia en cargas fiscales, Sanderson propuso ajustar el valor normal por este concepto. Señaló que en Estados Unidos el impuesto sólo se cobra a los usuarios finales y que durante el periodo investigado hubo ajustes mínimos por este concepto. La Secretaría consideró improcedente el ajuste debido a que los gastos por este impuesto se asumen por el usuario final.

**361.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por conceptos de reembolsos y bonificaciones, comisiones, crédito, flete interno, y otros gastos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

**(4) Operaciones comerciales normales**

**(a) Costos de producción**

**362.** Sanderson explicó el sistema contable que utiliza para la determinación de los costos de producción. Presentó el soporte documental por código de producto, en forma mensual para el periodo investigado.

**363.** Para el caso de Sanderson, la Secretaría también solicitó a esta empresa presentar la información en los términos descritos en el punto 282 de la presente Resolución.

**364.** Sanderson presentó las fórmulas para la asignación de sus costos de producción, mismas que se actualizan de manera mensual, así como una explicación del procedimiento que utiliza para ajustar el costo en dólares por libra para reflejar el valor de la carne de pollo e incluyó una tabla que relaciona cada código de producto vendido en México con respecto al porcentaje en peso de cada corte de pollo.

**365.** Proporcionó la información de los costos totales promedio del periodo de investigación por código de producto y de los costos de producción mensuales, de cada código de producto para el periodo de investigación.

**366.** Sanderson manifestó que en lugar del volumen de producción proporcionó el volumen de ventas debido a que el volumen de producción es difícil de cuantificar sobre una base específica de código de producto. En su opinión, la información de ventas tiene un valor razonable respecto al volumen de producción, toda vez que la gran mayoría de los productos que están siendo investigados son productos frescos que son vendidos y enviados inmediatamente después de ser procesados.

**367.** Al respecto, la Secretaría corroboró que del volumen total de ventas al mercado interno de Estados Unidos y de exportación a México, el volumen del producto fresco fue superior a 95%, por lo que aceptó la información del volumen de ventas proporcionada por la empresa para el cálculo del costo de producción.

#### **(5) Prueba de ventas por debajo de costos**

**368.** De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, para cada código de producto la Secretaría identificó las ventas al mercado interno de Estados Unidos que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, durante un periodo prolongado, en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable, sobre la base de los precios de venta en el mercado interno y los costos totales de producción que presentó Sanderson.

**369.** La Secretaría comparó el precio de cada transacción contra la suma del costo de producción más los gastos generales promedio para el mes en que se realizó dicha venta. El precio que utilizó la Secretaría en la comparación contra el costo total es neto de reembolsos y bonificaciones, comisiones, crédito, flete interno y otros gastos.

**370.** Mediante la comparación descrita, la Secretaría identificó las operaciones de venta con precios inferiores a la suma del costo de producción más los gastos generales del mes correspondiente a la operación. Asimismo, determinó si dichas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20% del volumen total de las ventas internas de cada uno de los 6 grupos de códigos de producto en el periodo investigado.

**371.** Cuando el volumen de operaciones a pérdida por grupo de códigos de producto fue igual o superior al 20% del total de las transacciones de venta en el mercado de Estados Unidos, la Secretaría realizó la prueba para determinar si esos precios permitieron la recuperación de costos en un plazo razonable. Para tal efecto, comparó los precios de cada una de las ventas a pérdida, identificadas conforme al punto anterior, contra el promedio ponderado de los costos totales de producción, del periodo de investigación, el cual se consideró como el periodo prolongado de acuerdo con lo que establece la nota al pie de página 4 del Acuerdo Antidumping.

**372.** Con fundamento en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría descartó del cálculo del valor normal todas las ventas que se realizaron a pérdida durante el periodo de investigación y cuyos precios no permitieron la recuperación de los costos.

**373.** De acuerdo con la metodología descrita, de los 6 grupos de códigos de producto para los cuales se realizó la prueba por debajo de costos, el total de las ventas internas de 1 grupo de códigos de producto fueron a pérdida y no permitieron la recuperación de los costos en un plazo razonable por lo que el valor normal se calculó de acuerdo al valor normal reconstruido.

**374.** Como resultado de la prueba de suficiencia, de los 5 grupos de códigos de producto restantes, las ventas internas de 3 grupos de códigos de producto fueron suficientes por lo que el valor normal se calculó de acuerdo a las ventas internas en Estados Unidos y para 2 grupos de códigos de producto, las ventas internas fueron insuficientes por lo que el valor normal se calculó de acuerdo al valor normal reconstruido.

#### **(6) Valor normal reconstruido**

**375.** La empresa reportó el valor normal reconstruido por código de producto, para los códigos que integran los 6 grupos de códigos de producto comparables a los que exportó a México, es decir, los costos totales de producción que se incurrieron durante el periodo de investigación y un margen de utilidad.

**376.** El monto de la utilidad se obtuvo de la utilidad registrada en los estados de resultados para el ejercicio fiscal de noviembre 2009 a octubre de 2010. Obtuvo el porcentaje de utilidad mediante la división de la utilidad antes de impuestos entre el costo de ventas, de conformidad con el artículo 46 del RLCE. Este porcentaje se aplicó al costo total de cada grupo de códigos de producto. Sanderson presentó los estados financieros auditados para el año fiscal 2010 que cubre los meses de noviembre 2009 a octubre 2010.

**377.** Para efectos de la comparabilidad, de acuerdo con la metodología que se describe en los puntos anteriores, y con fundamento en los artículos 2.1 y 2.2 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 y 64 de la LCE, la Secretaría calculó el valor normal de 3 grupos de códigos de producto de acuerdo a los precios de las ventas internas en Estados Unidos y de 3 grupos de códigos de producto mediante el valor normal reconstruido.

**(7) Margen de discriminación de precios**

**378.** De acuerdo con la información y metodologías descritas en los puntos del 330 al 377 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.1, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping; 30, 36, 54 y 64 de la LCE, y 38 y 39 del RLCE, de la comparación del valor normal y el precio de exportación la Secretaría obtuvo un margen de discriminación de precios de 85.61% para las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos provenientes de Sanderson.

**iv. Pilgrim's Pride Corporation****(1) Precio de exportación**

**379.** Durante el periodo de investigación Pilgrim's Pride Corporation exportó a México los productos objeto de investigación, clasificados en 12 códigos de producto.

**380.** Manifestó que los precios de transferencia pactados en la compraventa de las mercancías investigadas se realizaron en condiciones similares entre partes relacionadas y partes independientes, lo que permite validar la confiabilidad del precio de exportación entre Pilgrim's Pride Corporation y Pilgrim's Pride México.

**381.** La Secretaría comparó el precio promedio ponderado de las ventas de exportación a México a partes relacionadas y a no relacionadas durante el periodo investigado. Como resultado de esta comparación constató que la diferencia en precios fue menor al 1%, por lo que, la Secretaría determinó no reconstruir el precio de exportación.

**382.** Las empresas importadoras relacionadas Pilgrim's Pride México y Comercializadora de Carnes de México, proporcionaron la información correspondiente a sus ventas al primer cliente no relacionado y a los ajustes requeridos para la reconstrucción del precio de exportación. Sin embargo, de acuerdo con lo descrito en el punto anterior, no se reconstruyó el precio de exportación para las operaciones de venta a las empresas relacionadas.

**(a) Ajustes al precio de exportación**

**383.** La empresa solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito, manejo de mercancía, flete interno y empaque.

**(i) Crédito**

**384.** Pilgrim's Pride Corporation calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La tasa de interés correspondió a la tasa de interés promedio de financiamiento de corto plazo de Pilgrim's Pride Corporation durante el periodo investigado, de acuerdo con su sistema contable. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la información y metodología que proporcionó.

**(ii) Manejo de mercancía**

**385.** La empresa solicitó ajustar el precio de exportación por manejo de mercancías debido a que este ajuste se refiere al almacenamiento en frío de las mercancías investigadas. Obtuvo el valor de los registros de costo estándar de su sistema contable. En respuesta a un requerimiento de información de la Secretaría, la empresa presentó una versión corregida de la base de datos para el cálculo del ajuste. La Secretaría corroboró el monto del manejo de mercancía y ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la información proporcionada por la empresa exportadora.

**(iii) Flete interno**

**386.** Pilgrim's Pride Corporation reportó los gastos de flete por transacción, y presentó copia de las órdenes de compra asociadas a las facturas de ventas a México. Manifestó que las operaciones al mercado de México son generalmente en términos franco al costado del buque (FAS, por sus siglas en inglés) considerando la erogación específica por este concepto para cada una de las operaciones de venta a México. En respuesta a un requerimiento de información de la Secretaría, la empresa presentó una versión corregida de la base de datos para el cálculo del ajuste. La Secretaría calculó el monto del flete y ajustó las operaciones de exportación en términos FAS, por este concepto, de acuerdo con la información que proporcionó Pilgrim's Pride Corporation.

**(iv) Empaque**

**387.** Con relación al ajuste por empaque la empresa señaló que de acuerdo con su sistema de información contable, el empaque forma parte del costo de producción de los productos investigados. Presentó copia de las pantallas del sistema de costos de materiales para una muestra de operaciones de los productos investigados. La Secretaría consideró improcedente aplicar este ajuste por términos y condiciones de venta debido a que los gastos por este concepto forman parte del costo de producción y, por tanto, no influyen en la comparabilidad de los precios que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**388.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE la Secretaría aceptó los ajustes por crédito, manejo de mercancía y flete interno. Consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

**389.** Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 12 códigos de producto exportados a México. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas de exportación a México por código de producto.

## **(2) Valor normal**

### **(a) Precios internos en Estados Unidos y de venta a un tercer país**

**390.** Pilgrim's Pride Corporation presentó las ventas al mercado doméstico de Estados Unidos para 9 de los 12 códigos de producto que exportó a México.

**391.** De un código de producto Pilgrim's Pride Corporation proporcionó las operaciones de exportación a un tercer país debido a que no se realizaron ventas al mercado doméstico de dicho código.

**392.** Para otro código de producto el volumen de las ventas en el mercado de Estados Unidos fue menor al 5% del volumen exportado a México y para otro código no hubo ventas internas. Presentó las ventas en el mercado doméstico para 2 códigos de producto similares a los exportados a México.

**393.** Para efectos del cálculo del valor normal, de las operaciones que reportó Pilgrim's Pride Corporation, la Secretaría no consideró las operaciones de venta al mercado de Estados Unidos que se realizaron a partes relacionadas y las operaciones cuya fecha de factura está fuera del periodo de investigación.

### **(b) Ajustes al valor normal**

**394.** Pilgrim's Pride Corporation solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de rebajas, crédito, manejo de mercancía, flete interno y empaque.

#### **(i) Rebajas**

**395.** Pilgrim's Pride Corporation incluyó en este ajuste las rebajas postventas que otorgó a sus clientes en el mercado interno y al tercer país, de igual manera incluyó en este rubro los gastos por promoción "Market Development Fund" y los gastos por corretaje correspondientes a pagos hechos a terceros con el fin de asegurar ventas en el mercado interno. Presentó información de sus registros contables que contiene los montos en dólares incluidos en este ajuste. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la información que proporcionó la empresa exportadora.

#### **(ii) Crédito**

**396.** Calculó el plazo de crédito a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura de cada transacción. La tasa de interés correspondió a la tasa de interés promedio de financiamiento de corto plazo de Pilgrim's Pride Corporation durante el periodo investigado, de acuerdo con su sistema contable. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la información que proporcionó la empresa exportadora.

#### **(iii) Manejo de mercancía**

**397.** La empresa solicitó ajustar el valor normal por manejo de mercancías debido a que este ajuste se refiere al almacenamiento en frío de las mercancías investigadas, Pilgrim's Pride Corporation obtuvo el valor de los registros de costo estándar de su sistema contable. En respuesta a un requerimiento de información de la Secretaría, la empresa presentó una versión corregida de la base de datos para el cálculo del ajuste. La Secretaría corroboró el monto del manejo de mercancía y ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la información que presentó la empresa exportadora.

#### **(iv) Flete interno**

**398.** La empresa reportó los gastos de flete por transacción. Manifestó que algunas operaciones al mercado interno son en términos costo y flete (CFR, por sus siglas en inglés) y que generalmente las operaciones a un tercer país incluyen un flete interno en Estados Unidos hasta el puerto de exportación. Presentó copia de órdenes de compra asociadas a las facturas de venta en el mercado interno o de exportación al tercer país en el cual se identifica el monto pagado en dólares por flete interno. La Secretaría calculó el monto del flete y ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la información que proporcionó Pilgrim's Pride Corporation.

#### **(v) Empaque**

**399.** Con relación al ajuste por empaque la empresa señaló que de acuerdo con su sistema de información el empaque forma parte del costo de producción de los productos investigados. Presentó copia de las pantallas del sistema de costos de materiales para una muestra de operaciones de los productos investigados. La Secretaría de conformidad con el artículo 54 del RLCE consideró impropio aplicar este ajuste por términos y condiciones de venta debido a que los gastos por este concepto forman parte del costo de producción y, por tanto, no influyen en la comparabilidad de los precios que señala el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

**400.** De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping; 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aceptó los ajustes por rebajas, crédito, manejo de mercancía y flete interno. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

### **(3) Operaciones comerciales normales**

#### **(a) Costos de producción**

**401.** En esta etapa de la investigación, Pilgrim's Pride Corporation explicó que su sistema de costos utiliza la metodología del costo estándar para su principal producto, pechugas de pollo, y que los demás productos, incluyendo las piernas y muslos, son clasificados como subproductos. Bajo este método, el costo de los subproductos se basa en su valor relativo de venta en el mercado. Señaló que el costo de la pechuga de pollo, se calcula mediante la suma de los costos de los insumos menos un valor por el crédito en la venta de los subproductos (piernas y muslos de pollo).

**402.** Manifestó que todos los productos deben aprobar la prueba del "costo menor de mercado" para efectos de la valuación de inventarios, de conformidad con los GAAP. Asimismo, mencionó que el costo de los subproductos, incluido el producto investigado, se determina ligeramente por debajo del valor esperado de mercado, con ello el objetivo que se persigue es reflejar un mínimo margen sobre las ventas de los subproductos, y de esa forma, el margen de utilidad o pérdida en su mayoría está relacionado con la venta de la pechuga de pollo.

**403.** Pilgrim's Pride Corporation señaló que al utilizar valores de los subproductos frescos, empacados a granel, incluyendo datos históricos reportados por la publicación especializada Urner Barry, reportes de ventas de la compañía y proyecciones internas y externas de mercado; y restarles los costos medios de procesamiento (mano de obra y gastos generales, fijos y variables) y del embalaje, se pueden identificar los valores de la carne de dichos subproductos.

**404.** Pilgrim's Pride Corporation presentó un ejemplo de asignación de costos de la pechuga, que incluye información de los costos de pierna y muslo, y una base de datos (anexo 4A.1) de costos de producción, bajo la metodología basada en valor. Señaló que el método de asignación de costos que aplica es considerado un método de valor relativo basado en valores proyectados de mercado junto con los estimados de rendimiento de la carne (peso).

**405.** La Secretaría efectuó el análisis de la información que proporcionó Pilgrim's Pride Corporation y solicitó que presentara mayores argumentos y pruebas respecto a su método de asignación de costos.

**406.** Pilgrim's Pride Corporation señaló nuevamente que su método de asignación de costos cumple con los principios contables en Estados Unidos y con los principios contables internacionales. Argumentó que su metodología se basa en los lineamientos señalados en la Guía de Auditoría y Contabilidad del Instituto Americano de Contadores Públicos (AICPA, por sus siglas en inglés) para productores agrícolas y cooperativas agrícolas, publicada el 1° de mayo de 2008. La empresa no presentó copia o impresión de esta guía contable. Únicamente un resumen en el que se indica, en términos generales, que el ganado (incluido el avícola), inventariado para venta, debe ser valuado al menor valor: entre el valor del costo y el valor de mercado; siendo este último el valor neto realizable, lo que requiere de estimar precios de venta y disminuirlos con los costos relacionados con la disposición, como lo son costos de manejo, empaque, transportación, comisiones y otro tipo de gastos directos de venta.

**407.** Agregó que su metodología de costos es congruente con los procedimientos contables para la industria agrícola y, en específico para la industria avícola y, por lo tanto, deberá ser considerada como razonable de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping. Manifestó que la metodología de aplicar un precio promedio a todas las partes del pollo no es congruente con los principios establecidos para la industria avícola, en especial, para la industria avícola en Estados Unidos.

**408.** La Secretaría no ha identificado una prohibición sobre el uso de una metodología basada en peso para la asignación de costos a los productos agrícolas y/o avícolas. Además, conforme a los resultados de la búsqueda en las páginas de Internet de la AICPA (<http://www.aicpa.org/>) y del Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (FASB, por sus siglas en inglés, <http://www.fasb.org/>), la Secretaría no observa que dicha guía contable forma parte integrante del marco regulatorio de los GAAP. Más aún, encontró que se trata sólo de un libro publicado por el AICPA como guía contable, tal como existe una gran variedad de literatura contable; sin embargo, ésta no necesariamente forma parte integral de la normatividad contable en ese país.

**409.** La Secretaría, en esta etapa de la investigación, solicitó nuevamente a Pilgrim's Pride Corporation que calculara los costos de producción mediante la utilización de un ponderador por peso que sustituyera el ponderador por valor aplicado a los costos de producción de cada código de producto.

**410.** Pilgrim's Pride Corporation presentó la información de los costos considerando una metodología de porcentajes que representan el volumen producido de cada parte del pollo respecto al volumen total producido de todas las partes del pollo vivo. Indicó que la información para calcular el costo total de sus productos y los porcentajes de rendimiento aplicados en la determinación de los costos de producción proviene de su sistema contable.

**411.** La Secretaría observó que Pilgrims Pride Corporation no presentó la información como le fue requerida, incluso modificó el archivo electrónico que le fue enviado como guía. Asignó el costo total promedio mensual que obtuvo conforme a su metodología de valor, entre todas las partes del pollo, lo que resulta incongruente con lo que se le solicitó.

**412.** Estas omisiones e inconsistencias le impidieron a la Secretaría validar si las ventas de pierna y muslo de pollo estuvieron por arriba de costos y estar en posibilidad de considerarlas en el curso de operaciones comerciales normales. Por ello, la Secretaría no contó con la información necesaria para determinar el margen de discriminación de precios específico a Pilgrim's Pride Corporation.

#### **(4) Margen de discriminación de precios**

**413.** De acuerdo con las consideraciones descritas en los puntos del 401 al 412 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.1, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping; 30; 54 y 64 de la LCE, y 38 del RLCE, la Secretaría determinó que el margen de discriminación de precios aplicable a Pilgrim's Pride Corporation es el que determinó para la empresa Tyson Foods sobre la base de los hechos de los que tuvo conocimiento. Este margen es de 127.52%.

#### **v. Empresas comercializadoras**

##### **(1) Precio de exportación y precio de exportación reconstruido**

**414.** Robinson & Harrison, Interra International, AJC International y Northern Beef presentaron información para el cálculo del precio de exportación, tal y como se indicó en el punto 287 de la Resolución Preliminar.

**415.** En esta etapa de la investigación Delato proporcionó información complementaria que permitió a la Secretaría corroborar que la diferencia en precios a su parte relacionada Juan Manuel de la Torre con respecto a las partes no relacionadas es poco significativa, por lo que la Secretaría consideró calcular un precio de exportación sin recurrir a la metodología de la reconstrucción de precios a que se refieren los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping; 35 de la LCE, y 50 del RLCE.

**416.** Cervantes Distributors presentó en esta etapa una base de datos con el registro del total de las operaciones de exportación que efectuó a su importadora relacionada Comercial de Carnes Frías del Norte. Para efectos de la reconstrucción del precio de exportación, reportó las operaciones de importación de su relacionada, así como las ventas a su primer cliente no relacionado, durante el periodo objeto de investigación, para el código de producto que exportó.

**417.** La Secretaría identificó el volumen del código de producto que exportó a México y lo comparó con el volumen de importación. Como resultado, observó que el volumen de importación fue menor, por lo que no existe correspondencia entre ambos volúmenes. Esta situación imposibilitó efectuar la reconstrucción del precio de exportación para la empresa Cervantes Distributors, de acuerdo con lo previsto en los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping; 35 de la LCE, y 50 del RLCE.

**418.** Larroc argumentó que no se puede efectuar la comparación entre los precios a importadores vinculados y no vinculados para determinar su fiabilidad ya que todas sus ventas fueron a sus empresas vinculadas Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez. La comercializadora y sus importadoras relacionadas señalaron que la vinculación no distorsiona el precio de exportación y por lo tanto debe considerarse fiable.

**419.** Larroc y las importadoras Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez propusieron como alternativa comparar los precios a los que dichas importadoras compraron el producto investigado a todos sus proveedores, incluyendo Larroc y confirmar que los precios son similares y que la vinculación no los afecta.

**420.** Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez manifestaron que pueden identificar las compras por proveedor, pero no así las ventas al primer cliente no relacionado por las particularidades de las operaciones. Por ello, no es posible que los volúmenes de ventas a los clientes no relacionados correspondan al volumen de importación respectivo. Este mismo argumento lo presentó la importadora Operadora La Sierra, S.A. de C.V. ("Operadora La Sierra") en respuesta a un requerimiento que formuló la Secretaría, al percatarse que realiza compras a la comercializadora Larroc.

**421.** Las ventas internas de pierna y muslo de pollo de Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Operadora La Sierra se efectúan a nivel detalle. La mercancía la adquieren las importadoras y se expende directamente al público consumidor por lo que no se tiene un control ni registro por cliente.

**422.** Las importadoras señalaron que el público consumidor paga un precio por el producto en tienda y es indiferente a si la mercancía proviene de un exportador u otro, dado que el precio de venta es el mismo. El que la Secretaría no cuente con el detalle de venta al primer cliente no relacionado no imposibilita que pueda reconstruir el precio de exportación a partir de la información y pruebas presentadas por Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Operadora La Sierra.

**423.** La Secretaría considera que las propuestas que hacen las empresas comercializadoras Larroc y sus relacionadas sobre precio de exportación, en el sentido de que la vinculación no afecta los precios por lo que no es necesario reconstruir el precio de exportación, no es conforme con lo que estipulan los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping; 35 de la LCE, y 50 del RLCE.

**424.** Viz Cattle declaró que su precio de exportación no está distorsionado por la vinculación con la empresa relacionada, Sukarne. Señaló que el artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping no indica qué prueba sería apropiada para comprobar que el precio de exportación entre partes vinculadas es fiable o no, por lo que, por analogía podría aplicarse el artículo 44 de RLCE y comparar los precios que Sukarne pagó a Viz Cattle contra los precios que pagó a partes no vinculadas. La diferencia en precios no es mayor a 5% por lo que se considera que son semejantes, dados en el curso de operaciones comerciales normales y fiables. Al respecto, la Secretaría no encuentra un razonamiento o una justificación válida que la faculte a aplicar el artículo 44 del RLCE.

## **(2) Valor normal**

**425.** En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría solicitó a las empresas comercializadoras que en términos del artículo 47 del RLCE, demostraran que el costo de producción de cada uno de los códigos de producto que utilizaron para el cálculo del valor normal, corresponde al precio de adquisición, determinado en el curso de operaciones comerciales normales.

**426.** La Secretaría consideró que para efecto de dar cumplimiento a lo establecido en artículo 47 del RLCE, debe corroborar que las compras realizadas por las empresas comercializadoras comparecientes no impliquen pérdidas para las empresas proveedoras, es decir, que las compras se realicen a precios superiores al costo de producción más los gastos generales de las empresas proveedoras.

**427.** Las empresas comercializadoras comparecientes Larroc, Viz Cattle, Cervantes Distributors, Robinson & Harrison, Delato, Interra International, AJC International y Northern Beef no presentaron información que permitiera corroborar que las operaciones utilizadas para el cálculo de su valor normal, se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales. En razón de lo anterior, en la etapa preliminar la Secretaría no dispuso de la información suficiente para calcular un margen de discriminación de precios específico a estas empresas.

**428.** Las empresas AJC International, Interra International, Cervantes Distributors, Delato y Juan Manuel de la Torre Cárdenas argumentaron que la Secretaría debe concluir que la mejor información disponible para el cálculo del valor normal a empresas comercializadoras es la que presentaron las empresas productoras-exportadoras, sin que ello implique violación a la confidencialidad de la información. El USAPEEC apoyó este planteamiento de las comercializadoras.

**429.** Agregaron que la Secretaría determinó desestimar la información de valor normal que presentaron las empresas comercializadoras bajo la motivación de que no deben implicar pérdidas para las empresas productoras. A juicio de las empresas, el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping no otorga la facultad a la Secretaría para desestimar toda la información de uno de los hechos del dumping por la razón de no haber sido presentada completa en todos sus aspectos. Además, los hechos de que tiene conocimiento la Secretaría, por estar en el expediente administrativo, deben servir para subsanar las deficiencias de la aportada por las comercializadoras. Finalmente, consideraron que la Secretaría concluyó, sin motivación o justificación exhaustiva, aplicar la información que de valor normal les es más adversa a las empresas comercializadoras, como es aquella aportada en la solicitud de investigación, siendo que la Secretaría está en posibilidad de usar el valor normal de las empresas productoras exportadoras.

**430.** Larroc argumentó que la primera parte del primer párrafo del artículo 47 del RLCE, únicamente alude a la empresa proveedora sin identificar su objeto o el carácter de sus operaciones, es decir, si se trata de productoras o distribuidoras, por lo que, de interpretarse en el sentido de que la empresa proveedora de la empresa exportadora debe ser productora del bien de que se trate, la Secretaría deberá indagar hasta encontrar a la empresa proveedora productora que haya incurrido en los costos de producción y gastos generales.

**431.** Señaló que es posible que la empresa comercializadora haya obtenido el producto solamente de una empresa proveedora distribuidora o tanto de una empresa proveedora distribuidora como de una empresa productora por lo que en ambas situaciones la Secretaría tiene la obligación de recabar el costo de producción y los gastos generales de la empresa proveedora productora, o el costo de adquisición de la empresa proveedora distribuidora, con el objeto de verificar el costo de producción y los gastos generales.

**432.** Larroc propuso que si no fue suficiente la información que se proporcionó para acreditar el valor reconstruido para calcular el margen de discriminación de precios a la empresa, se compare el precio de exportación de Larroc con el valor reconstruido promedio que se obtenga de otros productores o proveedores que hayan participado en la investigación y cuya información haya sido aceptada por la Secretaría.

**433.** Por su parte, Viz Cattle propuso que se le calcule un valor normal reconstruido con base al promedio de los costos de producción de los productores de la mercancía investigada más un margen por gastos de distribución y por utilidad.

**434.** Robinson & Harrison y Northern Beef manifestaron que la Secretaría debió calcular un margen de dumping específico para cada una de ellas ya que suministraron la información suficiente para hacer cálculos adecuados de márgenes específicos por empresa.

435. Señalaron que el expediente administrativo del caso contiene la información necesaria para calcular el margen específico a las comercializadoras toda vez que está constituido por todas las comparecencias, todas las pruebas y sus desahogos, así como todas las actuaciones de la Secretaría hechas en el curso de la investigación. Sus proveedores limitan su papel al abasto del producto que les es solicitado sin que esa relación estrictamente comercial les obligue a compartir información altamente sensible, como son sus costos.

436. Al respecto, propusieron los siguientes escenarios de análisis alternativo:

- a. que la Secretaría compare los precios de compra de la empresa versus los costos de producción más los gastos de sus proveedores que han comparecido en este procedimiento;
- b. que la Secretaría compare los precios de compra de la empresa versus los costos de producción de las empresas exportadoras comparecientes que son representativas en el mercado de Estados Unidos y que han comparecido en este procedimiento, y
- c. que la Secretaría compare los precios de compra de la empresa versus los costos de acuerdo con el modelo de regresión lineal de costos sugerido por las propias Solicitantes, pero debidamente corregido en el método de asignación del costo total del pollo a sus partes.

437. Indicaron que en el caso de carne y despojos comestibles de bovino, Northern Beef no presentó el costo de producción de sus proveedores, sino solamente el costo de adquisición de sus compras, lo cual fue aceptado por la Secretaría.

438. En relación con la afirmación que realizaron las empresas en el punto 429 de esta Resolución, la Secretaría no la comparte. Lo previsto en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping de ninguna manera debe servir para suplir la información que no aportan las partes. El margen de dumping se deriva de la comparación de dos precios: valor normal y precio de exportación. Algunas comercializadoras han aportado información sobre precio de exportación y sobre valor normal. No obstante, en el caso de precio de exportación no fue posible reconstruir el precio de exportación conforme lo establecen los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping; 35 de la LCE, y 50 del RLCE. Tratándose del valor normal, la Secretaría determinó que no cumplen con los requisitos que establece el artículo 47 del RLCE.

439. Bajo la perspectiva de esas empresas, significaría, por ejemplo, que la Secretaría debería aportar la información que en determinado momento un solicitante de un procedimiento de investigación no pudiera conseguir debido a que se trate de información que no le corresponde, como la que se indica en los artículos 5.2 numeral iii) del Acuerdo Antidumping, y 75 fracción XI del RLCE.

440. Con respecto a la afirmación de Larroc en el sentido de que la Secretaría deberá indagar hasta encontrar a la empresa proveedora productora que haya incurrido en los costos de producción y gastos generales en el caso que nos ocupa y que tiene la obligación de recabar el costo de producción y los gastos generales de la empresa productora proveedora de las comercializadoras, la Secretaría no encuentra ninguna disposición jurídica que le confiera tal obligación, por lo que considera improcedente el argumento de Larroc; por el contrario, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 64 de la LCE, la Secretaría únicamente está obligada a calcular márgenes de discriminación de precios a las empresas que aporten la información suficiente para ello, que, para el caso de las comercializadoras, es la información que exige el artículo 47 del RLCE. En el artículo 54 de la LCE sólo se confiere a la Secretaría una facultad para solicitar la información y datos que estime pertinentes para aclarar o completar cierta información, pero dicha facultad no tiene por objeto suplir las deficiencias u omisiones de las partes, ya que de hacerlo así se constituirán verdaderas diligencias en suplencia de las partes, y es a éstas a quienes les corresponde la carga de la prueba y no a la autoridad.

441. En todo caso, la información que obra en el expediente es exclusiva de las empresas productoras, quienes clasifican su información sobre códigos de producto conforme a sus sistemas de información contable lo cual no significa que todas emplean la misma clasificación para sus productos; que con la información que se ha aportado no se puede realizar un rastreo de qué empresa le vendió a una comercializadora y ésta a su vez a otra comercializadora; que entre ellas existe vinculación; que no cuenta con información para establecer un nivel de comparación equitativa, por ello, la Secretaría no puede determinar un valor normal aplicable a las comercializadoras que vendieron a México.

442. Adicionalmente, como se mencionó en los puntos del 414 al 423 de esta Resolución, algunas de estas empresas tampoco pudieron reconstruir su precio de exportación, por lo que la Secretaría no contó con la información ni de valor normal ni de precio de exportación, necesaria para calcularles un margen de discriminación de precios individual.

### **(3) Margen de discriminación de precios**

443. De conformidad con los artículos 54, 64 y 6.8 y el Anexo II párrafo 7 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó el margen de discriminación de precios para las empresas comercializadoras Larroc, Viz Cattle, Delato, Interra International, Cervantes Distributors, AJC International, Robinson & Harrison y Northern Beef conforme a los hechos de que tuvo conocimiento. Estos hechos se refieren al margen de discriminación de precios que calculó la Secretaría para la empresa Tyson Foods de 127.52% que se calculó con la información que aportó la empresa y que la Secretaría aceptó.

**vi. Margen de discriminación de precios para las demás empresas exportadoras y comercializadoras**

**444.** Con fundamento en los artículos 2.1, 6.8 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping; 30, 36, 54 y 64 de la LCE, y 38, 39, y 47 del RLCE para las importaciones originarias y/o provenientes de las empresas productoras: Peco Foods y O.K. Foods, para las empresas comercializadoras: Zahava Group, Frontier Foods, United Products, J.E.T. Wholesale, Fiesta Trade, Raymond J. Adams y Perdue Farms, y para las importaciones originarias o provenientes de las demás empresas exportadoras que no comparecieron en este procedimiento, les corresponde el margen de discriminación de precios residual de 127.52% que se calculó a la empresa Tyson Foods.

**I. Análisis de daño y causalidad****1. Similitud del producto**

**445.** Las Solicitantes señalaron que las mercancías investigadas y nacionales, pierna, muslo, pierna y muslo de pollo, son similares en cuanto a sus características, proceso productivo, uso y función, consumidores y canales de distribución.

**a. Características**

**446.** Las Solicitantes indicaron que no existe diferencia natural u organoléptica en la carne de pollo que se produce en Estados Unidos y en México. El aspecto, presentación, empaque y tipo de corte del producto es el mismo, excepto por la coloración, que puede ser blanca o con diferentes grados de pigmentación amarilla.

**447.** De acuerdo con lo descrito en los puntos del 419 al 428 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que: i) tanto el producto nacional como el importado comprenden las partes de pollo denominadas pierna, muslo y su unión, ya sea con piel blanca o amarilla; ii) no se observó que el tamaño de las piezas influya en la similitud de los productos; iii) la coloración amarilla o su ausencia es un aspecto estético y de apreciación que no impacta de manera significativa en la composición de los productos; iv) no se identificaron razones técnicas que limiten la capacidad de la producción nacional para producir pierna y muslo blanco (en principio, el pollo es de piel blanca a menos que se agregue el insumo que genera la coloración amarilla), y v) los productores nacionales ofrecen ambas presentaciones según lo demande el mercado (incluida la zona norte y su franja fronteriza).

**448.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation indicaron que la diferenciación del pollo por su color no es una cuestión de carácter estético, ya que los productores nacionales enfrentan gastos adicionales debido a los insumos que se requieren para pigmentar el pollo amarillo, así como otros derivados de un mayor tiempo de engorda, consumo de alimento, gastos de mantenimiento, medicamentos, etc. Señalaron que el maíz amarillo también se utiliza para dar el color amarillo, sin embargo, es importado principalmente de Estados Unidos lo que también eleva sus costos.

**449.** La Secretaría requirió mayores elementos respecto a la diferencia en el costo de producción del pollo blanco frente al de coloración amarilla. Pilgrim's Pride México, Pilgrim's Pride Corporation y las Solicitantes proporcionaron los costos de fabricación para pollos con y sin pigmento. En su respuesta, las Solicitantes agregaron que la diferencia en el costo es únicamente por la adición de pigmentos en el alimento con un valor más alto que los granos o pasta de soya en la engorda del pollo blanco.

**450.** A partir de dicha información, la Secretaría observó que la diferencia en el costo entre el producto de coloración amarilla y el blanco es de entre 2 y 5%. Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation proporcionaron además información de costos de 2011, los cuales arrojaron una diferencia de 8% en el producto de color amarillo. Explicaron que si bien los costos de la coloración se mantuvieron estables en el periodo analizado, éstos se incrementaron a partir de 2010.

**451.** De acuerdo con la información que proporcionaron las partes, la Secretaría observó que si bien, en la producción de pollo con coloración amarilla se incurre en costos adicionales a los de piel blanca, esto no influye en la similitud entre los productos. La diferencia en los costos en el periodo analizado varía entre 2 y 5%.

**452.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation señalaron que además del color, el producto investigado y el nacional son diferentes por otras características: i) la distribución subcutánea de la grasa que en el pollo blanco se concentra en el cuello, pechuga y estómago, mientras que en el pollo amarillo se encuentra mejor distribuida; ii) la cantidad de agua en el pollo blanco es alta y tiene más masa muscular mientras que en el amarillo son menores; iii) según los consumidores la carne del pollo amarillo es más tierna y suave al gusto que el pollo blanco, y iv) en valor nutrimental el pollo amarillo tiene más tiamina que el pollo blanco.

**453.** INMAQ señaló que el producto importado cumple con los requisitos para ser utilizado como insumo, debido a que es de mayor tamaño y más limpio, lo cual reduce sus costos de producción, está empacado generalmente en cajas de cartón reciclable por lo que su manejo es más fácil; mientras que la mercancía nacional se comercializa en contenedores de plástico que deben ser devueltos al proveedor y eleva sus

costos. Indicó que el producto nacional y el importado tienen el mismo valor nutrimental, y que el principal problema del producto nacional es que no está disponible ni en los volúmenes ni en la forma que lo requieren las empresas procesadoras. La importadora no proporcionó pruebas que desvirtúen la similitud de los productos.

**454.** La Secretaría considera que los medios de prueba presentados por las partes comparecientes sobre la diferencia en el color, no comprometen sus características esenciales, ni la intercambiabilidad de los productos, además de que los productores nacionales ofrecen ambas presentaciones (blanco y amarillo), según lo demande el mercado. Incluso algunas características entre ambos productos son prácticamente iguales. Por lo que respecta a otros aspectos, como distribución de la grasa, cantidad de agua, sabor, valor nutrimental, limpieza o empaque, entre otras, no se presentaron pruebas que indiquen que dichos aspectos tienen un impacto en la similitud del producto.

#### **b. Proceso productivo**

**455.** Con base en información de la UNA, el principal insumo para la elaboración de la pierna, muslo, pierna y muslo es el pollo finalizado o engordado. El pollo finalizado se obtiene a partir de las granjas de aves productoras, de ahí continúa su crecimiento y desarrollo en las granjas reproductoras y de engorda.

**456.** Las Solicitantes indicaron que los insumos que se utilizan para la engorda del pollo son: granos, pasta de soya o DDG y harinas de carne. Señalaron que las razas genéticas o estirpes de las aves que se crían en México para obtener el pollo finalizado son iguales a las que están disponibles en Estados Unidos (Arbor Acres, Avian, Cobb Vantress, Hubbard y Ross-Indian River).

**457.** Con base en los documentos que presentaron las Solicitantes, el USAPEEC, Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation (US trade description for poultry; Compendio de Indicadores Económicos del Sector Avícola 2010; Mitos y realidades del pollo, y Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo), la Secretaría observó que los insumos para la obtención del pollo finalizado son similares en Estados Unidos y en México, tales como maíz, pasta de soya, harinas de carne, DDG, pollito, sorgo, trigo, energía eléctrica, agua, gas, mano de obra, y medicamentos. Una parte de los pollos finalizado se destina a la venta directa a mayoristas, que lo distribuyen en mercados públicos, tianguis o pollerías.

**458.** De acuerdo con la UNA otra parte importante de los pollos finalizados se destina a rastros de aves. En los rastros de aves el pollo se sacrifica con navajas o choques eléctricos que provocan el sangrado del cuerpo. Posteriormente, el pollo se despluma y pasa a un área de lavado y se realiza el corte en el vientre para extraer las vísceras y se obtiene la canal de pollo. A partir de la canal se inicia el proceso de troceado mediante el cual se obtiene la pierna y el muslo. Los principales insumos para la obtención de la pierna y muslo son: el pollo vivo, mano de obra, energía eléctrica, agua y gas.

**459.** Central Detallista y Smart & Final del Noroeste, indicaron que la producción de pierna y muslo de pollo, por tratarse de un producto agropecuario, es una línea continua de producción que consiste de tres etapas:

- a. La primera etapa se realiza en la granja de cría y engorda de aves cuyo resultado es un animal vivo.
- b. En la segunda etapa, si el animal es destinado al consumo humano pasa a los rastros para el proceso de sacrificio, eviscerado y lavado que resultará en la canal de pollo. Los rastros pueden ser personas independientes del primer eslabón de la cadena, las granjas de cría y engorda, aunque también pueden ser personas integradas que participan en las dos etapas del proceso (cría y engorda, sacrificio y canal de pollo).
- c. En la tercera etapa, se inicia el proceso de troceado para obtener la pierna y el muslo. En esta etapa el actor relevante puede ser el propio rastro que produjo la canal de pollo o un tercero.

**460.** Central Detallista y Smart & Final del Noroeste indicaron que el proceso de producción puede ser llevado a cabo por individuos que realizan las tres etapas del proceso de producción (crianza y engorda, sacrificio y canal de pollo, y troceado) o independientes unos de otros.

**461.** Con base en la información proporcionada por las partes comparecientes, la Secretaría consideró que el proceso para obtener la pierna y el muslo, principalmente, inicia con el pollo vivo o finalizado; pasa a los rastros donde se sacrifica; despluma, lava y eviscera. Una vez limpio, se trocea y se obtiene la canal de pollo; se despieza y se obtiene la pierna y el muslo. Finalmente se empaca y se distribuye.

#### **c. Usos y funciones**

**462.** De acuerdo con lo descrito en el punto 13 de esta Resolución, el producto objeto de investigación y el de producción nacional se destinan al consumo humano de manera directa, cuando la pierna y muslo de pollo se consume como alimento sin ulteriores procesamientos o de forma indirecta, cuando se consume en productos alimenticios procesados, tales como nuggets, chorizo de pollo, embutidos, piezas o filetes empanizados.

**463.** En la etapa preliminar, Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones e INMAQ, manifestaron que los productos investigados no tienen los mismos usos que los de producción nacional, en virtud de que los productos investigados que importan se utilizan como insumo para la fabricación de embutidos. Por ello, señalaron que no compiten con los productos nacionales ni son mercancías comercialmente intercambiables.

**464.** Por su parte, las Solicitantes indicaron que Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones e INMAQ importan pierna y muslo de pollo antes de procesarlos, por lo que se trata de los productos investigados claramente intercambiables con la pierna y el muslo de pollo de producción nacional, productos que tienen exactamente las mismas características, usos y funciones. Subrayaron que la propia INMAQ reconoció que adquirió los productos nacionales.

**465.** Con base en lo descrito en los puntos del 433 al 439 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que Sigma Alimentos Congelados, Sigma Alimentos Importaciones e INMAQ no proporcionaron elementos técnicos que demostraran la imposibilidad de utilizar los productos investigados de origen nacional como insumos en la fabricación de otros productos alimenticios.

**466.** En la presente etapa de la investigación, Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones indicaron que la Secretaría no cuenta con información y pruebas que constaten que las compras de INMAQ del producto nacional se hayan incorporado a productos industrializados. Señalaron que la Secretaría confundió en la Resolución Preliminar a las empresas empacadoras con las que realizan procesos de transformación, además de que una búsqueda en Internet no es prueba de que la empacadora a la que surtió Bachoco sea una procesadora de alimentos.

**467.** INMAQ indicó que adquirió pierna y muslo de pollo de producción nacional entre diciembre de 2009 y abril de 2010 por la oportunidad de precio y disponibilidad inmediata. Agregó que adquirió los productos importados debido a que cumplen los requisitos para utilizarse como insumo, por su mayor tamaño y porque son más limpios, lo cual reduce sus costos de producción, no obstante que ambos productos tienen el mismo valor nutrimental. Señaló que “no existen razones técnicas por las cuales no podría utilizar la mercancía similar de producción nacional en sus procesos de embutidos”.

**468.** En respuesta a un requerimiento, Bachoco proporcionó una muestra de facturas de venta a los clientes que se indican en el reporte de la contabilidad de 2010 de Bachoco de sus ventas de pierna y muslo de pollo blanco y pigmentado descrito en el punto 436 de la Resolución Preliminar. A partir de esta información y de las páginas de Internet de dichos clientes, la Secretaría observó que 3 de los clientes describen su giro como “procesadores de carnes y embutidores de carnes”.

**469.** Con base en lo descrito en los dos puntos anteriores, la Secretaría determinó que cuenta con elementos para concluir que el producto nacional fue adquirido por empresas procesadoras de alimentos en 2010; además de que, la misma INMAQ adquirió producto de fabricación nacional. La Secretaría también determinó que no se identificaron razones técnicas que impidan utilizar el producto nacional como insumo en la elaboración de dichos productos.

**470.** De acuerdo con lo señalado en los puntos del 462 al 469 de esta Resolución, la pierna y muslo nacionales e importados de Estados Unidos fueron usados por empresas procesadoras de alimentos. Esto es, la información disponible indica que los productos importados y los de origen nacional tienen los mismos usos y funciones, independientemente de si son utilizados para el consumo directo o como insumo para la fabricación de alimentos procesados.

#### **d. Alcance del producto**

**471.** Sukarne y Viz Cattle señalaron que la determinación de la Secretaría en la Resolución Preliminar de limitar el producto similar únicamente a la pierna y muslo nacionales es incongruente con el Decreto de salvaguarda donde también se incluyó al pollo entero. Solicitaron que la Secretaría determine como productos similares la pierna, el muslo y el pollo entero, y lo considere para reconfigurar la industria nacional.

**472.** La Secretaría considera que tal petición es improcedente. Esta investigación es sobre prácticas desleales de comercio internacional por discriminación de precios en la que se analiza la “mercancía idéntica o similar” a la investigada, de conformidad con los artículos 3.1 del Acuerdo Antidumping y 40 de la LCE; en tanto que, el procedimiento por salvaguardia tiene una naturaleza jurídica distinta, de tal forma que permite incluir en el análisis al producto directamente competidor. Por ello, no es pertinente incluir dentro de la cobertura del producto investigado al pollo entero.

**473.** Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones indicaron que la Secretaría modificó el alcance del producto investigado de la Resolución de Inicio a la Resolución Preliminar al incluir a las empresas procesadoras. Señalaron que las Solicitantes nunca contemplaron incluir en la definición del producto a las empresas procesadoras que utilizan pierna y muslo como insumos para fabricar otros productos.

**474.** La Secretaría no modificó el alcance del producto investigado en la Resolución Preliminar, ya que el alcance sigue siendo el mismo: pierna, muslo, y pierna y muslo de pollo, clasificados en las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04 lo cual es consistente con la Resolución de Inicio. En la Resolución Preliminar únicamente se describe de manera más detallada los usos y funciones del producto investigado.

#### **e. Conclusión**

**475.** A partir de los resultados que se describen en los puntos del 445 al 474 de esta Resolución, existen suficientes elementos en el expediente administrativo que permiten considerar que la pierna, muslo, y pierna y muslo de pollo originarios de Estados Unidos y los de fabricación nacional son productos similares, al contar con características y composición semejantes, en términos de los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 del RLCE, principalmente, por lo siguiente:

- a.** Las razas genéticas o estirpes de las aves que se crían en México para obtener el pollo finalizado son iguales a las que se crían y comercializan en Estados Unidos. Por lo tanto, no existe diferencia natural u organoléptica en la carne de pollo que se produce en un país y en otro.
- b.** Los insumos para obtener el pollo finalizado son maíz, pasta y harina de soya. Para obtener el producto investigado es el pollo finalizado, mano de obra, agua y energía eléctrica, principalmente.
- c.** El aspecto de los productos es básicamente el mismo, excepto por la coloración, que puede ser blanca o con diferentes grados de pigmentación amarilla, y la presentación, empaque o tipo de corte; pero en general, es carne de la misma ave sin una diferencia natural. En México, existe producción nacional de pierna y muslo tanto de coloración amarilla como blanca.
- d.** Los productos investigados (pierna, muslo, pierna y muslo) y los similares de producción nacional se destinan al consumo humano, independientemente de que a éstos se les aplique un proceso de transformación para obtener productos de un mayor valor agregado.

## **2. Producción nacional**

### **a. Rama de producción nacional**

**476.** Conforme a 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 debe identificar a la rama de la 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 total. Cuando así se justifique, estos ordenamientos dan la facultad a la Secretaría para descartar como parte de la rama de la producción nacional, a aquellos productores que se encuentren vinculados a exportadores, importadores, o que sean ellos mismos importadores. Asimismo, los preceptos mencionados indican que se debe constatar que las Solicitantes de la investigación representan cuando menos el 25% de la producción de la rama y su solicitud debe contar con el apoyo del 50%, o más, de los productores que manifiestan su apoyo o rechazo a la solicitud.

**477.** A este respecto, en la Resolución de Inicio, la Secretaría consideró razonable la aproximación que hicieron las Solicitantes para estimar la producción nacional total de pierna y muslo de pollo. En efecto, al carecer de indicadores específicos de estos productos, las Solicitantes usaron la información que publicó la UNA en el Compendio de Indicadores Económicos del Sector Avícola 2010. Según esta fuente, en el año 2009 el 8% del total de pollo vivo que se produjo en México se comercializó en partes o troceado. Un pollo en México pesa en promedio 2.945 kilogramos y el rendimiento de la pierna y muslo de la raza predominante de pollos (Ross) es de 31.76%. Así, el volumen total inicialmente estimado de pierna y muslo de pollo resultó de multiplicar el volumen total de pollos vivos, en toneladas, por el mencionado factor de rendimiento. Al comparar la producción de las Solicitantes y el resto de las empresas productoras, respecto de esta estimación, la Secretaría concluyó que se cumplían los estándares mencionados en el punto anterior de esta Resolución. Se observó que esta determinación era consistente con los datos de las empresas que respondieron a requerimientos que hizo la Secretaría para corroborar la estimación y con la respuesta a la prevención que formuló a las Solicitantes.

**478.** En la Resolución Preliminar, la Secretaría decidió precisar aún más el tamaño de la producción nacional. Utilizó información de las publicaciones de la UNA, el censo a asociaciones y encuestas a productores realizado durante el procedimiento de la salvaguarda de pierna y muslo de pollo de 2001, así como un listado de 29 empresas fabricantes de pollo, pierna y muslo, huevo y alimentos, que proporcionaron las Solicitantes. A partir de esta información y de las respuestas a los requerimientos que realizó la Secretaría, se obtuvieron los datos que permitieron ajustar la estimación inicial de la producción total referida en el punto anterior.

**479.** En efecto, se identificaron once empresas productoras de pierna y muslo en los siguientes términos: una de ellas dejó de fabricar; dos (Pilgrim's Pride México y Tyson de México) son importadoras vinculadas con exportadoras; tres (Bachoco, Buenaventura y Patsa) son las Solicitantes; cuatro (Pollo de Querétaro, Productora Pecuaria Alpera, Agroindustrias Quesada y Agropecuaria el Avión) apoyan la investigación; y una

más (Interpec San Marcos) se declaró indiferente. En resumen, se observó que existen en operación diez empresas que elaboran el producto similar al investigado, cuya producción conjunta fue considerada como la mejor información disponible acerca de la producción total, para efectos de la determinación preliminar.

**480.** Durante la etapa preliminar de este procedimiento, la Secretaría decidió excluir de la rama de la producción a Pilgrim's Pride México y Tyson de México. Esta determinación se basó en el hecho de que estas empresas realizaron importaciones de pierna y muslo originarias de Estados Unidos de manera directa o a través de un tercero, así como en la existencia de una vinculación corporativa con los exportadores Pilgrim's Pride Corporation y Tyson Foods, respectivamente. Las propias empresas mencionadas comparecieron en su carácter de importadoras y presentaron los formularios respectivos.

**481.** Al proceder de la manera descrita, la Secretaría observó que las Solicitantes representan una proporción importante de la producción nacional total de pierna y muslo de pollo (41%) y, al considerar la rama de la producción como el conjunto de los productores sin las empresas vinculadas que se mencionan en el punto anterior, se concluyó preliminarmente que las Solicitantes representan más del 90% de esta rama y cuentan con el apoyo de prácticamente la totalidad de la parte restante.

**482.** Para la determinación definitiva, la Secretaría contrastó la información obtenida en la etapa preliminar, con información que se allegó, relacionada con la operación de los rastros Tipo Inspección Federal (TIF), de acuerdo con las fuentes oficiales del sector agropecuario, esto es, el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) dependiente de la SAGARPA.

**483.** En efecto, el ya citado Compendio de Indicadores Económicos de la UNA, establece que las plantas de proceso TIF son aquellas que cuentan con instalaciones, equipo y proceso productivo que permite obtener la carne de pollo en condiciones que se ajustan a las disposiciones oficiales de sanidad animal, así como a adecuadas prácticas de manufactura, lo que hace que el producto obtenido sea similar al importado. De acuerdo con esta fuente, existen 23 plantas TIF en el territorio nacional para el sacrificio y procesamiento de aves; la Secretaría observó que sus propietarios son, entre otros, las Solicitantes o aquellas que las apoyaron. Con objeto de corroborar esta información, así como de identificar cuáles de estos rastros efectivamente dan por resultado el producto similar al importado, la Secretaría se allegó del padrón del SENASICA de todos los establecimientos TIF para bovinos, porcinos, equinos, ovinos, conejo, caprinos y aves. De acuerdo con este padrón la Secretaría procedió a identificar los rastros TIF que procesan pollo, así como los que pertenecen a las Solicitantes o a quienes los apoyan.

**484.** Al analizar y depurar el padrón de rastros TIF, la Secretaría observó que la información oficial del SENASICA confirma las cifras de la UNA, en el sentido de que efectivamente existen 23 establecimientos TIF con capacidad de sacrificio y procesamiento de aves. Se observó que de acuerdo con el padrón oficial, la absoluta mayoría de dichos rastros (70%) pertenecen a las empresas ya identificadas como productoras de pierna y muslo de pollo y el restante 30% a empresas que no se tuvo conocimiento que produjeran carne de pollo en trozos. Dos de las empresas que apoyan la investigación, con una participación marginal en el total, señalaron que procesan el pollo no en rastros TIF, sino en rastros privados registrados en la SAGARPA, por ello, la Secretaría determinó excluirlas de la rama de producción nacional.

**485.** De acuerdo con lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría confirmó que los datos que se usaron en la Resolución Preliminar constituyen la mejor información disponible y que, al excluir de la rama de producción nacional a las empresas Pilgrim's Pride México y Tyson de México, así como a las dos pequeñas empresas que no acreditaron producción en los rastros TIF, como se muestra en la Tabla 2, se ratifica que la presente investigación está apoyada por productores nacionales que representan más del 50% de la producción total de los productos similares producidos por la parte de la rama de producción nacional. En efecto las Solicitantes representan el 42% de la producción nacional total y constituyen una proporción significativamente importante (96%) de la rama de la producción nacional de pierna y muslo de pollo.

**Tabla 2. Rama de producción nacional y representatividad**

| Productores                              | Participación % |             |
|--|-----------------|-------------|
|  | A               | B           |
| Solicitantes                             | 42%             | 96%         |
| Apoyo                                    | 2%              | 4%          |
| <b>Subtotal</b>                          | <b>44%</b>      | <b>100%</b> |
| Indiferente                              | 1%              |             |
| <b>Total A</b>                           |                 |             |
| Importadores vinculados con exportadores | 55%             |             |
| <b>Total B</b>                           | <b>100%</b>     |             |

Fuente: Respuesta al formulario de Solicitantes, importadoras, y respuestas a requerimientos de productores no solicitantes.

486. A este respecto, a lo largo del procedimiento, exportadores e importadores presentaron diversos elementos relacionados con la definición de la rama de la producción nacional, la exclusión de las empresas vinculadas y la delimitación y alcance de lo que debe considerarse como producción nacional. En los siguientes apartados se analizan detalladamente estos elementos.

**b. Alegatos relacionados con las cifras totales de producción nacional**

487. Diversas partes interesadas impugnaron la metodología usada para identificar el tamaño de la producción nacional total de pierna y muslo de pollo. Algunos comparecientes cuestionaron la estimación proporcionada por las Solicitantes en su solicitud y otros plantearon que la Secretaría subestimaba el tamaño real de la producción total.

488. Central Detallista y Smart & Final del Noroeste mencionaron que la estimación de las Solicitantes de pierna y muslo de pollo es incorrecta, dado que la base de cálculo está subestimada al considerar como punto de partida que el 8% del total de la producción de pollo vivo es comercializado en piezas; dejando de lado, de acuerdo con estas empresas, que este porcentaje no se refiere a la producción de pollo en piezas sino sólo a un canal de comercialización.

489. La Secretaría considera que las Solicitantes proporcionaron la información que razonablemente tenían a su alcance al inicio de este procedimiento. El dato porcentual de la UNA es una estimación del pollo procedente de los rastros, troceado y listo para su comercialización. A falta de datos oficiales sobre la producción particular de pierna y muslo de pollo, la Secretaría consideró razonable esta fuente para estimar inicialmente el volumen de la producción. No obstante, antes de iniciar la investigación y durante el curso de ésta, la Secretaría se allegó de mayor información para corroborar o ajustar las cifras relacionadas con la rama de producción nacional de pierna y muslo. En particular, se observó que la estimación de producción nacional de pierna y muslo de las Solicitantes resultó congruente con la suma de las cifras proporcionadas directamente por las empresas productoras en sus respuestas a requerimientos.

490. Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc cuestionaron la definición de producción total desde otro ángulo: señalaron que la rama de producción nacional debería cubrir a todos los productores de pollo entero, y no se debería inferir de manera indirecta al subconjunto que se supone produce pierna y muslo de pollo. Indicaron que ninguna empresa produce exclusivamente pierna y muslo de pollo, de tal manera que no hay razón para excluir a ningún productor de pollo entero que lo vende como tal. Señalaron que, si se considera como los productores de pierna y muslo a los productores de pollo, entonces se debe tomar en cuenta por lo menos que existen otros 179 productores de pollo reconocidos en el informe de Bachoco a la BMV.

491. En ese mismo sentido, Central Detallista, Smart & Final del Noroeste y USAPEEC presentaron como fuente alterna de producción nacional, los datos de producción avícola total del sector convertidos a pierna y muslo relativos a la carne de pollo en su conjunto.

492. Por su parte, las Solicitantes subrayaron que en este procedimiento no se ha acreditado la similitud del producto investigado con pollo en pie, ni con el pollo entero. Argumentaron que en este contexto, la legislación aplicable impide la inclusión de productos cuya similitud no se ha establecido y, como consecuencia, tampoco está permitida, dentro de la rama de la producción, la incorporación de aquellos que producen dichos productos no similares.

493. La Secretaría observa que, en efecto, el pollo en pie y el pollo entero no son productos idénticos ni similares al investigado, que es la pierna y muslo de pollo. Asimismo, no existe justificación alguna para incluir dentro de la rama de la producción nacional a fabricantes de productos que no sean similares al investigado. Como consecuencia, no se considera aceptable la propuesta alterna de definición de rama de producción que proponen los mencionados importadores. En el mismo tenor, se observó que las estadísticas que reportan a toda la producción nacional de pollo incluyen aquella parte que se produce y comercializa como pollo en pie o como pollo entero y, por tanto, no son relevantes para esta investigación. Finalmente, en el apartado anterior se describe el procedimiento para determinar las empresas que específicamente fabrican el producto similar al importado y las fuentes utilizadas, que incluyen, revisión de datos de censos y encuestas, requerimientos específicos, consultas directas a empresas y asociaciones involucradas, así como el cotejo de información con las autoridades del sector. Así, la información relativa a la producción nacional de pierna y muslo no fue basada en inferencias indirectas. Por lo tanto, la Secretaría consideró improcedentes los alegatos referidos.

**c. Alegatos relativos a la relación entre la crianza, sacrificio y el corte de pollo para definir la producción nacional**

494. Algunas partes interesadas señalaron que las Solicitantes son granjeros y no productores de pierna y muslo. En este contexto, se apuntó que la Secretaría no debería confundir la producción del insumo (el ave viva) con la fabricación de la pierna y muslo de pollo.

**495.** Central Detallista y Smart & Final del Noroeste señalaron que las Solicitantes son criadores de pollo vivo, pero no son los productores de pierna y muslo, ni tienen ese carácter para efectos de integrar la rama de producción nacional, ya que la actividad de corte, despiece o troceo de las canales de pollo para obtener la pierna y el muslo, es una actividad distinta a la cría de pollos y a la producción de las canales de dichas aves. Indicaron que la crianza del pollo y su despiece son actividades económicas distintas, tal como se ha reconocido en la clasificación arancelaria de la TIGIE, del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte de 2007 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Decreto de salvaguarda de pierna y muslo de pollo, la Resolución de inicio de oficio de pierna de cerdo y el Diccionario Agropecuario de México.

**496.** El USAPEEC indicó que la identificación de la rama de producción nacional es inexacta, ya que la Secretaría estimó como productores de la mercancía similar a los productores de pollo vivo o en pie, mientras que los productores de pierna y muslo de pollo son los rastros que obtienen la mercancía similar a partir del insumo que es el pollo vivo; es decir, se trata de dos ramas de producción diferentes.

**497.** Estos señalamientos son incorrectos, pues dejan de lado una parte importante de la evidencia disponible en el expediente. Si bien es cierto que las Solicitantes poseen granjas de cría y engorda de pollo, no limitan a ello su actividad productiva. Como se ha señalado con anterioridad, se observó que las Solicitantes también son propietarios de rastros TIF en los que sacrifican las aves y obtienen las piernas y muslos de pollo objeto de esta investigación. Esto mismo es aplicable al resto de las empresas que constituyen la rama de la producción nacional. Ciertamente efectúan labores de crianza y engorda del pollo, pero sus actividades productivas también incluyen el sacrificio del ave y la obtención de la pierna y muslo de pollo a través del uso de los rastros TIF. No hay razón para desconocer que hacen lo segundo solamente porque hacen lo primero. Por tanto, la Secretaría consideró improcedentes los alegatos referidos.

**d. Argumentos relacionados con la propuesta de que se considere como productor a quien realiza el corte de pollo**

**498.** En contraste con lo anterior, algunos comparecientes no negaron que las Solicitantes sean productores del producto similar al importado, pero argumentaron que asimismo cualquier negocio o persona que cortara la carne en canal de pollo para obtener pierna y muslo, debiera considerarse igualmente como productor. Este argumento eventualmente acompañaba el alegato ya mencionado sobre la subestimación del tamaño de la producción nacional, con lo que se concluía que, dado ese universo más grande de "productores", la Secretaría en realidad sobredimensionaba la representatividad y el apoyo a las Solicitantes.

**499.** Central Detallista y Smart & Final del Noroeste indicaron que la Secretaría discriminó incorrecta e injustificadamente de la rama de producción nacional a los productores que trocean o cortan la canal del pollo. Señalaron que la Secretaría reconoció en la Resolución Preliminar que el despiece es una etapa del proceso de producción que puede o no realizarse directamente por el productor del animal en pie, lo cual confirma que una persona que realiza el despiece, aunque no sea el productor del animal en pie, califica como productor de las piezas de dicho animal.

**500.** Las mencionadas empresas indicaron que la Secretaría debería considerar la cantidad de pollo que es troceado y vendido en piezas por las personas y establecimientos que compran canales de pollo o incluso pollo vivo que son los productores directos de pierna y muslo; en opinión de estas empresas el proceso de producción de pierna y muslo de pollo se lleva a cabo en los rastros, pollerías, mercados, tianguis, supermercados, tabajerías y demás establecimientos, en donde el pollo es troceado para ofrecerse al consumidor. Por consiguiente, propusieron que la rama de producción nacional se determinara a partir de esta amplia base.

**501.** La Secretaría considera que estos argumentos son improcedentes. Las pollerías de los mercados públicos, los tianguis, tabajerías y demás establecimientos que distribuyen carne de pollo entero, son intermediarios que compran el pollo en canal y hacen una simple operación de corte in situ para satisfacer las necesidades particulares de sus clientes finales. Es decir, se trata de canales de distribución donde no compete el producto importado e involucra a agentes comercializadores que no añaden un significativo valor agregado a un producto cárnico (pollo entero) ya elaborado. En opinión de la Secretaría, la producción del pollo es un proceso continuo en el que la producción específica de la carne se observa cuando el ave es sacrificada, pelada, eviscerada, limpiada y convertida en un producto apto para el consumo humano. La operación aislada del corte, ejecutada cuando el pollo ya ha sido transformado en un producto cárnico y que además se lleva a cabo en condiciones no comparables de control de calidad, sanidad, estándares de manufactura y presentación del producto, es un eventual servicio de los comercializadores de pollo entero y no una operación propiamente productiva.

**502.** De hecho, representantes de los exportadores expusieron un criterio semejante al señalado. En efecto, el USAPEEC en su respuesta al formulario enfatizó que no todo pollo sacrificado en un rastro debe acumularse para identificar la producción nacional, dado que no todo el pollo es cortado pues la mayor parte se vende en forma completa y no todos los rastros tienen la infraestructura para llevar a cabo el corte. En este contexto, indicó que la idea de que una pollería con un par de tijeras para pollo también podría formar parte de la producción nacional, sería un razonamiento incorrecto extremo. La Secretaría coincide con esta apreciación.

**e. Alegatos relacionados con la propuesta de que se considere como productor únicamente a los rastros**

**503.** Diversos importadores y exportadores señalaron que los establecimientos en los que se sacrifica a las aves y se obtiene la carne de pollo debieran ser considerados como únicos o adicionales productores nacionales. En su opinión esto negaría el carácter de productores a las Solicitantes o los haría solo una parte mínima del total.

**504.** Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez indicaron que la Secretaría definió la rama de producción nacional considerando solamente a quienes trozan o fraccionan el pollo en partes, cuando en realidad la rama de producción nacional debería incluir tanto a la producción de pollo en los rastros TIF, como a la de las plantas de corte.

**505.** La Secretaría consideró que estas aseveraciones son improcedentes a la luz de los hechos que se acreditaron durante el procedimiento. Por una parte las Solicitantes y las empresas que los apoyan son propietarios de rastros TIF y los operan; la noción de que son meras empresas con plantas de cortes que fraccionan el pollo, no corresponde con la realidad. Por otra parte, los rastros TIF que no son propiedad de las empresas identificadas son la menor parte de estos establecimientos (30%) y no se contó con información que demostrara que en éstos se producía pierna y muslo de pollo, pues la información disponible indica que se trata de empresas que sacrificaban y procesaban carne de pollo entero en general. En el mismo tenor, los propios importadores y exportadores presentaron elementos que desvirtuaban el referido alegato:

- a. El USAPEEC señaló que no se debe acumular el total de los pollos sacrificados en los rastros (TIF o de otro tipo) debido a que no todo el pollo es cortado, la mayor parte se vende completa y no todos los rastros tienen la infraestructura para llevar a cabo el corte.
- b. Sukarne y Viz Cattle señalaron que en caso de que la Secretaría defina al producto similar únicamente como pierna y muslo de pollo, entonces debe asegurarse que la rama de producción nacional quede restringida a aquellos productores que cuentan con operaciones de sacrificio y despiece.

**506.** La Secretaría, en efecto, consideró que el producto similar es la pierna y muslo de pollo producida por agentes económicos que sacrifican, evisceran, limpian, despiezan y empacan el producto, en establecimientos TIF. De todas las empresas avícolas y establecimientos señalados por las partes interesadas, las empresas identificadas en el punto 484 de esta Resolución son las que se ajustan a esta determinación.

**f. Alegatos relacionados con un supuesto uso de un criterio de integración para identificar a la producción nacional**

**507.** En el punto 447 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que “las empresas que conforman la rama de producción nacional son productores de pollo que procesan y cortan el producto en partes (pierna, muslo y otras piezas)”. Diversas empresas interpretaron esta conclusión como la imposición del requisito de ser productor de pollo vivo, para poder ser reconocido como fabricante de pierna y muslo. De acuerdo con lo anterior, cuestionaron que la Secretaría excluyera de la rama a las empresas productoras que no poseen una cadena de producción integrada.

**508.** El USAPEEC indicó que se observan dos ramas de producción distintas y no una rama de producción integrada que inicia desde la cría del pollo vivo, porque no puede determinarse qué porcentaje de la producción nacional verdaderamente se destina al exclusivo mercado de la venta de pierna y muslo con independencia del resto de las mercancías que se obtienen a partir del despiece del pollo vivo. Indicó que, si bien es cierto que las Solicitantes producen el pollo vivo y lo despiezan, por tener la posibilidad de ser empresas que cuentan con una cadena integrada de producción, ello implica que sólo se considerarán productores de pierna y muslo de pollo aquellas empresas que cuenten con la misma ventaja económica.

**509.** Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc indicaron que las Solicitantes segmentaron incorrectamente la producción nacional al considerar sólo a ciertos productores de pollo, además de que la definición es incongruente con el Decreto de salvaguarda de pierna y muslo de pollo, en particular los puntos 34 del Decreto y 447 de la Resolución Preliminar. Señalaron que al basarse en una estimación de la rama de producción nacional de un subconjunto de productores, la Secretaría incurrió en un error como el que se observó en la investigación antidumping de jarabe de maíz de alta fructosa y que fue sancionada por el GE de la OMC o como en la salvaguardia sobre determinados productos lácteos de Corea, la correspondiente a acero laminado en caliente de Estados Unidos, y salmón de la Comunidad Europea.

**510.** Central Detallista y Smart & Final del Noroeste indicaron que la Secretaría discriminó incorrecta e injustificadamente de la rama de producción nacional a los productores que trocean o cortan la canal del pollo. Señalaron que la Secretaría reconoció en la Resolución Preliminar que el despiece es una etapa del proceso de producción que puede o no realizarse directamente por el productor del animal en pie, lo cual confirma que una persona, que realiza el despiece, aunque no sea el productor del animal en pie, no puede ser descalificada como productor de las piezas de dicho animal.

**511.** El USAPEEC agregó que la Secretaría cambió el criterio seguido en el Decreto de salvaguarda de pierna y muslo de pollo, el cual a su juicio reconocía que los rastros nacionales son productores que obtienen la mercancía investigada. En contraste con su opinión inicial de que era un “razonamiento extremo” considerar a simples poseedores de un par de tijeras como parte de la producción nacional, en sus comparecencias finales señaló que la Secretaría debió haberse cerciorado del grado de apoyo de quienes despiezan el pollo, aun y cuando no críen el pollo vivo. En su opinión, la Secretaría podía haber usado técnicas de muestreo para cerciorarse de tal cosa aun si la producción nacional resultaba excesivamente atomizada. Indicó que existen precedentes en los que se ha considerado como productores a los establecimientos (u obradores) que despiezan el animal: i) México: Resolución preliminar (conclusión) sobre diversos productos porcícolas provenientes de Estados Unidos, y ii) Estados Unidos: determinación del GE en la investigación de salvaguarda sobre carne de cordero proveniente de Nueva Zelanda.

**512.** Como ya se ha señalado, la Secretaría cotejó los listados de los posibles productores presentados por las partes interesadas, analizó los resultados de censos y encuestas realizadas en el procedimiento de salvaguardas, revisó fuentes públicas y estadísticas públicas, hizo requerimientos a empresas nacionales y finalmente cotejó su información con el padrón de rastros TIF del SENASICA. El resultado fue que se identificaron a diez empresas productoras de pierna y muslo; dos de ellas, se consideraron empresas vinculadas y las otras ocho son el grupo de las solicitantes y empresas que las apoyan. En esta etapa final se excluyeron dos de las empresas que apoyan, dado que no acreditaron llevar a cabo su producción en rastros TIF. Ninguna parte interesada proporcionó listados o nombres específicos de empresas productoras omitidas y la Secretaría no contó con información acerca de la existencia de otras empresas productoras de pierna y muslo diferentes a las consideradas.

**513.** En este contexto, la Secretaría hace notar que como una característica del mercado nacional, observó que las empresas identificadas como productoras de pierna y muslo, son también empresas que producen pollo vivo. Al hacer esta observación, la Secretaría no confunde procesos productivos, ni impone como “requisito” para ser productor de pierna y muslo, ser fabricante del pollo finalizado. Solamente hace notar y registra un hecho. La Secretaría no rechaza, por ejemplo, la posibilidad de que un agente económico sacrifique el ave, eviscere, limpie, corte y empaque la carne en un rastro TIF para obtener pierna y muslo, sin haber criado y engordado previamente el pollo, sino habiéndolo adquirido en pie por parte de algunas granjas. Esto es, no se rechaza la posibilidad de que empresas no integradas pudieran producir la mercancía similar a la investigada. No obstante, las pruebas disponibles en el expediente no permitieron identificar a empresas concretas que operaran de esa manera.

**514.** Esta característica del mercado interno debe ubicarse en el contexto en el que opera la industria avícola nacional. La información disponible indica que una parte importante de las aves es sacrificada y procesada in situ o en rastros municipales que operan con estándares de sanidad y calidad significativamente diferentes a los rastros TIF y que dirigen su producto a canales de distribución donde no compite el producto investigado. Asimismo, la gran mayoría de las empresas productoras de carne de pollo fabrican pollo entero y el despiece se ejecuta en centros de distribución que operan en mercados populares, tianguis o establecimientos similares. En los apartados precedentes ya se ha explicado porque la simple operación del corte, llevada a efecto, por ejemplo, en dichos establecimientos populares, no se considera como relevante para definir la rama de la producción nacional. Además, en la presente investigación no se manifestaron ni detectaron empresas específicas que produjeran pierna y muslo, distintas de las que identificó la Secretaría. La determinación analizada está basada en la mejor información disponible; estos criterios son consistentes con los precedentes de la OMC y los referentes de otros casos del sistema antidumping mexicano que citan las partes interesadas.

**515.** En cuanto a las inconsistencias alegadas entre esta investigación y el punto 34 del Decreto de salvaguarda, cabe aclarar que se trata de procedimientos de naturaleza jurídica distinta. Para definir a la producción nacional afectada, en un procedimiento de salvaguarda, la legislación permite incluir a productos “directamente competidores”, no solamente a los productos idénticos y similares, como es en el caso de una investigación antidumping como la que nos ocupa. Por tanto, la Secretaría consideró improcedentes los alegatos referidos.

#### **g. Alegatos relacionados con la adquisición de O.K. Foods por parte de Bachoco**

**516.** De acuerdo con lo descrito en los puntos del 450 al 454 de la Resolución Preliminar y en los puntos precedentes de esta Resolución, la Secretaría determinó que existían elementos para excluir de la rama de producción nacional a Pilgrim’s Pride México y Tyson de México, pues estas empresas fueron importadoras del producto investigado durante el periodo de análisis, comparecieron en su calidad de importadores y tienen vinculación corporativa con empresas exportadoras.

**517.** En esta etapa final de la investigación, el USAPEEC, Sukarne, Viz Cattle, Interra International, Delato, Peco Foods, AJC International, Central Detallista, Smart & Final del Noroeste, Robinson & Harrison, Northern Beef, Tyson Foods, Tyson de México, Simmons, Cervantes Distributors, Comercial de Carnes Frías del Norte, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad de Juárez, Larroc, Pilgrim's Pride Corporation, Pilgrim's Pride México, Sanderson, INMAQ y Juan Manuel de la Torre Cárdenas proporcionaron información relativa a la compra que realizó Industrias Bachoco de la empresa productora O.K. Foods, en noviembre de 2011. La mencionada empresa O.K. Foods compareció como exportadora en el presente procedimiento. Estas empresas solicitaron la exclusión de Bachoco de la rama de producción nacional, para lo cual señalaron las siguientes razones:

- a. La compra de O.K. Foods implica un cambio en las circunstancias y en las condiciones de competencia. En situaciones análogas un cambio en las circunstancias llevó a la conclusión del procedimiento, como la investigación de pierna de cerdo de Estados Unidos.
- b. La compra de O.K. Foods conlleva a los mismos supuestos por los cuales se excluyó de la rama de producción a Pilgrim's Pride México y Tyson de México.
- c. Debido a la vinculación Bachoco pierde su carácter de productor nacional porque existe un conflicto de intereses. Al excluir a Bachoco de la rama, el resto de las Solicitantes (Patsa y Buenaventura) no cumplen con el 25% que se requiere para ser representativas de la producción nacional, ni el apoyo de más del 50% de la producción nacional.
- d. En caso de no excluir a Bachoco de la rama de producción nacional, entonces se debería incluir a Pilgrim's Pride México y Tyson de México como productores nacionales por tratarse de la misma situación.
- e. Bachoco no ha presentado evidencia que demuestre que su vinculación con O.K. Foods no tiene ni tendrá efectos restrictivos sobre la competencia. Tampoco se ha aclarado si ha realizado importaciones del producto investigado a partir de dicha situación, y si fuera el caso, de que éstas no fueran en condiciones de dumping y causa de daño a la rama de producción nacional.
- f. No existe un límite de tiempo respecto a la obligación de los productores que estén vinculados a los exportadores para probar que dicha vinculación no tiene ni tendrá efectos restrictivos sobre la competencia.

**518.** En respuesta a un requerimiento, Bachoco indicó que la compra de O.K. Foods fue hecha por Industrias Bachoco en noviembre de 2011, lo cual acreditó con un reporte del U.S. Securities and Exchange Commission. Indicó que Industrias Bachoco es su tenedora, la cual tiene una capacidad financiera, toma de decisiones y negocios más allá de la actividad y objetivo de Bachoco.

**519.** Bachoco señaló que dicha adquisición no modifica su posición e interés fundamental como productor nacional ni motiva un comportamiento distinto al de Patsa y Buenaventura. Indicó que la adquisición es posterior al periodo analizado y no modifica los hechos que se investigan, por el contrario, el interés de Pilgrim's Pride México y Tyson de México es con los exportadores, los cuales realizaron una parte de las importaciones denunciadas en condiciones de dumping que han causado daño a la industria nacional.

**520.** Agregó que la legislación no impone la obligación a la Secretaría a considerarla vinculada al exportador derivado de la adquisición de O.K. Foods, por tratarse de una facultad discrecional. Indicó que existen precedentes en OMC como es el caso de la determinación del GE en la investigación sobre cierres de hierro o acero de China.

**521.** Bachoco indicó que Pilgrim's Pride México y Tyson de México han reconocido y aceptado expresa y tácitamente que su interés principal en el procedimiento está más asociado con el de las empresas exportadoras de la mercancía investigada a México, no como productores nacionales.

**522.** De acuerdo con el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping y 61 del RLCE y la información proporcionada por las partes, la Secretaría valoró si existen razones que indiquen que Bachoco debería ser excluido de la rama de la producción nacional como efecto de su vinculación con O.K. Foods. Para ello, la Secretaría consideró lo siguiente:

- a. En el formulario las empresas Pilgrim's Pride México y Tyson de México reconocieron su vinculación con las empresas exportadoras Pilgrim's Pride Corporation y Tyson Foods, respectivamente. En el caso de Tyson de México reconoció que las importaciones se realizaban a través de un tercero. Estos hechos formaron parte del periodo analizado. Bachoco efectivamente reconoció que su tenedora adquirió a la productora exportadora O.K. Foods en forma posterior al periodo investigado.
- b. Tanto Pilgrim's Pride México como Tyson de México comparecieron en la investigación dando respuesta al formulario de importadores. Por su parte, Bachoco es productora solicitante de la investigación y no ha modificado su posición con respecto a la investigación aun con la adquisición de O.K. Foods.

- c. A partir del listado de pedimentos de importación del GESCOM y de las respuestas a los formularios de importadores y exportadores, la Secretaría constató que en el periodo analizado las empresas Pilgrim's Pride México y Tyson de México (a través de una comercializadora) realizaron importaciones de pierna y muslo originarias de Estados Unidos.
- d. Bachoco no realizó importaciones de pierna y muslo en el periodo analizado. Tampoco se identificaron importaciones del producto investigado de dicha empresa en 2011 y primer trimestre de 2012. Por su parte, O.K. Foods continuó exportando a México el producto investigado en dicho periodo.

**523.** En primer término la Secretaría observó que la Resolución de pierna de cerdo de Estados Unidos que mencionan importadores y exportadores se refiere a aspectos diferentes a la vinculación entre dos entidades, por lo que no tiene relación con el presente procedimiento.

**524.** En opinión de la Secretaría debe distinguirse la determinación de la existencia de la vinculación entre productores nacionales y exportadores o importadores, de la decisión de excluirlos de la rama de la producción nacional. Una cuestión no lleva mecánicamente a la otra. Tanto el artículo 4.1 el Acuerdo Antidumping como el artículo 40 de la LCE establecen que cuando exista la mencionada vinculación, la rama de la producción nacional "podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores". Esto significa que la exclusión de los productores vinculados es una decisión que puede o no hacer la Secretaría; se trata de una facultad discrecional, cuyos criterios pueden encontrarse en el RLCE. En efecto, el artículo 61 del RLCE establece que la exclusión procederá siempre que el efecto de la vinculación sea de una naturaleza tal "que motiva de parte del productor un comportamiento distinto del de los productores no vinculados".

**525.** De acuerdo con lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría consideró que independientemente de que la adquisición de O.K. Foods se realizó fuera del periodo objeto de análisis, Bachoco no muestra un comportamiento distinto al del resto de los productores nacionales no vinculados. Bachoco mantiene su interés y posición como productor nacional solicitante de la investigación; además de que no realizó importaciones de pierna y muslo en el periodo analizado, ni en el 2011, ni el primer trimestre de 2012. Si bien se acredita la existencia de una vinculación en forma posterior al periodo investigado, se observa que no existe evidencia en el expediente que muestre que Bachoco se involucró en la práctica desleal de comercio cuya investigación, por el contrario, solicita que sea corregida.

**526.** Por otra parte, la Secretaría consideró que el principal interés de Pilgrim's Pride México y Tyson de México está ligado a las empresas productoras exportadoras con las que están vinculadas. Incluso, en la investigación comparecieron y se ostentaron como parte importadora interesada, y las exportaciones a México de sus empresas vinculadas explicarían su oposición a la investigación. Por ello, la Secretaría determinó que la evidencia indica un comportamiento distinto de Pilgrim's Pride México y Tyson de México al de las empresas productoras no vinculadas.

**527.** La Secretaría consideró improcedentes los alegatos analizados y confirma su decisión de excluir a Pilgrim's Pride México y Tyson de México como parte de la rama de la producción nacional, mientras que si bien identifica la existencia de una vinculación de Bachoco con O.K. Foods, no encuentra elementos para proceder de la misma manera, dado que este productor nacional no tiene un comportamiento distinto al del resto de los productores no vinculados.

### **3. Consumidores y canales de distribución**

**528.** En México la pierna y el muslo de pollo se comercializa en distintas presentaciones: a granel, empacada con identificación de marca, congelada, fresca, y pierna y muslo unidos o separados. Se importan en distintas presentaciones: pierna y muslo, unidos o separados, congelados o frescos.

**529.** Las Solicitantes señalaron que las mercancías nacionales e importadas utilizan los mismos canales de comercialización, los cuales consisten en tiendas de autoservicio, carnicerías, rosticerías, pollerías y tiendas al detalle en general en todo el país.

**530.** En la etapa preliminar, Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez señalaron que las Solicitantes y las que manifestaron su apoyo a la investigación no probaron que el producto nacional abastezca todo el país, en particular la región y franja fronteriza norte. Con base en la información de sus operaciones, indicaron que el 90% de las importaciones investigadas fueron vendidas y consumidas en la región y la franja fronteriza norte.

**531.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation señalaron que los consumidores del norte prefieren el pollo blanco mientras que los del centro el pollo amarillo, que son mercancías distintas por estar destinadas a mercados diferentes y que existe una regionalización del pollo en México por las preferencias en el consumo y las barreras sanitarias.

**532.** Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones señalaron que los productos que importaron se destinaron al procesamiento de alimentos, por lo que no atienden los mismos mercados geográficos ni consumidores, y tampoco utilizan los mismos canales de distribución a los que se destina el producto nacional. La Secretaría observó que un caso similar es el de INMAQ, por tratarse igualmente de una procesadora de alimentos. La Secretaría considera que este aspecto ya fue atendido en el apartado correspondiente a usos y alcance del producto.

**533.** El USAPEEC señaló que las mercancías investigadas y las de origen nacional no atienden los mismos mercados geográficos ni consumidores, y tampoco utilizan los mismos canales de distribución. Para acreditar sus señalamientos proporcionó los siguientes elementos:

- a. El pollo importado que se distribuye y consume en el norte del país es el blanco, en otras regiones se consume el pollo amarillo. Por costumbre, la diferencia en color segmenta al mercado de los consumidores.
- b. Señaló que los precios de las mercancías importadas y las nacionales muestran que ambos productos no concurren a los mismos segmentos de mercado ya que estos varían dependiendo de quien realice las importaciones, tiendas departamentales y grandes distribuidores, o tiendas de abarrotes, particulares, mercados y roscerías de tamaño similar entre ellos.
- c. Identificó la ubicación geográfica, por estado, de los importadores investigados con base en una revisión de sus páginas de Internet para obtener sus domicilios, y calculó el volumen y precio de las importaciones. Con base en dicha información señaló que las importaciones de Estados Unidos tienen como destino principal los estados del norte, ya que adquieren entre el 58 y 60% del total de las importaciones definitivas. Para acreditar sus señalamientos, proporcionó: i) la página de Internet de una empresa ubicada en Mexicali, y ii) las importaciones (volumen/precio) de pierna y muslo por estado, y de algunos de los importadores.
- d. Un mapa del USAPEEC de acuerdo con el cual las importaciones de pierna y muslo procedentes de Estados Unidos se concentran: 50% en la franja fronteriza norte y región fronteriza norte y región fronteriza sur; 40% en las ciudades interiores de los estados del norte, y 10% en los estados interiores.
- e. Con base en el mapa de los principales estados productores de pollo en 2009 de la UNA, señaló que Nuevo León produce el 5% del total de la producción nacional de pollo; en Tamaulipas, Baja California y Chihuahua no se produce, por lo que no hay productores locales que pudiesen resultar afectados por las importaciones investigadas.
- f. Las ventas hechas por los importadores del norte del país son en su mayoría al menudeo, de su almacén donde lo reciben a sus tiendas en la misma entidad federativa o región, por lo que el producto importado no se traslada al centro ni al sureste del país.
- g. Pilgrim's Pride México, Pilgrim's Pride Corporation y Sukarne son grandes distribuidores de carne al mayoreo. Las ventas de Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation son a supermercados y clubes, mientras que Sukarne vende a supermercados, mayoreo y tiene redes de distribución, pero no tiene presencia en Puebla ni Chiapas. Por otro lado, Patsa y Buenaventura no realizan ventas a supermercados, por lo que no compiten con las importaciones de las tiendas departamentales y los distribuidores Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation y Sukarne.
- h. Existen datos públicos que prueban la falta de presencia de Patsa y Buenaventura en la frontera norte de México y no cubren la demanda de ese mercado. Una situación similar es Buenaventura que se ubica en Chiapas. Por consiguiente, no concurren a los mismos mercados que las importaciones:
  - i. Patsa se ubica en Puebla y tiene presencia en Oaxaca (según su página de Internet), por lo que no se explica el daño si Puebla fue el destino de poco más del 0% de las importaciones en el periodo investigado, mientras que en Oaxaca el producto investigado no tuvo presencia.
  - ii. Puebla y Chiapas no figuran como destino de las importaciones.
  - iii. De acuerdo con el estudio "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo en México 2009" de la SAGARPA se reconoce la regionalización de la producción de carne de pollo en los estados de Yucatán, Chiapas, Sinaloa, Guanajuato, Puebla, Querétaro, Aguascalientes, Durango, Jalisco y Veracruz con un crecimiento constante.

- iv. El estudio señalado de la SAGARPA, además, indica que en 2008 Chiapas (donde opera Buenaventura), se encontró bajo alerta epidemiológica por influenza aviar, enfermedad Newcastle y salmonelosis aviar. Al respecto, indicó que existe un cerco cuarentenario que no permite la movilización de producto de sur a norte. Por consiguiente, Patsa y Buenaventura no pueden acceder a los estados del norte del país debido a que enfrentan restricciones sanitarias.
- i. Por lo anterior, solicitó que Patsa y Buenaventura no sean consideradas como Solicitantes, ya que no pueden acreditar que concurren a los mismos mercados de las importaciones, carecen de legitimidad y representatividad.
- j. De acuerdo con el artículo 44 de la LCE los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta cuando en ese mercado la demanda no esté cubierta en grado sustancial por productores situados en otro lugar del territorio. La Secretaría podría considerar que hay daño regional cuando exista una concentración de importaciones objeto de dumping en ese mercado aislado, y que el daño se cause al total o casi totalidad de la rama de producción nacional en ese mercado particular.

**534.** Las Solicitantes señalaron que la presencia de la pierna y el muslo importados en el norte de México no es por falta de abasto nacional, sino por el desplazamiento de la producción nacional debido a la cercanía geográfica y extensión de la frontera norte, la relación comercial entre México y Estados Unidos, y los cupos libres de arancel que han beneficiado a los importadores. Indicaron que tienen presencia en los estados del norte y franja fronteriza, además de que no enfrentan restricciones sanitarias. Conforme a lo señalado en los puntos del 459 al 461 de la Resolución Preliminar para lo cual proporcionaron los siguientes medios probatorios:

- a. Ventas de pierna y muslo de sus plantas ubicadas en los estados de Baja California Norte, Sonora, Chihuahua y Coahuila de 2007 a 2010.
- b. Un mapa de la ubicación de sus instalaciones físicas (plantas de proceso TIF) y centros de distribución en los estados fronterizos.
- c. Bachoco proporcionó una muestra de 6 facturas de venta de pierna y muslo blanco en Mexicali y Culiacán correspondientes a 2010. Buenaventura proporcionó una muestra de 13 facturas de venta a clientes de pierna y muslo blanco ubicados en Coahuila, Tamaulipas y Monterrey correspondientes a 2009 y 2010.
- d. Una muestra de 10 certificados sanitarios de 2010 expedidos por la SAGARPA a Patsa y Buenaventura, los cuales indican que están libres de influenza aviar, enfermedad de Newcastle y salmonelosis aviar al cumplir con los requisitos sanitarios y de vigilancia epidemiológica establecidos por la Campaña Nacional.
- e. Algunas importadoras proporcionaron una muestra de 10 facturas de compra de pierna y muslo blanco a productores nacionales.

**535.** De acuerdo con lo señalado en los puntos 462, del 464 al 466 y 469 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que la piernas y el muslo importados de Estados Unidos y los de producción nacional utilizan los mismos canales, atienden los mismos mercados geográficos y consumidores, sin que sea limitativo de lo señalado en dicha Resolución, principalmente por lo siguiente:

- a. No es procedente excluir de la rama de la producción nacional a Patsa y Buenaventura por no abastecer la totalidad del norte de México, la legislación no establece que todas las productoras de la rama de producción nacional deban abastecer la totalidad del territorio nacional, además de que se cuenta con evidencia en el expediente de que tuvieron presencia en los estados del norte y no enfrentaron restricciones para movilizar su producto, consistente en: información de sus centros de producción y distribución, una muestra de facturas de venta y certificados sanitarios.
- b. Central Detallista reconoció haber adquirido productos de carne blanca de origen estadounidense y carne amarilla nacional.
- c. Respecto a la información que proporcionaron las partes comparecientes, la Secretaría consideró que:
  - i. No prueba que los consumidores de la frontera norte de México prefieran sólo el producto de piel blanca y, por el contrario, muestran que en México los consumidores buscan el producto de piel amarilla por sus atributos positivos.
  - ii. La mayoría de los consumidores prefieren el pollo nacional en lugar del importado debido a su disponibilidad, calidad, precio, frescura, costumbre y marca, además de que la principal característica que consideran para comprar pollo es el "precio" y ubican en el tercer y sexto lugar el color.

**536.** Para la etapa final, USAPEEC indicó que en la Resolución Preliminar la Secretaría aceptó pruebas parciales de las Solicitantes y que no aportaron información sobre volúmenes de ventas en los estados del norte y la franja fronteriza, ni la forma en que es abastecida la demanda en esa zona geográfica. Señaló que la Secretaría no valoró adecuadamente la información que proporcionó sobre los dos mercados consistente en: i) el TLCAN y el Decreto de salvaguarda que establecieron cupos a la importación de los productos investigados para la franja fronteriza; ii) la información sobre las preferencias de los consumidores en la frontera norte, y iii) la información basada en el domicilio fiscal de los importadores.

**537.** Agregó que las Solicitantes no probaron que la demanda sea abastecida en una proporción importante ni suficiente de acuerdo con los siguientes elementos: i) la muestra de facturas de venta que proporcionaron las Solicitantes no acredita que sus ventas ni la demanda sea abastecida en una proporción importante en la zona norte, y ii) la muestra de certificados sanitarios que proporcionaron Patsa y Buenaventura no son pruebas suficientes para desacreditar el estudio de la SAGARPA (publicado en 2009) según el cual había restricciones sanitarias que impedían a empresas de diversos estados del sureste enviar pollo hacia el norte del país.

**538.** Señaló que con independencia de la existencia o no de restricciones sanitarias, Patsa y Buenaventura no acreditaron haber vendido sus productos en la zona norte de México, durante la salvaguarda o en el periodo analizado de la presente investigación porque es un mercado en el que nunca han competido.

**539.** Indicó que la Secretaría pasó por alto que los productores mexicanos venden la totalidad o casi la totalidad de su producción de pierna y muslo en el centro y sur del país. Señaló que la Secretaría dispone de la producción total de las Solicitantes, de la producción de sus plantas en la zona norte, reportes de ventas de Bachoco, e información sobre el destino de las importaciones originarias de Estados Unidos, pero no calculó la proporción de ventas en ambos mercados a pesar de contar con dicha información. Además, que la presencia regional de la mercancía investigada y la de producción nacional es una característica particular del comportamiento del mercado de la pierna y muslo de pollo que la Secretaría está obligada a examinar.

**540.** En la etapa de alegatos el USAPEEC señaló que la existencia de ambos mercados no es una ficción resultado de los acuerdos entre México y Estados Unidos. Por el contrario, indicó que las Solicitantes aportaron medios de prueba de ello en el caso de la planta de Culiacán que dejó de vender piernas y muslos de pollo por la supuesta competencia desleal y se enfocó a vender pollo entero, ya que la razón real es que el mercado de pollo entero es más rentable que el de la mercancía investigada.

**541.** Respecto a los señalamientos de USAPEEC de que la Secretaría contó en la etapa preliminar con información suficiente para calcular la proporción de las ventas en los estados del norte, es conveniente aclarar que, por el contrario, el requerimiento respectivo fue desahogado hasta la etapa final del procedimiento.

**542.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation indicaron que la industria nacional no tiene capacidad de producción suficiente para abastecer de pollo blanco en el norte de México; además de que, Patsa y Buenaventura no han demostrado tener presencia significativa o sustancial en el norte del país y tampoco demostraron contar con los certificados sanitarios en el periodo investigado. Indicó como fuente de sus señalamientos su propia información de mercado y los informes de la UNA.

**543.** En la etapa de alegatos Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation indicaron que la legislación aplicable prevé la separación en mercados relevantes cuando los productores no atiendan a todo el territorio o cuando las ventas se concentren sólo en una parte del mismo, lo cual aplica para el caso de Patsa y Buenaventura que no demostraron fehacientemente tener presencia en la zona norte del país ni que sus ventas cubrieran en forma sustancial la demanda. Por lo que se refiere a Bachoco al igual que USAPEEC, señalaron que 19 facturas no acreditan presencia en la zona fronteriza.

**544.** Las Solicitantes señalaron que las partes interesadas no probaron la existencia de un mercado aislado en la frontera norte del país, ni existe un fundamento legal para dar un tratamiento especial a la zona y región fronteriza norte, por razones de preferencias o montos de ventas de la rama de producción nacional. Señalaron que los cupos asignados en el TLCAN y el Decreto de salvaguarda, lo único que indican es un tratamiento arancelario diferenciado, pero de eso no se puede inferir la existencia de un mercado separado.

**545.** Agregaron que no existe en la legislación fundamento para excluir de la rama de producción nacional a Patsa y Buenaventura por no abastecer la totalidad del norte de México, ni tampoco que la rama de producción nacional esté obligada a cubrir en su totalidad la demanda de todas las regiones para tener la calidad de rama de producción nacional, además de que las Solicitantes acreditaron contar con ventas, instalaciones físicas y centros de distribución para abastecer la frontera norte, inclusive desde Chiapas.

**546.** De acuerdo con la información que han presentado las partes comparecientes, la Secretaría considera que existen elementos suficientes en el expediente que demuestran que existe oferta nacional de pierna y muslo de coloración amarilla y sin coloración (blanco). La Secretaría considera que la existencia de oferta de pollo blanco (nacional e importado) y de coloración amarilla (nacional) no significa que el mercado este segmentado.

**547.** La Secretaría confirma su determinación en el sentido de que las tres productoras Solicitantes no están obligadas, todas y cada una de ellas, a atender la totalidad del mercado nacional, es decir, la totalidad de regiones geográficas del país.

**548.** La Secretaría observó que la muestra de facturas de venta que las Solicitantes proporcionaron en la etapa preliminar fue para acreditar que realizan ventas en la región fronteriza. Estas ventas no agotan el total de sus operaciones, pero además se observa que esta muestra no tenía por objeto demostrar que sus ventas en esa región representan un porcentaje mayoritario de sus ventas totales. Esta información sólo pretendía demostrar que la producción nacional concurre y compite en las zonas referidas. La Secretaría observa que esta información demuestra que los productores nacionales efectivamente abastecen su producto a lo largo de la franja fronteriza a distintos clientes (principalmente tiendas de autoservicios) y con productos similares en presentación y coloración al de los importados.

**549.** Las Solicitantes indicaron que algunas de sus ventas proceden incluso desde Chiapas, por lo que no tiene sustento el señalamiento de que para tener presencia en un estado hay que tener plantas en el mismo, de lo contrario el producto investigado no tendría presencia en el territorio nacional por no contar con plantas de producción en el país.

**550.** Para la presente etapa del procedimiento, la Secretaría requirió información a las Solicitantes sobre sus ventas por región. De acuerdo con dicha información, la Secretaría observó que las ventas de las Solicitantes en los estados del norte (incluyendo su franja fronteriza) representaron hasta 43% de sus ventas totales en el periodo analizado.

**551.** En consecuencia, la Secretaría considera que las Solicitantes destinaron una proporción importante de sus ventas de pierna y muslo a abastecer los estados del norte y su franja fronteriza. Por consiguiente, es incorrecto el señalamiento de las partes comparecientes de que la producción nacional sólo se concentra en los estados del centro y sur del país.

**552.** Para la presente etapa, las partes interesadas en general reiteraron sus argumentos de la etapa preliminar en el sentido de que las importaciones investigadas se destinan principalmente a los estados del norte y su franja fronteriza, así como su limitada presencia en los estados del centro y sur del país. Asimismo, en general, señalaron que la Secretaría no valoró adecuadamente las pruebas que presentaron en la etapa preliminar sobre la existencia de los dos mercados a partir de las preferencias del consumidor por el producto sin coloración o blanco y el amarillo.

**553.** Para acreditar la mayor presencia de las importaciones investigadas en los estados del norte, el USAPEEC proporcionó un mapa, los volúmenes de importación por estado, y los nombres de algunos de los principales importadores. Al respecto, la Secretaría requirió al USAPEEC el soporte documental de dicha información. En respuesta, indicó que dicha información fue obtenida de sus miembros, pero no proporcionó el soporte documental solicitado, y ofreció como prueba el listado de pedimentos de importación.

**554.** La Secretaría considera que a partir, únicamente, de la razón social y el domicilio de un importador no se puede determinar ni generalizar el destino ni el régimen de la importación. La Secretaría se allegó de las direcciones de los importadores del producto investigado de la Dirección General de Comercio Exterior de esta Secretaría y observó que hay importadores que no se ubicaron en estados de la frontera norte, sino en estados no fronterizos como Sinaloa, Zacatecas, Durango y Querétaro. Dos de los principales importadores señalados por USAPEEC se ubicaron en estados no fronterizos: Sinaloa y Querétaro.

**555.** Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez proporcionaron una estimación de las importaciones que se destinarían a la zona norte a partir de su propia información comercial. En la etapa preliminar indicaron que sería de un 90% como se indicó en el punto 530 de esta Resolución. Para la etapa final (audiencia pública), señalaron que en 2011 se importaron 250 mil toneladas de pierna y muslo, de las cuales, más del 70% se destinó para su consumo en la "franja y región fronteriza" del norte. Explicaron que esta estimación se obtiene de sus propias importaciones que destinaron para su venta en dicha zona. Indicaron que su estimación es representativa del total de las importaciones investigadas aun cuando provenga únicamente de dos importadoras.

**556.** La Secretaría considera que la estimación de Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez sobrestimó la proporción de las importaciones totales que se destinan a la franja fronteriza, ya que de acuerdo con la información del listado de pedimentos del SIC-M, existen muchas más importadoras que no se ubican físicamente en dicha zona y cuyo destino de sus importaciones pudieron ser tanto los estados fronterizos como estados no fronterizos o del centro sur. Esta apreciación se confirma en los siguientes puntos.

**557.** La Secretaría se allegó del listado de pedimentos del SIC-M, el cual contiene información específica sobre las importaciones que se destinaron a la franja fronteriza y al resto del país. De acuerdo con las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, las operaciones realizadas bajo el concepto A1 corresponden a importación definitiva para permanecer en el país por tiempo ilimitado (no restringida a una zona o región); y C1 importación definitiva a la franja fronteriza norte y región fronteriza. La Secretaría identificó las importaciones realizadas bajo el concepto A1 y C1 para el periodo analizado con los siguientes resultados:

- a. Las importaciones en la franja fronteriza C1 perdieron participación en las importaciones totales en el periodo analizado y en el periodo investigado. Pasaron del 69% en 2007, al 45%, 27%, y 21% en 2008, 2009 y 2010, respectivamente. En el periodo octubre 2009 a septiembre de 2010 se situaron en 21%.
- b. Por el contrario, las importaciones que se destinaron al resto del país A1 aumentaron su participación en una proporción equivalente del 31% en 2007, 79% en 2010 y el periodo investigado.
- c. Las importaciones C1 cayeron 41%, mientras que las importaciones A1 aumentaron 409%, lo que explica principalmente el aumento de su participación.

**558.** Por lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría consideró que, contrario a lo que señalan las importadoras y exportadoras, no existen elementos para asegurar que el destino de las importaciones sea principalmente la franja fronteriza, de hecho, las importaciones al resto del país aumentaron de forma significativa su volumen y participación. Lo cual muestra que la estimación proporcionada por Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez sobrestima los volúmenes de importación a la franja fronteriza y subestima las importaciones al resto del territorio.

**559.** De acuerdo con el comportamiento de las importaciones en la franja fronteriza y el resto del país, y participación de las ventas de producción nacional por región, la Secretaría determinó que no es procedente el análisis de dos mercados competidores, conforme a lo establecido en el inciso ii) del artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping, pues no se actualizan los supuestos de dicha disposición. Los productores no venden la totalidad o casi la totalidad en un mercado específico y no se identificó una concentración de las importaciones objeto de dumping.

**560.** Por lo que se refiere a que los certificados no son suficientes para acreditar el abasto en la franja fronteriza, la Secretaría consideró que el documento de la SAGARPA que proporcionó el USAPEEC no es específico de las Solicitantes y, en caso de que existiera algún brote, no existen pruebas en el expediente que indiquen que eso sería una situación generalizada.

**561.** La información del Compendio de Indicadores Económicos del Sector Avícola de 2011 de la UNA, indica la existencia de capacidad de abasto en condiciones del debido control sanitario por parte de la rama de producción nacional en la franja fronteriza. Es decir, que Bachoco, Patsa y Buenaventura, entre otras, cuentan con establecimientos cuya denominación acredita el cumplimiento higiénico de calidad sanitaria, esto es, disponen de rastros TIF para el sacrificio de carne de pollo en Sinaloa, Nuevo León, Sonora, Chihuahua, Nayarit, entre otros estados, y libres de la enfermedad de Newcastle.

**562.** Sigma Alimentos Congelados y Sigma Alimentos Importaciones indicaron que la Secretaría debe dejar en claro que las mercancías que importó no se comercializan ni se distribuyen en los mismos canales que los del producto investigado. La Secretaría da por atendido dicho argumento en el apartado correspondiente a usos y alcance del producto investigado.

**563.** En resumen y sin que sea limitativo de otros aspectos ya tratados en los puntos precedentes y en la Resolución Preliminar, la Secretaría considera que no existen elementos en el expediente administrativo para determinar que existe una segmentación del mercado nacional de pierna y muslo de pollo, principalmente:

- a. La información disponible no es concluyente de que el origen del pollo (nacional o importado) o el color (amarillo o blanco) sea un factor significativo en la elección de los consumidores ni para determinar la existencia de mercados aislados entre los estados fronterizos, su franja fronteriza y los estados no fronterizos.
- b. Una proporción importante de las ventas de las Solicitantes se destinó a los estados del norte (incluyendo su franja fronteriza).
- c. No existen elementos de una imposibilidad técnica que impida a los productores nacionales abastecer producto de color blanco según lo demande el mercado.
- d. La asignación de cupos a la importación en la faja fronteriza, sea bajo el TLCAN o el Decreto de salvaguardia, no implican una segmentación del mercado de pierna y muslo de pollo y tampoco que el producto nacional no llegue a esa zona del país. Además de que, en la legislación en la materia, no existe un fundamento para dar tratamiento especial a la zona o región fronteriza.
- e. Existe una presencia creciente de importaciones investigadas en estados fuera de la franja fronteriza.
- f. No se cuenta con elementos que constaten la existencia de restricciones sanitarias o de otro tipo que limite a los productores nacionales, como Patsa y Buenaventura para distribuir su producto nacionalmente, independientemente de si cuentan con plantas o no en la región de destino.

**564.** Con base en los puntos del 528 al 563 de esta Resolución, la Secretaría considera que a partir de los argumentos y medios de prueba proporcionados por las Solicitantes y las partes comparecientes, es posible determinar que las piernas y los muslos importados de Estados Unidos y los de producción nacional utilizan los mismos canales, atienden los mismos mercados geográficos y consumidores.

#### **4. Mercado internacional**

**565.** Los exportadores proporcionaron información sobre los países productores y consumidores de pierna y muslo de pollo que obtuvieron de la página de Internet <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx>. De acuerdo con esta fuente, Estados Unidos es el principal productor de pierna y muslo de pollo a nivel mundial con 32% en 2010. China y Brasil ocuparon la segunda y tercera posición con 17% cada uno. La Unión Europea (27 miembros) con 13% y otros países con participaciones menores al 3%. La producción mundial de pierna y muslo de pollo se incrementó 4% en 2008. En 2009 se mantuvo constante, mientras que en 2010 se incrementó 5%.

**566.** Con base en información que proporcionó el USAPEEC, Estados Unidos es el principal consumidor de pierna y muslo de pollo a nivel mundial con 24% en 2010, seguido de China con 17%, la Unión Europea y Brasil con 13%. México ocupó la 9a. posición con el 2% del consumo mundial. El consumo mundial se incrementó 6% en 2008, en 2009 permaneció sin cambio, mientras que en 2010 se incrementó 3%.

**567.** El USAPEEC proporcionó información que obtuvo del Global Trade Atlas sobre los países exportadores e importadores de pierna y muslo de pollo. De acuerdo con esta información Estados Unidos es el principal exportador de pierna y muslo de pollo con 53% en 2010, seguido de Brasil con 24%, la Unión Europea con 4%, Canadá y China con 3%. Las exportaciones mundiales de pierna y muslo de pollo se incrementaron 11% en 2008, pero disminuyeron 5% en 2009, en tanto que en 2010 aumentaron 5%.

**568.** Las exportaciones de Estados Unidos aumentaron 11% en 2008, se contrajeron 6% en 2009, y en 2010 se mantuvieron constantes. El comportamiento de las exportaciones totales de Estados Unidos contrasta con las exportaciones a México, ya que éstas registraron un comportamiento positivo en todo el periodo analizado: crecieron 71% en 2008, 17 y 35% en 2009 y 2010, respectivamente, aun con la crisis económica mundial y la incipiente recuperación en 2010.

**569.** Por lo que respecta a las importaciones de pierna y muslo de pollo en el mundo, Rusia es el principal importador con 15% en 2010, Japón 11%, México 7%, Hong Kong 4%, y otros países tienen participaciones iguales o menores al 2%. Las importaciones mundiales se incrementaron 11% en 2008 y se contrajeron 5% en 2009, mientras que en 2010 muestran un repunte equivalente del 5%.

**570.** Las Solicitantes señalaron que desde 2002, Sudáfrica aplica cuotas compensatorias a la pierna y el muslo de pollo de Estados Unidos, mismas que fueron ratificadas en 2006. Señalaron que China estableció derechos antidumping a las partes de pollo que van del 50 al 150%, también determinó que Estados Unidos subsidia los costos de producción de pollo. Lo anterior aunado a las restricciones sanitarias que Rusia impuso en 2010, estos factores causaron la caída de las exportaciones de Estados Unidos y propiciaron que México se convirtiera en el principal destino de los excedentes de dicho país.

**571.** La Secretaría se allegó de la información siguiente respecto de las restricciones a las exportaciones de Estados Unidos a que están sujetos los productos relacionados con las mercancías investigadas:

- a.** De acuerdo con el informe G/ADP/N/209/CHN del 29 de abril de 2011, China impuso derechos antidumping definitivos (de 50.3 a 105.4%) el 27 de septiembre de 2010 a las importaciones a "Productos de pollo de engorde", clasificados en las subpartidas arancelarias 020711, 020712, 020713, 020714, 050400.
- b.** Según el informe G/ADP/N/216/ZAF del 28 de julio de 2011, Sudáfrica inició el 24 de junio de 2011 un procedimiento de examen de vigencia de cuotas compensatorias a las importaciones de "Porciones de carne de pollo congeladas sin deshuesar, clasificadas en las subpartidas arancelarias 2712.00/AD y 0207.14".
- c.** Acorde con el informe G/ADP/N/209/UKR del 10 de marzo de 2011, Ucrania inició una investigación a las importaciones de Estados Unidos de "Mitades y cuartos de gallinas, así como piernas y sus trozos", clasificados en las fracciones arancelarias 0207.14.20.00 y 0207.14.60.00. El 9 de octubre de 2010 se dio por concluida la investigación sin la imposición de medidas por desistimiento de la rama de producción.
- d.** De acuerdo con el Reporte "Global Agriculture Information Network" del USDA Foreign Agricultural Service del 7 de enero de 2008, se prohibió el uso de cloro por encima de ciertos niveles en la producción de carne de aves y productos de carnes de ave de corral a partir del 1 de enero de 2009. Las autoridades rusas verificarán que se cumpla el nuevo requerimiento.

## 5. Mercado nacional

**572.** El consumo nacional, medido por el Consumo Nacional Aparente (CNA) de pierna y muslo de pollo se incrementó 48% durante el periodo analizado (de enero de 2007 a diciembre de 2010). El comportamiento positivo del consumo es consistente a lo largo del periodo analizado, ya que creció a tasas de 10, 12 y 20% en 2008, 2009 y 2010, respectivamente. En el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 se observó un crecimiento del 22%.

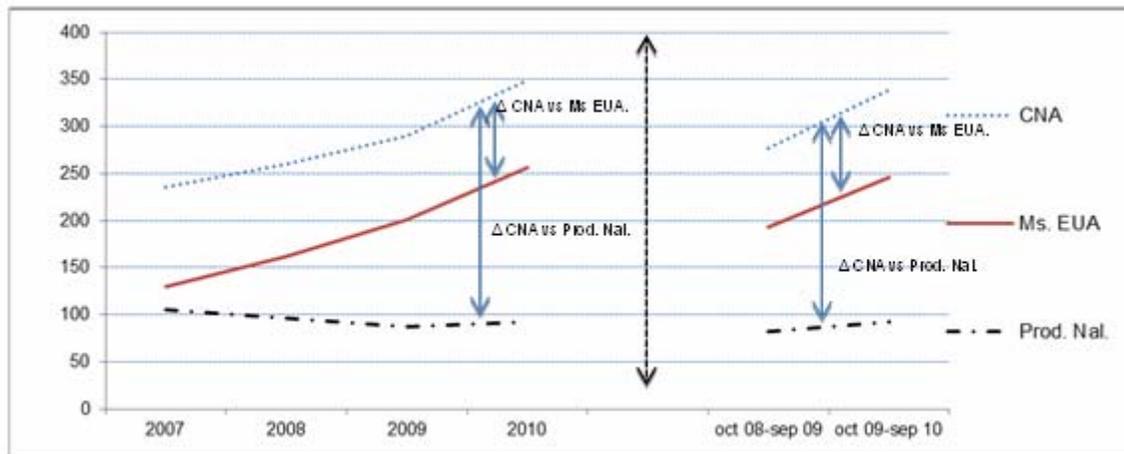
**573.** Mientras que el consumo nacional se incrementó, la producción nacional disminuyó de 2007 a 2010, lo que significó una reducción del 12% en el periodo de 2007 a 2010. En el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 se observó un crecimiento del 12%. La producción al mercado interno muestra un comportamiento similar dado el bajo nivel de exportaciones de pierna y muslo de pollo de la industria nacional.

**574.** A diferencia de la pérdida de volumen que muestra la producción nacional en el periodo investigado, las importaciones totales de pierna y muslo se incrementaron: 96% de 2007 a 2010 y 26% en el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

**575.** El incremento en las importaciones totales en el periodo analizado se explica por el comportamiento de las exportaciones de Estados Unidos a México, ya que representaron más del 99% de las importaciones de pierna y muslo de pollo en todo el periodo. Las importaciones de Estados Unidos se incrementaron 97% de 2007 a 2010 al pasar de 130 mil a 256 mil toneladas, lo que representó un incremento de 126 mil toneladas. En el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 se incrementaron 27% equivalente a 53 mil toneladas.

**576.** La diferencia en la tendencia positiva que siguen el consumo nacional y las importaciones objeto de investigación en detrimento de la producción nacional se muestra en la Gráfica 1.

**Gráfica 1. Indicadores del mercado nacional (miles de toneladas)**



Fuente: GESCOM, respuesta al formulario de las Solicitantes y requerimiento a otros productores.

## 6. Análisis de daño y causalidad

**577.** Con fundamento en los artículos 3 del Acuerdo Antidumping; 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría analizó los argumentos y las pruebas que las partes comparecientes presentaron a fin de determinar si existen elementos suficientes de que las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos en supuestas condiciones de dumping causaron daño a la rama de producción nacional de productos similares. Esta evaluación comprende un examen sobre:

- el volumen de las importaciones objeto del presunto dumping y su efecto sobre los precios de productos similares nacionales, y
- la repercusión de esas importaciones en los indicadores de la rama de producción nacional de los productos similares.

**578.** El USAPEEC, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc, cuestionaron las diferencias entre la información que proporcionaron las Solicitantes para la Resolución de Inicio, los periodos fijados como investigado y analizado en la misma, y la información analizada en la Resolución Preliminar.

**579.** A este respecto, en cada etapa de la investigación, la Secretaría utilizó la mejor información disponible que resultó de las comparecencias de las partes interesadas, de las respuestas a los requerimientos que formuló la propia Secretaría y de la información que se allegó en uso de sus facultades indagatorias. Para la presente etapa se analiza el comportamiento de los indicadores a partir de datos anuales de 2007 a 2010, así como el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010. El comportamiento de los

indicadores en un determinado año o periodo se analizó, salvo indicación en contrario, con respecto al mismo periodo del año inmediato anterior.

**a. Importaciones objeto de dumping**

**580.** De conformidad con los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping; 41 de la LCE, y 64 del RLCE, la Secretaría analizó si las importaciones objeto de investigación registraron un aumento significativo, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno.

**581.** Las Solicitantes señalaron que prácticamente el 100% de las importaciones de México de pierna y muslo de pollo son originarias de Estados Unidos, las cuales incrementaron a partir del 2007 en términos absolutos y en relación al CNA.

**582.** El USAPEEC señaló que la Secretaría se contradice al incluir en el análisis un año afectado por la medida de salvaguarda y las importaciones al amparo de un cupo libre de arancel. Indicó que las importaciones que se realizaron en 2007 por la medida de salvaguarda estaban autorizadas y se deben excluir como factor de daño a la producción de pierna y muslo de pollo. Sobre este aspecto, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc cuestionaron que la Secretaría considere 4 años (desde 2007) en lugar de 3 como ha sido su práctica administrativa.

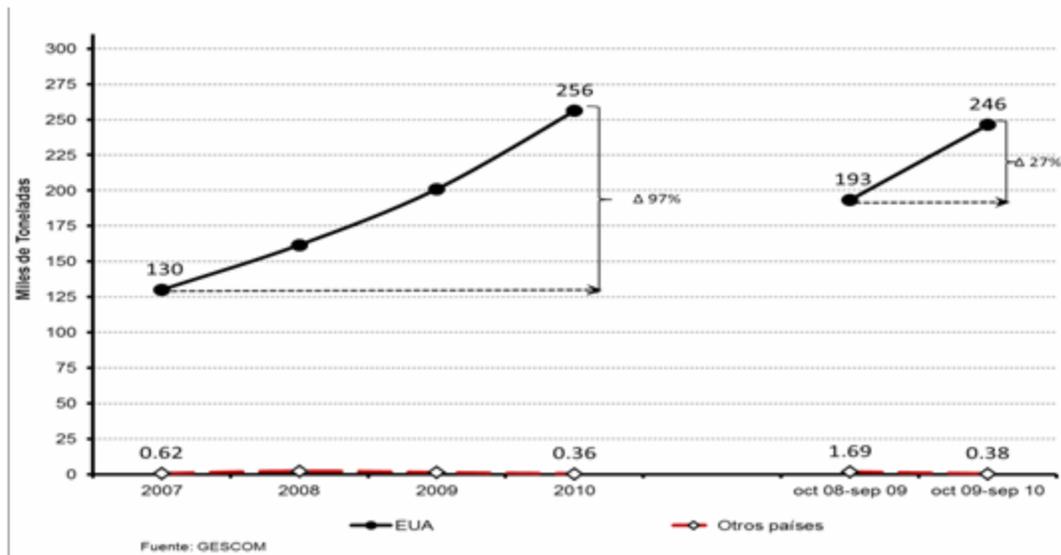
**583.** El USAPEEC indicó que esta situación se reconoce en el estudio "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo en México 2009" de la SAGARPA. Señaló que en dicho documento (pág. 19) se indica que "Un factor que también influyó en el aumento de las importaciones de carne de pollo en 2008 fue la conclusión de la vigencia de la salvaguarda que existía sobre la importación de piernas y muslos de pollo, vigente desde julio de 2003". Por ello, indicó que es casi natural el incremento de las importaciones que se registró en 2008 las cuales se abarataron por la eliminación de un impuesto adicional.

**584.** Es importante aclarar que la inclusión de 2007 como parte del periodo analizado no violenta la legislación en la materia, en virtud de que no es obligatorio que el análisis se limite a la información de 3 años. Además, la información relativa a 2007 aporta elementos para analizar el comportamiento de los indicadores; no obstante, su exclusión no modifica el resultado descrito.

**585.** La Secretaría obtuvo las importaciones de pierna y muslo de pollo que ingresaron por las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04 del listado de pedimentos del GESCOM. Las importaciones totales muestran un crecimiento positivo en todo el periodo analizado, lo que se explica por el comportamiento de las importaciones investigadas de Estados Unidos dado que representaron más del 99% en dicho periodo.

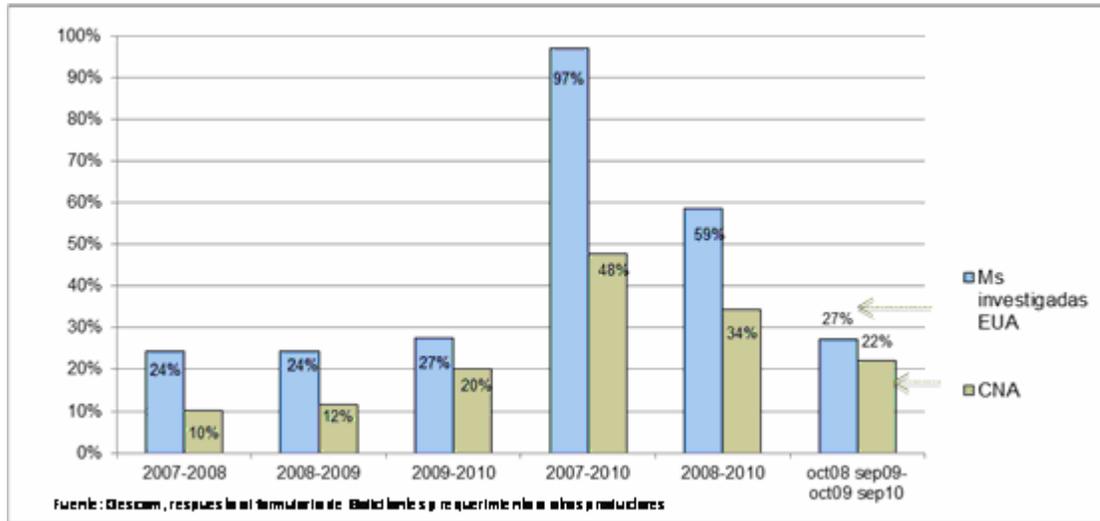
**586.** Las importaciones de Estados Unidos registraron tasas de crecimiento superiores a las del CNA durante el periodo analizado: 24% en 2008 y 2009 y 27% en 2010. Si bien de 2007 a 2010 el incremento fue de 97%, al comparar con respecto a 2008 también se observa crecimiento del 59%. La Gráfica 2, muestra que el incremento de las importaciones no fue exclusivo de 2007 a 2008, ya que durante todo el periodo analizado se registró un crecimiento significativo de las importaciones investigadas, en particular, en el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 el incremento fue de 27%.

**Gráfica 2. Volumen de importaciones de pierna y muslo de pollo**



**587.** En la Gráfica 3, se muestra cómo el incremento de las importaciones investigadas de Estados Unidos en condiciones de dumping fue superior al registrado por el CNA.

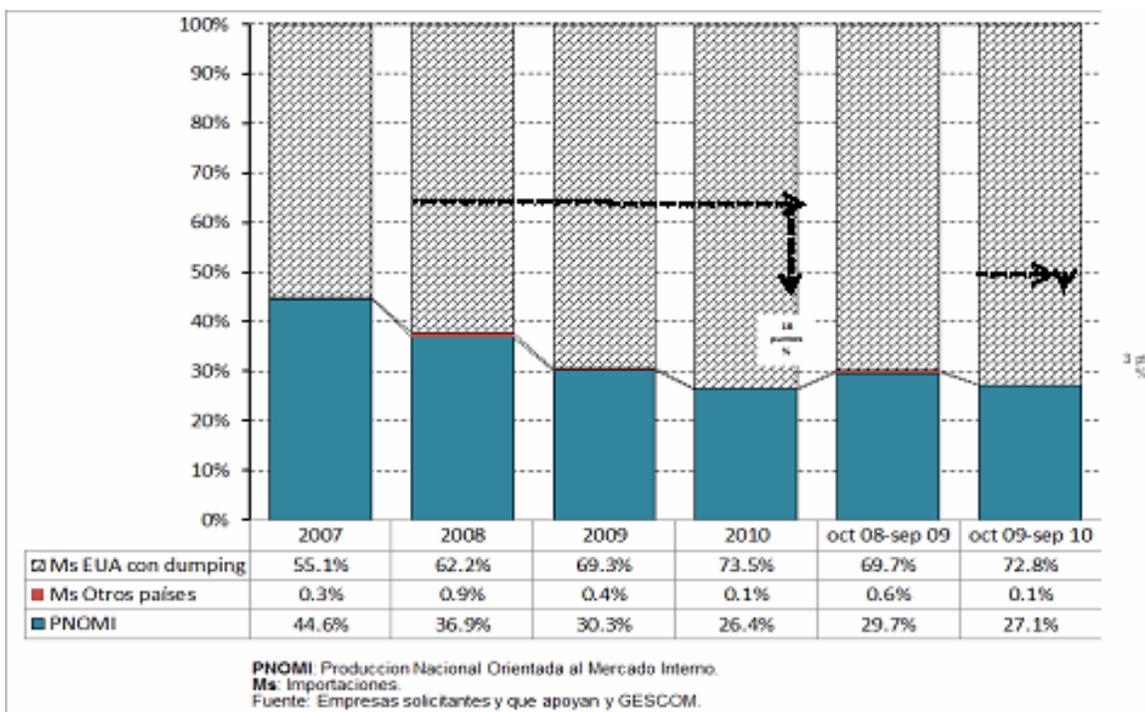
**Gráfica 3. Variación porcentual CNA vs importaciones investigadas de Estados Unidos**



**588.** Las importaciones objeto de investigación aumentaron su participación en el consumo nacional durante todo el periodo analizado, de 2007 a 2010 con participaciones del 55, 62, 69 y 73%, respectivamente. En los periodos de octubre de 2008 a septiembre de 2009 y de octubre de 2009 a septiembre 2010 pasaron del 70 al 73%.

**589.** En relación a la producción nacional, las importaciones objeto de dumping se ubicaron por arriba de ésta en porcentajes crecientes: 123, 169, 229 y 277% de 2007 a 2010, respectivamente. En los periodos de octubre de 2008 a septiembre de 2009 y de octubre de 2009 a septiembre 2010 pasaron del 235 al 268%. El aumento de participación de las importaciones en el consumo y en relación a la producción nacional se muestra en la Gráfica 4.

**Gráfica 4. Participación en el CNA**



590. El comportamiento de las importaciones en condiciones de dumping muestra que su crecimiento en términos absolutos y relativos (con respecto al CNA y la producción) no fue “natural” como lo calificó el USAPEEC, en virtud de que en todo el periodo analizado el incremento fue constante aun sin considerar 2007. Este comportamiento estaría más asociado a los márgenes de dumping de entre 81.69 y 127.52%.

591. De acuerdo con los puntos del 580 al 590 de esta Resolución, la Secretaría observó que las importaciones investigadas originarias de Estados Unidos se incrementaron en términos absolutos y en relación con el consumo y la producción nacional, principalmente y sin que sea limitativo de lo ya expuesto en los puntos antes indicados.

**b. Efectos sobre los precios**

592. En cumplimiento a los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping; 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría analizó el efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, esto es, si hubo una significativa subvaloración de precios de las importaciones investigadas respecto al precio del producto similar, o bien, si tales importaciones impidieron la subida o hicieron bajar de otro modo los precios.

593. Las Solicitantes señalaron que el incremento de importaciones de pierna y muslo de pollo de origen estadounidense y la mayor penetración en el mercado nacional se debe a los bajos precios que no cubren ni los costos de producción del producto importado. Ello, como resultado de los altos márgenes de dumping que ocasiona que ingresen a México a precios inferiores a los de la rama de producción nacional.

594. De acuerdo con el punto 585 de esta Resolución, la Secretaría obtuvo los precios de las importaciones de pierna y muslo de pollo que ingresaron por las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04. De acuerdo con la información que proporcionaron las empresas comparecientes, la Secretaría identificó 8 empresas importadoras vinculadas a exportadoras de los productos investigados.

595. Las empresas importadoras vinculadas señalaron que su relación no tiene efectos en sus precios de compra y que no tienen ningún tipo de acuerdo sobre sus precios de compra. Las exportadoras indicaron que sus ventas a México se realizaron a precios similares a sus clientes relacionados y no relacionados.

596. Para efectos del análisis de precios, la Secretaría consideró las cifras implícitas de los pedimentos de importación, en virtud de que los precios de las empresas vinculadas no mostraban un patrón definido a favor del cliente relacionado.

**597.** El precio promedio de las importaciones de países distintos a Estados Unidos (Chile y Canadá) creció 4% de 2007 a 2009, con una caída del 14 y 16% en 2010 y el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010; no obstante, los volúmenes fueron insignificantes.

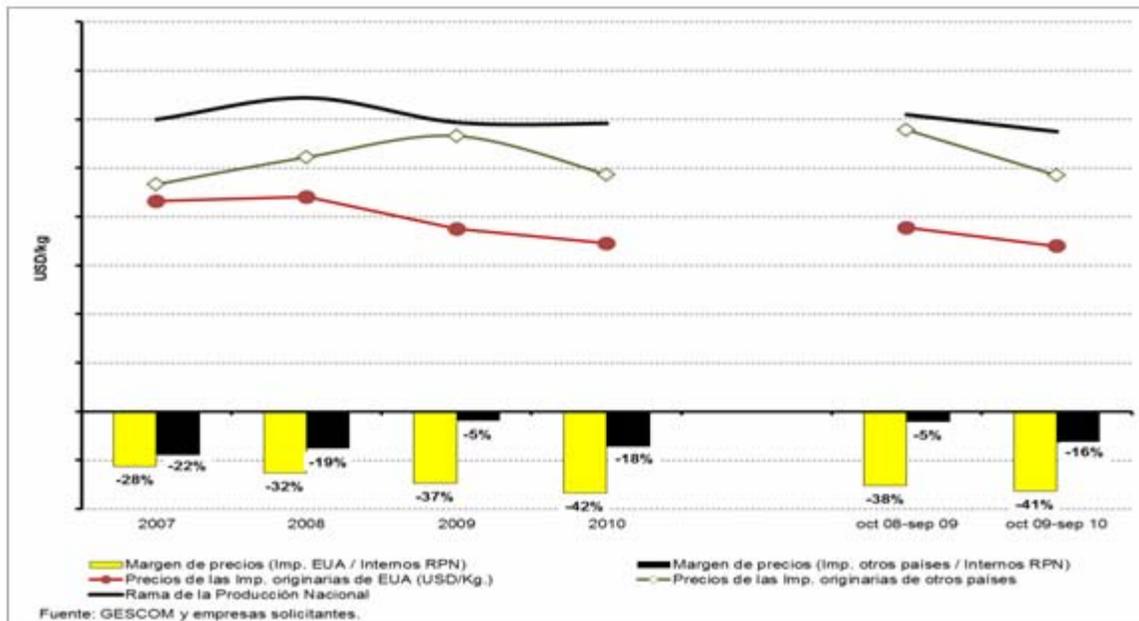
**598.** El precio promedio de las importaciones de Estados Unidos disminuyó 17% en el periodo analizado. En 2008 el precio promedio se incrementó 6%, mientras que en 2009, 2010 y el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 disminuyó 15, 8 y 10%, respectivamente.

**599.** El precio promedio de los productos nacionales disminuyó 1% en el periodo analizado. En 2008 el precio nacional se incrementó 7% mientras que en 2009 disminuyó 8% y en 2010 se mantuvo prácticamente sin cambio. En el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 disminuyó 6%.

**600.** Las Solicitantes señalaron que los precios de la pierna y el muslo de pollo de Estados Unidos son considerablemente inferiores a los precios de los productos similares, lo que afecta severamente a la industria mexicana de partes de pollo. Indicaron que en el periodo en el cual aumentó la subvaloración de precios aumentaron las importaciones de Estados Unidos.

**601.** La Secretaría comparó el nivel de los precios nacionales con respecto a los precios de las mercancías importadas de Estados Unidos. Para ello, agregó únicamente Gastos de Agente Aduanal (GAA) y Derechos de Trámite Aduanero (DTA) (arancel de 19.8% para la parte correspondiente a 2007). De acuerdo con esta información, se observó que los precios de las importaciones investigadas se ubicaron consistentemente por abajo de los precios nacionales. La brecha entre ambos precios se amplió hacia el final del periodo analizado, al registrar márgenes de subvaloración del orden de 28, 32, 37 y 42% de 2007 a 2010 y en el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 en 41%. Véase la Gráfica 5.

**Gráfica 5. Precios de las importaciones, del producto nacional y margen subvaloración**



**602.** El USAPEEC indicó que existen diferencias importantes en los precios de importación, dependiendo de quien realice las importaciones. Por ello, solicitó que el análisis de los precios de las importaciones se realice conforme a segmentos de mercado: tiendas de abarrotes, particulares, mercados y rosticerías clasificados por su estado de residencia, tiendas departamentales y los grandes distribuidores. Señaló que la propia UNA clasifica la comercialización del pollo en diferentes sectores, sin embargo, no proporcionó pruebas al respecto.

**603.** Sukarne y Viz Cattle, indicaron que de la información que obra en el expediente no puede inferirse que los precios internos hayan disminuido o que exista subvaloración de los productos investigados, ya que la

Secretaría no consideró en su análisis el concepto de flete interno en México. Solicitaron que para el análisis de subvaloración de precios del producto importado se agregue dicho concepto.

**604.** La inclusión del gasto de flete no modifica la existencia de un considerable margen de subvaloración que además es creciente. De acuerdo con la información que obra en el expediente de los importadores que comparecieron, la Secretaría calculó un flete promedio ponderado. Así, de lo descrito en los dos puntos anteriores de esta Resolución y la información de fletes de internación de la mercancía, la Secretaría comparó los precios de importación internados con respecto a los precios de venta al mercado interno en planta. Esta información confirmó que el precio de las importaciones de pierna y muslo de Estados Unidos se ubicó por abajo del precio promedio del producto nacional en niveles de subvaloración del 24% al 38% en el periodo analizado. En el periodo investigado el margen de subvaloración fue de 37%. La Secretaría también se allegó de precios de compra de pierna y muslo de producción nacional y de Estados Unidos de empresas asociadas a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C. esta información también confirmó la existencia de márgenes de subvaloración, en este caso de entre 8 y 50%.

**605.** INMAQ señaló que los precios de pierna y muslo de pollo difieren de lo señalado por la Secretaría en la Resolución de Inicio y en la Resolución Preliminar, de acuerdo con datos del SNIIM. Solicitó que la Secretaría se cerciöre del nivel comercial de dichos precios, ya que de acuerdo con lo argumentado en la etapa preliminar, los precios del SNIIM no reflejaban el comportamiento que describió la Secretaría.

**606.** De acuerdo con la página de Internet del SNIIM, la Secretaría observó que la información de precios es recopilada en puntos de venta directa (precios al por mayor en centros de distribución) en el Distrito Federal, como son la Central de abastos de Iztapalapa, Centro de distribución San Juan, Centro de distribución Nuevo San Juan, Centro de distribución Rayón y Centro de Distribución Becerra.

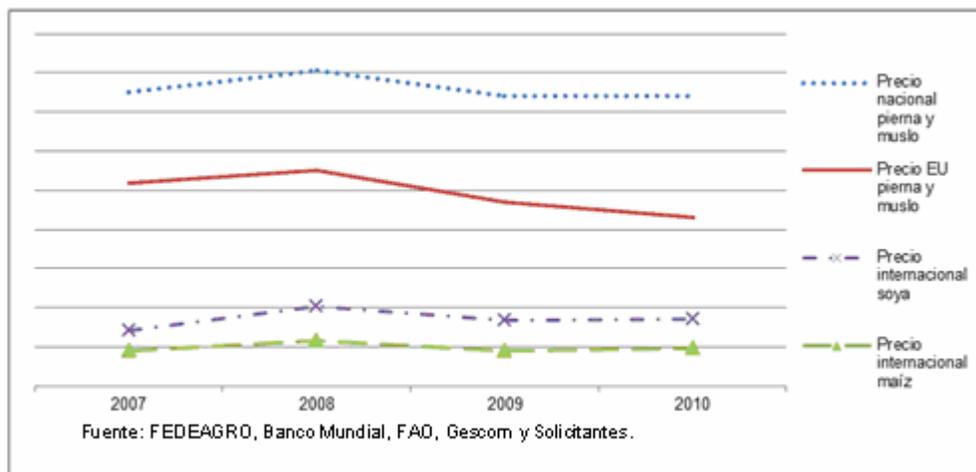
**607.** Lo anterior, indica que los precios analizados por la Secretaría en la presente investigación (precios de venta en planta del productor) y los precios del SNIIM no son comparables porque corresponden a distintos niveles comerciales. La Secretaría consideró que los precios implícitos del listado de pedimentos y los precios de venta al mercado interno de las Solicitantes representan mejor información para efectos del presente análisis, en virtud de lo siguiente: i) considera niveles comerciales comparables, y ii) las series de precios son independientes (importado de Estados Unidos y de producción nacional) y representativos del comportamiento de la pierna y muslo en el mercado nacional, mientras que los precios del SNIIM arrojan un solo precio en centros de venta específicos, pero no se indica ni desagrega el origen de la mercancía.

**608.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation indicaron en la etapa preliminar que los precios de las importaciones de pierna y muslo de pollo de Estados Unidos han seguido la misma tendencia de los ciclos internacionales del mercado del maíz y la soya. Señalaron que el insumo primordial para producir pierna y muslo es el pollo, que a su vez, su insumo principal es el alimento que representa entre el 67% y 75% del costo de producción del pollo vivo.

**609.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation señalaron que el mercado del maíz en México guarda una dependencia con respecto al precio en el mercado internacional, el cual ha sido muy volátil debido a la incertidumbre que existe en cuanto a su oferta. Indicaron que existen proyecciones de que México se convertirá en los próximos años en el segundo importador mundial de granos básicos; es decir, del insumo necesario para la producción avícola. Las Solicitantes señalaron que los precios de las importaciones investigadas no muestran el efecto de los aumentos de los precios de las materias primas.

**610.** De acuerdo con lo señalado en el punto 517 de la Resolución Preliminar y de la información de los precios internacionales de maíz y soya de la Confederación Nacional de Asociaciones de Productores Agropecuarios (FEDEAGRO), el Banco Mundial y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés) la Secretaría consideró que el aumento en los costos no guarda relación con el comportamiento de los precios de los productos investigados, ya que mientras los costos se incrementaron los precios del producto investigado disminuyeron. Véase la Gráfica 6.

**Gráfica 6. Precios pierna, muslo, maíz y soya (dólares por kilogramo)**



**611.** El USAPEEC señaló que de acuerdo con el punto 517 de la Resolución Preliminar, la Secretaría no evaluó adecuadamente los precios de los insumos en la producción de pollo que incide en el precio de la pierna y muslo. Indicó que la conclusión es técnicamente incorrecta porque basó su análisis en el nivel de precios y su tendencia en el mercado internacional citando fuentes como el Banco Mundial y la FAO. Señaló que las Solicitantes, en especial Patsa y Buenaventura, no se abastecen directamente en los mercados de futuros sino en México, por lo tanto, la evaluación del argumento se debió realizar con los precios que corresponden al mercado nacional.

**612.** La Secretaría observó el comportamiento de los costos de la materia prima para el periodo analizado que proporcionaron las Solicitantes. Estas cifras confirman un importante incremento en los costos de 2008, como en el caso del precio internacional, aunque para los años de 2009 y 2010 muestran un comportamiento contrario. No obstante, es importante mencionar que los precios de venta internos no compensaron el importante incremento de costos del periodo.

**613.** Con base en el documento "Análisis de Coyuntura. Perspectiva Internacional para maíz, trigo y Soya" de la SAGARPA, el USAPEEC indicó que no es cierta la afirmación de la Secretaría de estabilidad de precios, ya que los precios del maíz blanco se incrementaron en el primer trimestre de 2010, lo que no puede considerarse estable. Asimismo, de acuerdo con el documento "Tribuna Agrícola" de la UNA, se esperaban incrementos en el alimento para aves de abril de 2010 a septiembre de 2011. Señaló que si bien Bachoco puede depender de las importaciones de maíz y soya de Estados Unidos, ello no permite una competencia de México en términos de los insumos creando una desventaja contra las importaciones originarias de ese país.

**614.** En la etapa final Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation argumentaron que una de las principales razones por las cuales el pollo es más caro en México es porque el maíz amarillo se importa principalmente de Estados Unidos. Al respecto, proporcionó el estudio "Factors affecting trade in Mexican Imports of Poultry Meat from the United States" del ITC de 2003; y la publicación "Situación y Perspectivas del Maíz en México 1996-2012" del SIAP. Asimismo, indicaron que por tratarse de un insumo importado los productores nacionales también enfrentan gastos adicionales como son costos de traslado, almacenamiento, aduanas, etc., que hace que no puedan competir con los productores de Estados Unidos.

**615.** La Secretaría observó que los documentos proporcionados por Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation están fuera del periodo analizado. El documento del ITC es previo a la desgravación arancelaria (2003) cuando las importaciones del maíz provienen de Estados Unidos estaban sujetas a un arancel de 91%. En el caso del documento del SIAP, las proyecciones en el precio del maíz sólo cubren hasta 2007. Sobre la magnitud del impacto en los costos de transporte de las materias primas y otros gastos derivados, Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation no proporcionaron información. En todo caso, la Secretaría considera que el aumento en los precios del maíz y soya debe afectar, en general, a todos los productores y no sólo a los mexicanos. Los indicadores disponibles de los precios de los alimentos indican una recuperación durante el periodo investigado. En contraste, los precios de las importaciones investigadas continuaron deteriorándose, por lo que la brecha de precios respecto al producto nacional tendió a ampliarse. Esto indica que el comportamiento del diferencial de precios no puede explicarse a partir del comportamiento de un diferencial de costos en los alimentos, que además no fue debidamente acreditado.

**616.** Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa y Larroc señalaron que en la Resolución Preliminar la Secretaría omitió aclarar si el efecto de los niveles de subvaloración de los precios de importación es de contención o depresión de los precios nacionales, tal como establece el Acuerdo

Antidumping. La Secretaría observó que en el periodo analizado se registraron niveles significativos y crecientes de subvaloración, donde los precios nacionales registraron tasas de crecimiento negativas del orden de -8, -0.3 y -6% en 2009, 2010 y periodo investigado.

**617.** En relación a los puntos 510, 515 y 518 de la Resolución Preliminar y los señalamientos de Pilgrim's Pride México, Pilgrim's Pride Corporation, USAPEEC e INMAQ, sobre el efecto de los ciclos estacionales del mercado a lo largo del año, el tipo de cambio y otros productos avícolas sobre los precios nacionales, y el rezago o comportamiento mensual o trimestral entre los precios de importación y los nacionales, las Solicitantes señalaron que no se pueden considerar periodos mensuales, sino periodos más amplios que atenúen las distorsiones anuales. En la etapa final, las partes comparecientes no presentaron información adicional.

**618.** La Secretaría considera que las fluctuaciones de corto plazo dentro de un año (por ciclos altos, bajos y medios, variaciones cambiarías atípicas, etcétera) se anulan al considerar precios promedio anuales; asimismo, se considera que el comportamiento de los precios de productos no investigados no es relevante para este procedimiento, además de que no existe evidencia en el expediente administrativo de que éstos pudieran explicar los significativos niveles de subvaloración entre el producto importado en condiciones de dumping y el nacional.

**619.** De acuerdo con los puntos del 592 al 618 de esta Resolución, la Secretaría considera que las importaciones investigadas se llevaron a cabo con niveles significativos de subvaloración con respecto a los precios nacionales y otras fuentes de abastecimiento. Más aun, se constató que dicho diferencial de precios presentó una tendencia decreciente. De acuerdo con lo señalado en los puntos 243, 294, 329, 378, 413, 443 y 444 de esta Resolución, este bajo nivel de precios está asociado a las prácticas de dumping, en virtud de que se observó un elevado crecimiento en el volumen de importaciones y una creciente participación en el mercado nacional. Por las características del producto considerado (bienes similares), se considera que el precio es un factor determinante para la importación de pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos.

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

**620.** Con fundamento en los artículos 3.1, 3.2, 3.4 y 3.5 del Acuerdo Antidumping; 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría evaluó los posibles efectos de las importaciones objeto de investigación sobre la rama de producción nacional de los productos similares a los investigados.

**621.** Las Solicitantes señalaron que sus ventas de pierna y muslo de pollo han caído constantemente, mientras que en el periodo analizado el CNA creció. Indicaron que disminuyeron sus ventas a clientes y que en algunos casos perdieron al cliente. Bachoco declaró que modificó la estructura de su oferta de pollo en el segundo semestre del 2009, como resultado del aumento de las importaciones de pierna y muslo de pollo a precios dumping.

**622.** Agregaron que existe un importante incentivo para adquirir productos importados a bajo precio, y con ello, desplazar del mercado a los productores nacionales. En consecuencia, la industria mexicana de pierna y muslo ha perdido participación en el mercado de forma considerable, ya que no existe incentivo alguno para "trocear el pollo" por lo que se deja de producir. Señalaron que la caída en la producción se explica por el aumento de las importaciones de origen estadounidense a precios por debajo de su costo de producción.

**623.** Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa y Larroc manifestaron que los productores de pollo entero influyen en el desempeño de todos los indicadores económicos y financieros de pierna y muslo, por lo que solicitaron que se incluyan en el análisis. Indicaron que incluso la Secretaría se refirió al pollo entero en el punto 476 de la Resolución Preliminar, por lo que es razonable hacerlo extensivo a todo el análisis de daño. Al respecto, indicaron que en la investigación previa de salvaguarda se incluyó a toda la producción de carne de pollo.

**624.** Las Solicitantes señalaron que en la legislación de la materia no está contemplado ampliar la definición del producto investigado. La Secretaría consideró que no es procedente ampliar la cobertura del producto investigado como se indica en el apartado de alcance del producto, por ello, el análisis de la existencia de daño es relativo a la rama de producción nacional relevante de pierna y muslo de pollo.

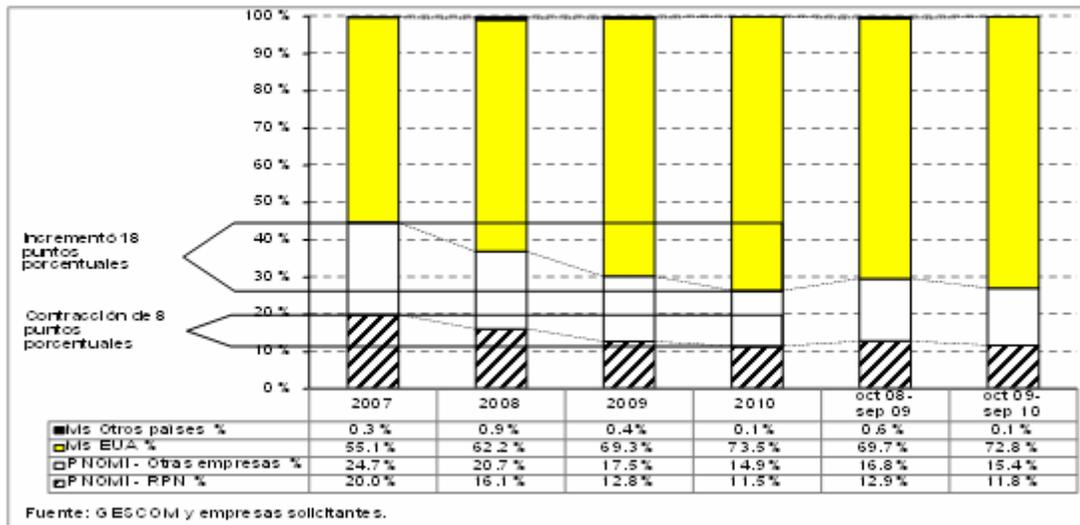
**625.** Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc indicaron que no se explica la caída en la producción de pierna y muslo, ya que de acuerdo con los datos del Banco de Información Económica del INEGI, UNA y SIAP-SAGARPA, la producción de "carne de pollo" se incrementó en el periodo de 2007 a 2010. Señalaron que la Secretaría no analizó el efecto de productos sustitutos como la carne de pollo en general, de pavo, de cerdo o de res. Al respecto, la Secretaría considera que estas empresas no proporcionaron las pruebas que permitan presumir que la competencia de otros productos haya tenido un efecto identificable en el comportamiento de la producción nacional.

**626.** Con base en la información de las empresas que conforman la rama de la producción nacional relevante, la producción disminuyó 11 y 12% en 2008 y 2009. En 2010 se incrementó 8%, mientras que en el

periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 se incrementó 12%. No obstante, el crecimiento registrado principalmente en 2010, para el periodo analizado en su conjunto, 2007 a 2010, la producción nacional registró una disminución acumulada del 15%, y en relación a 2008 del 4%. Debido a que no se registraron exportaciones de la rama de producción nacional, la producción al mercado interno muestra el mismo comportamiento.

**627.** La participación de la rama de producción nacional en el CNA disminuyó al pasar del 20% en 2007 al 16, 13 y 11% en 2008, 2009, y 2010, respectivamente. Lo cual representó una caída de 8 puntos porcentuales de 2007 a 2010 y 5 puntos porcentuales con respecto a 2008. En el periodo de octubre de 2009 a septiembre 2010 disminuyó 1%. Cabe señalar que la producción nacional de todas las empresas que se identificaron como productoras de pierna y muslo de pollo también registraron una tendencia decreciente en el periodo analizado y una disminución de su participación en el CNA del 45% en 2007, al 37, 30, 26 y 27% de 2008 a

**Gráfica 7. Participación de las importaciones, la producción de la rama de producción nacional y resto de empresas en el CNA**



**628.** Las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional muestran un comportamiento similar al de la producción, al registrar una caída de 11% de 2007 a 2010. En 2008 y 2009 disminuyeron 10 y 12%, y si bien en 2010 y en el periodo de octubre de 2009 a septiembre 2010 se observó una recuperación del 13%, no alcanzaron los volúmenes que se registraron en 2007 y 2008.

**629.** Las Solicitantes señalaron que empresas que son o han sido sus clientes aumentaron sus importaciones por lo que han dejado de comprar las cantidades habituales de producto nacional.

**630.** De acuerdo con las ventas por cliente proporcionadas por las empresas productoras que conforman la rama de producción nacional y las ventas por cliente de las principales importadoras que representaron el 27% de las importaciones investigadas en 2010, la Secretaría observó que las compras de producto importado de estas empresas aumentaron 153% en el periodo 2007 a 2010, en cambio las compras de producto nacional disminuyeron 31%. La participación de producto nacional en las compras de estos 31 clientes pasó del 87% en 2007 al 64% en 2010, mientras que el producto importado aumentó del 13 al 36% en el mismo periodo.

**631.** Los inventarios de la rama de producción nacional aumentaron 6 y 29% en 2008 y 2009, respectivamente, sin embargo, cayeron 64% en 2010 con una disminución acumulada de 50% entre 2007 y 2010. En lo particular, Bachoco indicó que sus inventarios de pierna y muslo de pollo se incrementaron de manera importante en la segunda mitad de 2009. La relación de inventarios a ventas totales de la rama de producción nacional fue de 3% en 2007 y 2008, 5 y 2% en 2009 y 2010.

**632.** Las Solicitantes señalaron que la aparente alza en la productividad es el resultado de los ajustes y reducción de costos, entre otros, la reducción de personal y mejoras en la organización de la producción. Indicaron que no obstante las estrategias para minimizar el impacto negativo del aumento de las importaciones de pierna y muslo de origen estadounidense, sus indicadores financieros han mostrado resultados negativos.

**633.** Afirmaron que los niveles de empleo y salarios han caído en forma constante. La Secretaría observó que el empleo total de la rama de producción nacional disminuyó 4, 17, 10 y 9% en 2008, 2009, 2010 y en el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010, respectivamente. El indicador de productividad del empleo de la rama de producción nacional cayó 5% en 2008, sin embargo, ésta se incrementó 11, 16 y 18% en 2009, 2010 y en el periodo octubre de 2009 a septiembre de 2010, respectivamente, por el efecto de la reducción en el personal contratado.

**634.** Los salarios mostraron un comportamiento irregular en el periodo analizado, con incrementos del 2% en 2008, y 13% en 2010 y el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010, pero reducciones del 27% en 2009 y 16% de 2007 a 2010.

**635.** Las Solicitantes señalaron que en los últimos años las importaciones de pierna y muslo a precios por debajo de costos no sólo han frenado el desarrollo de la industria avícola mexicana hacia productos de mayor valor agregado, sino que ha retrocedido en relación con el desarrollo existente en 2001 cuando se inició la salvaguarda. La afectación se registró principalmente en la subutilización de las inversiones que realizaron mientras estuvo vigente la salvaguarda con el fin de desarrollar su oferta hacia el mercado de partes, que es de mayor valor agregado.

**636.** La Secretaría observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional aumentó 7, 13, 8 y 10% en 2008, 2009, 2010 y el periodo de octubre de 2009 a septiembre 2010, respectivamente. En contraste, la utilización de la capacidad instalada disminuyó en el periodo analizado: pasó de 59% en 2007, a 49, 38 y 39% en 2008, 2009 y 2010. En el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010 se mantuvo en 39%.

**637.** En general, las partes interesadas señalaron que el comportamiento del sector avícola no guarda relación con el comportamiento de los indicadores proporcionados por las Solicitantes, el cual ha permanecido estable y con crecimiento en el periodo analizado. Indicaron que los indicadores financieros de Bachoco muestran una situación favorable, además de que indicadores del INEGI y documentos de la UNA muestran que el sector al cual pertenecen las Solicitantes ha presentado solidez y crecimiento. La Secretaría considera que la diferencia entre el comportamiento de los indicadores proporcionados por las Solicitantes y las fuentes señaladas por sus contrapartes se explican porque las segundas no se refieren al producto similar al investigado que es pierna y muslo de pollo.

**638.** INMAQ, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc, solicitaron que se verifique la información proporcionada por las Solicitantes a fin de constatar que la información que proporcionaron las mismas proviene de sus registros contables. Indicaron que la verificación se justifica debido a que los indicadores económicos y financieros de la industria nacional son positivos.

**639.** De acuerdo con el artículo 83 de la LCE la Secretaría considera que realizar una visita de verificación es una facultad potestativa. Asimismo, contó con la información pertinente de las Solicitantes, además de que no hubo elementos que cuestionaran la autenticidad de su información y que hicieran dudar a la Secretaría sobre su veracidad, por tanto, no fue necesario practicar visita de verificación alguna.

**640.** La Secretaría examinó la situación financiera de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo de 2007 a 2010 y el periodo investigado (octubre de 2009 a septiembre de 2010). Contó con los estados financieros dictaminados de Bachoco, Patsa y Buenaventura para los años de 2007 a 2010; con excepción del estado de cambios en la situación financiera de Patsa para los años de 2009 y 2010.

**641.** En lo que se refiere al análisis de beneficios operativos del producto similar al sujeto a investigación, se contó con los datos de ingresos por ventas y costos de operación (costo de venta más gastos de operación) para los años de 2007 a 2010; así como para el periodo investigado y comparable anterior.

**642.** Respecto a los argumentos presentados por las empresas importadoras y exportadoras, en cuanto a la determinación del costo de venta y gastos de operación de la pierna y muslo de pollo, la Secretaría requirió a las Solicitantes el estado costos de ventas y utilidades, incluido su punto de separación, para el periodo analizado. El análisis de beneficios operativos del producto similar al investigado versó sobre estas variables. Las Solicitantes mencionaron que se empleó el prorrateo por peso y presentaron reportes que emanan de su contabilidad, con la finalidad de replicar la metodología planteada para la determinación del prorrateo por peso. La Secretaría contrastó esta información con un escenario de análisis alterno del estado de costos, ventas y utilidades, el cual se describe en los siguientes puntos.

**643.** En lo que se refiere a los argumentos presentados por las empresas importadoras y exportadoras en el sentido de que: "...la productividad y las inversiones de Bachoco se han ido incrementando, conforme a su Reporte Anual" y de la existencia de "noticias sobre la compra de nuevas plantas...", Bachoco aclaró que las inversiones señaladas en el reporte anual tienen como finalidad ampliar el negocio de Bachoco en su conjunto y sólo una parte de ellas está dirigida a la producción de pierna y muslo de pollo. Agregó que dichas inversiones se realizaron en respuesta a la medida de salvaguarda bilateral impuesta a las importaciones de

pierna y muslo de pollo originarias de Estados Unidos, tal como se señala en los puntos 211 y 217 del Decreto de salvaguarda, es por ello que la Bachoco menciona que: "...dichas inversiones fueron un compromiso durante la Salvaguardia..."

**644.** Sukarne y Viz Cattle señalaron que "...Bachoco produce no sólo pollo sino también huevo, alimento balanceado, cerdo y otros productos, por lo que tal crecimiento en la utilidad operativa no es atribuible al pollo en exclusiva", agregaron que "dado que, en términos de valor, las ventas de pollo representan más del 80% del total de ventas de Bachoco, se entiende que el crecimiento del 70% en la utilidad operativa a nivel corporativo durante 2010 solamente pudo darse en la medida en que la utilidad operativa derivada específicamente de las ventas de pollo también se halla incrementado significativamente en ese año...". Al respecto, cabe mencionar que en las notas a los estados financieros de Bachoco del año 2010, señalan que efectivamente "...las ventas por avicultura representan el 98% de las ventas netas..."; sin embargo, la presente investigación no versa sobre la totalidad del negocio de pollo, se refiere únicamente a la pierna y muslo de pollo, las cuales representan aproximadamente el 3.5%, del negocio total de Bachoco, situación que implica una contribución menor a los resultados operativos señalados por Sukarne y Viz Cattle, en comparación de la contribución de las demás líneas de negocio.

**645.** En lo que se refiere a las utilidades operativas de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo, es posible observar una tendencia decreciente en el periodo de 2007 a 2010. En el año de 2007 los resultados operativos negativos aumentaron 14%, debido a la caída en los ingresos por ventas en 8% -resultado de la reducción en el volumen de ventas en 10% y al incremento en 3% en el precio de venta-, en tanto los costos de operación (costo de ventas más gastos de operación), disminuyeron en 3% -la proporción de los costos de operación en relación con los ingresos por ventas paso de 132% en 2007 a 140% en 2008-, por lo que el margen operativo bajó 8 puntos porcentuales, al pasar de 32% negativo en el año de 2007, a un margen de 40% negativo en el año 2008.

**646.** Para 2009 crecieron los resultados operativos negativos en 3%, como resultado de una reducción en los ingresos por ventas en 5% -debido a la reducción en el volumen de ventas en 12% y al incremento en 8% en el precio de venta-, y a una caída en los costos de operación en 3% -la relación de los costos de operación en relación con los ingresos por ventas pasó de 140% en 2008 a 144% en 2009-, por lo que el margen operativo disminuyó 4 puntos porcentuales, quedando en 44% negativo.

**647.** En 2010 las pérdidas operativas aumentaron en 10%, debido a un incremento en los costos de operación en 3% -la proporción de los costos de operación en relación con los ingresos por ventas pasó de 144% en 2009 a 148% en 2010-, en tanto los ingresos por ventas crecieron en 0.7% -debido al incremento en el volumen de ventas en 13% y a la reducción en el precio de venta en 11%-, dando lugar a una caída en el margen operativo en 4 puntos porcentuales, por lo que reportó 48% negativo.

**648.** En el periodo investigado con respecto al periodo anterior comparable, los resultados operativos negativos aumentaron 22%, como resultado de una baja en los ingresos por ventas en 5% -resultado del aumento en volumen de ventas en 13% y a la reducción en el precio de venta en 16%- y a un incremento en los costos de operación en 2.6% -la relación de los costos de operación con los ingresos por ventas pasó de 140% en el periodo comparable anterior a 151% en el periodo investigado-, por lo que margen operativo disminuyó en 11.1 puntos porcentuales, para pasar de un margen operativo negativo de 39%, en el periodo de octubre de 2008 a septiembre de 2009 a un margen de 51% negativo, en el periodo de octubre de 2009 a septiembre de 2010.

**649.** Al respecto, para determinar la separación de costos conjuntos del pollo, los importadores y exportadores emplearon una metodología basada en valor y argumentaron que, de usarse esta aproximación, se obtendría un escenario muy diferente al planteado por la rama de producción nacional, que toma en cuenta para la asignación del costo, el peso de las partes del pollo. Este alegato, así como el hecho de que se observó que los costos de operación fueron superiores a los ingresos por ventas en todos los periodos, motivaron a que la Secretaría realizará el análisis de un escenario de estado de costos, ventas y utilidades, que considere para el punto de separación de costos, el valor de las partes del pollo, como se señaló en el punto 642 de esta Resolución.

**650.** En lo que se refiere al escenario construido por la Secretaría, se empleó la siguiente metodología: del total de ingresos por ventas de pollo procesado se determinó la proporción que corresponde a la pierna y muslo, de acuerdo con los reportes que emanan de la contabilidad y el estado de costos, ventas y utilidades específico para el producto similar al investigado, presentados por la rama de producción nacional para los años de 2007 a 2010. La proporción de los ingresos por ventas de la pierna y muslo de pollo, se multiplicó por el costo de venta del pollo procesado, registrado en sus reportes contables, para obtener el costo de venta de pierna y muslo de pollo. En tanto, para la determinación de los gastos de operación se utilizó la proporción obtenida de los gastos de operación entre el costo de ventas, reportados en los estados financieros proporcionados por las empresas solicitantes y se aplicó al costo de ventas para pierna y muslo de pollo, determinado por las Solicitantes.

**651.** De tal forma que en el escenario planteado por la Secretaría, para 2008, los resultados operativos negativos, reportarían un aumento en 216%, como resultado de la baja en 8% de los ingresos por ventas - resultado de la reducción en el volumen de ventas en 10% y el incremento en 3% en el precio de venta-, en tanto los costos de operación registrarían una baja en 2 -la proporción de los costos de operación en relación con los ingresos por ventas pasó de 103% en 2007 a 109% en 2008-, dando lugar a una reducción en el margen operativo de 7 puntos porcentuales al pasar de un margen negativo de 7% en 2007 a 9% negativo en 2008.

**652.** En 2009 las pérdidas operativas registrarían una reducción en 7%, como resultado de la baja en los costos de operación en 5% -los costos de operación en relación con los ingresos por ventas pasarían de 109% en 2008 a 109% en 2009- y a la reducción en los ingresos por ventas en 5% -debido a la reducción en el volumen de ventas en 12% y al incremento en 8% en el precio de venta-, por lo que el margen de operación quedaría en 9% negativo.

**653.** Para 2010 los resultados operativos negativos se recuperarían en 37%, sin dejar de reportar pérdidas a nivel operativo, debido al incremento en los ingresos por ventas en 0.7% -resultado del crecimiento del volumen de ventas en 13% y a la reducción en el precio de venta en 11%-, en tanto los costos de operación disminuirían en 3% -la proporción de los costos de operación en relación con los ingresos por ventas pasaría de 109% en 2009 a 106% en 2010-, por lo que el margen de operación quedaría en 6% negativo.

**654.** Lo anterior indica que contrario a lo sugerido por los exportadores, se observa un deterioro en los indicadores de rentabilidad de la rama de la producción nacional, aun en un escenario que usara el valor como criterio para definir el punto de separación en la asignación de costos. Así, con independencia del método de asignación de costos utilizado, la Secretaría constata que en cualquier escenario se obtienen resultados operativos negativos para pierna y muslo de pollo, en todas las años del periodo analizado, con un deterioro creciente en el 2010. La Secretaría observa que en México ambos métodos son contablemente aceptables, pero que el estado de costo de ventas y utilidades operativas propuesto por la rama con el punto de separación por peso, emana de los registros contables de las Solicitantes, así como de sus estados financieros, en cumplimiento con lo que establecen las NIF aplicables en México.

**655.** La contribución del producto similar al rendimiento sobre la inversión, orientado al mercado interno, calculado a partir de los resultados operativos del producto similar al investigado de las solicitantes, fue negativa para el periodo de 2007 a 2010, al reportar en 2007, una contribución de 1.2% negativo; para 2008 y 2009, la contribución al rendimiento permaneció constante al reportar 1.4% negativo en cada año y en 2010 reportó 1.6% negativo. Para el primer trimestre de 2009 y 2010, dicha contribución representó 0.3% y 0.5%, negativos respectivamente.

**656.** En lo que se refiere al rendimiento sobre la inversión calculado a nivel operativo, respecto a los resultados operativos totales de las empresas integrantes de la rama de producción nacional, en 2007 fue de 7.5% positivo; para el año de 2008 representó 0.1% positivo; para 2009 dicho rendimiento, se incrementó 5.3 puntos porcentuales para quedar en 5.5% positivo; y en 2010, aumentó 5.9 puntos porcentuales, para reportar 11% positivo. En el primer trimestre de 2009 y 2010, el rendimiento sobre la inversión fue positivo en 3% y 1.5%, respectivamente.

**657.** Por lo anterior, es posible observar que la rentabilidad de las empresas Solicitantes fue positiva y creciente, es decir, es un comportamiento diferente a la rentabilidad del producto similar al sujeto a investigación de la rama de producción nacional, ya que reportó una contribución al rendimiento negativa. Dicha situación está relacionada principalmente con las inversiones realizadas por Bachoco en su conjunto, las cuales se refieren a la totalidad del negocio y no únicamente al producto similar al investigado, de acuerdo con lo señalado en el punto 644 de esta Resolución y con los argumentos de las empresas exportadoras e importadoras, respecto al incremento en la productividad e inversiones de Bachoco, señalado en el punto 643 de esta Resolución.

**658.** A partir del estado de cambios en la situación financiera de la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo, para los años de 2007 y 2008, se advierten flujos de operación positivos, al reportar en el año de 2008 un incremento del orden de 135%, como resultados de las partidas no erogadas y de menores aplicaciones de capital de trabajo. En lo que se refiere a los años 2009 y 2010. Al respecto y como se señaló en el punto 640 de esta Resolución, la Secretaría solicitó la información correspondiente; sin embargo, la empresa Patsa, no la proporcionó.

**659.** La capacidad de reunir capital se analiza a través del comportamiento de los índices de solvencia, apalancamiento y deuda. Al respecto los niveles de solvencia y liquidez disminuyeron; sin embargo, se mantienen en niveles aceptables, en general la relación de 1 a 1 o superior, entre los activos y pasivos circulantes se considera adecuada de tal forma que la razón circulante fue de 5.73 en el año 2007, para 2008 representó 1.69, en 2009 reportó 2.08 y en 2010 fue de 3.34 pesos. La prueba de ácido (es decir el activo

circulante menos inventarios, en relación con el pasivo circulante) o razón de activos de rápida realización, fue del orden de 3.34 pesos en 2007; en 2008 fue de 0.95, para 2009 aumentó para representar 1.23 pesos y en 2010 quedó en 2.06 pesos. Así en el periodo de 2007 a 2010, se considera que la solvencia y liquidez se encuentran en niveles adecuados.

**660.** El índice de apalancamiento si bien aumentó, se mantiene en niveles manejables, en el periodo de 2007 a 2010. Normalmente se considera que una proporción de pasivo total con respecto al capital contable (apalancamiento), inferior al 100% es manejable, en este caso el nivel de apalancamiento fue del orden de 21% en 2007, para el año de 2008 registró 50%, en lo que respecta a 2009 reportó 44% y en 2010 quedó en 31. El nivel de deuda o razón de pasivo total a activo total, fue constante en el periodo de 2007 a 2010. En el año 2007 se registró una razón de deuda de 17%, en el año 2008 reportó 33%, para 2009 dicha razón fue de 30% y en 2010 fue de 24%. En general se considera que la capacidad de reunir capital de la industria solicitante es adecuada, debido a sus niveles de apalancamiento, por debajo del 100% y a las razones de liquidez que se mantienen en niveles superiores a 1 peso.

**661.** De acuerdo con lo que se señaló en los puntos del 620 al 660 de esta Resolución, la Secretaría considera que existen elementos para considerar que el aumento de las importaciones en condiciones de dumping causaron daño a la industria nacional de pierna y muslo de pollo, debido a que se ubicaron a precios significativamente inferiores y desplazaron a la producción nacional, la cual perdió participación de mercado y los indicadores relativos a producción, ventas, empleo, salarios, y la utilización de la capacidad instalada disminuyeron en el periodo analizado. Los beneficios operativos mostraron un comportamiento decreciente, lo que repercutió en la contribución del rendimiento de la inversión.

#### **d. Otros factores de daño**

**662.** De conformidad con los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE, la Secretaría examinó la concurrencia de factores distintos a las importaciones en condiciones de dumping, que pudieran afectar a la producción nacional.

**663.** Las Solicitantes indicaron que las importaciones de pierna y muslo originarias de Estados Unidos, fueron determinantes para explicar el desplazamiento de la rama de producción nacional en el mercado mexicano debido a sus bajos precios en condiciones de dumping.

**664.** El USAPEEC, Smart & Final del Noroeste, Central Detallista, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez, Larroc, Pilgrim's Pride México, Pilgrim's Pride Corporation, INMAQ, Sukarne y Viz Cattle, indicaron a lo largo de este procedimiento que el daño a la industria nacional se explica por factores diferentes de las importaciones originarias de Estados Unidos conforme a los siguientes puntos.

#### **i. Eliminación de la medida de salvaguarda y desgravación arancelaria**

**665.** USAPEEC, Central Detallista y Smart & Final del Noroeste indicaron que el aumento en el volumen de importación y la participación del producto investigado en el consumo nacional se explica por la terminación de la medida de salvaguarda, la liberación acordada en el TLCAN y el funcionamiento normal de la región en América del Norte. USAPEEC agregó que el estudio de la SAGARPA "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo en México 2009", señala que un factor que también influyó en el aumento de las importaciones en 2008 fue la conclusión de la vigencia de la salvaguarda que existía sobre la importación de piernas y muslos de pollo, por lo cual es casi natural el incremento de las importaciones en dicho año.

**666.** INMAQ, Central Detallista, Smart & Final del Noroeste, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc, indicaron que el periodo de vigencia de la salvaguarda se superpone en 2007 con el periodo analizado en este procedimiento, por lo que el daño no puede ser atribuido a las importaciones investigadas. Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc cuestionaron que la Secretaría considere en su análisis 4 años (desde 2007) en lugar de 3 como ha sido su práctica administrativa. Como se describe en el punto 584 de esta Resolución, la inclusión de 2007 como parte del periodo analizado no violenta la legislación antidumping y el comportamiento de las importaciones y de los indicadores no se modifica si no se considera la información relativa a 2007.

**667.** Las Solicitantes señalaron que sus contrapartes no sustentan en pruebas positivas sus afirmaciones, ya que las importaciones de otros productos de pollo que no se venden por debajo de sus costos de producción no se incrementaron de manera sostenida a diferencia de las importaciones de pierna y muslo. Al respecto, proporcionaron series de las importaciones de pierna y muslo, pollo entero, carcazas y los demás productos del periodo 2003 a 2007.

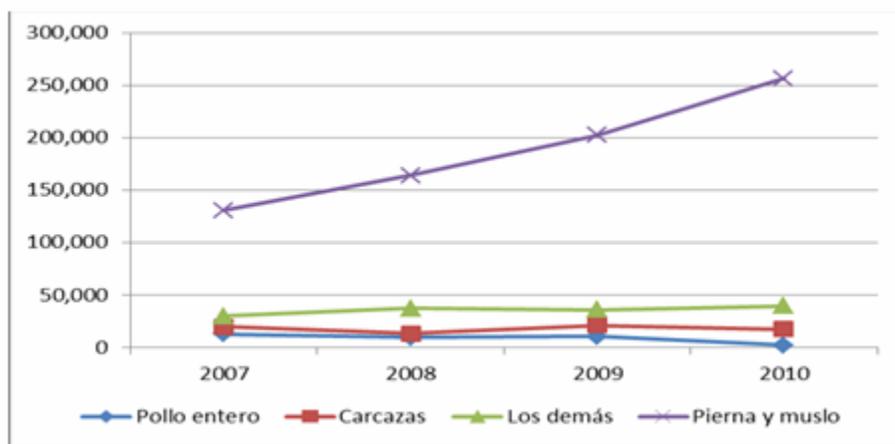
**668.** También indicaron que la desgravación arancelaria, al igual que el Decreto de salvaguarda, tampoco explica el crecimiento de las importaciones de pierna y muslo. Indicaron que 2007 no debe excluirse del análisis, ya que el aumento de las importaciones investigadas no es por la terminación de la medida de

salvaguarda, debido a que el arancel aplicable en ese año era 19.8% y ya se habían importado cantidades mayores en años en los que el arancel era mucho mayor.

**669.** La Secretaría no descarta la desgravación arancelaria o la eliminación de una medida como la de salvaguarda como un elemento que puede influir en el incremento en las importaciones. No obstante, la Secretaría consideró que en el caso que nos ocupa, no solamente se observó un incremento de las importaciones de pierna y muslo de pollo, sino que éste se dio en condiciones de dumping a precios con significativos márgenes de subvaloración con respecto al precio del producto nacional similar. Asimismo, se observó que al incremento del volumen importado en el año en que se eliminaron las medidas de salvaguarda, le siguieron incrementos subsecuentes derivados de un deterioro creciente de los precios de importación. Por ello, la Secretaría consideró que el incremento de las importaciones no puede calificarse como "natural", sino resultado de la práctica de dumping.

**670.** Además, la Secretaría observó que las importaciones de Estados Unidos de pierna y muslo registraron un incremento significativo, mientras que las importaciones de pollo entero, carcazas y otros prácticamente mantuvieron el mismo nivel. Véase Gráfica 8.

**Gráfica-8.-Importaciones-de-pierna-y-muslo-y-otros-productos**



## ii. Competitividad

**671.** Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa y Larroc señalaron que en la Resolución de Inicio, la Secretaría no hizo una evaluación prospectiva de las acciones a que se comprometió la industria nacional durante la vigencia de la salvaguarda. Indicaron que si bien la Secretaría dio seguimiento al plan de ajuste y considera que no existe un atraso tecnológico que pudiera afectar los resultados de la rama de producción nacional, no precisa qué empresas asumieron y cumplieron con el compromiso y los resultados que obtuvieron, y si tales acciones fueron asumidas por toda la representación de la rama de producción nacional. Señalaron que en las Resoluciones de Inicio y Preliminar la Secretaría no analizó problemas de competitividad.

**672.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation indicaron que la Secretaría fue omisa en considerar otros factores que afectan a la rama de producción nacional y que disminuyen la competitividad y productividad de la industria avícola, tales como las políticas gubernamentales e instituciones en México que limitan la participación de los campesinos mexicanos, el régimen de ejido que limita el crecimiento del campo mexicano y con ello el de una industria de apoyo al sector pecuario, lo que eleva los costos más altos a la producción de pierna y muslo.

**673.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation indicaron que la principal afectación a la industria mexicana es resultado de su falta de competitividad al carecer de una producción interna que genere los insumos necesarios para la cría de pollo vivo, la dependencia de la variación internacional en el precio de los granos y la falta de regulación que promueva una eficiente utilización de la cadena de producción para mejorar los costos y la competitividad.

**674.** La Secretaría considera que existen elementos en el expediente administrativo que indican que la industria nacional realizó inversiones y mejoras en su capacidad productiva durante la vigencia de la salvaguarda, por lo que su desempeño no está asociado a problemas de competitividad o atraso tecnológico. Al respecto, se cuenta con los siguientes elementos:

- a. Como se indicó en la Resolución Preliminar, se realizaron significativas inversiones en granjas, rastros y comercialización, entre otras áreas. En el expediente administrativo de la investigación de la salvaguarda consta evidencia de una visita de verificación que se realizó en 2004, así como 4 respuestas a requerimientos (de 2004 a 2007) a los productores nacionales en los cuales presentaron pruebas de la realización de tales acciones.
- b. En respuesta a un requerimiento, las Solicitantes proporcionaron informes sobre las inversiones realizadas en maquinaria, equipo e instalaciones (granjas de pollo vivo, matanza, destazado, corte, congelamiento, entre otras), las cuales indicaron que no han podido aprovechar plenamente debido a las importaciones desleales. Al respecto, la Secretaría ha observado que la capacidad instalada de producción muestra niveles de utilización decrecientes al pasar del 59 al 39% en el periodo analizado.

**675.** Con base en la información disponible, la Secretaría no identificó problemas de falta de competitividad tecnológica y productiva. En todo caso, el comportamiento de los costos de los insumos no explica los significativos márgenes de dumping y de subvaloración observados.

### **iii. Crisis económica**

**676.** El USAPEEC señaló que la Secretaría omitió analizar en la Resolución de Inicio otros factores de daño que han sido indicados en el Compendio de Indicadores Económicos de la UNA, tales como las condiciones de sobreoferta, la depreciación del tipo de cambio que desalentó las importaciones y elevó el costo de los insumos, los brotes de influenza aviar y AH1N1, los altos costos de la alimentación del pollo y el bajo incremento de la producción de pollo de 2010.

**677.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation señalaron que Bachoco no sufrió daño en la crisis económica a diferencia del resto de los productores nacionales. A partir del estudio "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de pollo en México 2009" de la SAGARPA señalaron que el daño no tiene sustento por lo siguiente: i) el mercado en México ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos 10 años; ii) en 2009 el mercado no creció debido a la crisis económica, y iii) la desaceleración no guarda relación con las importaciones de Estados Unidos tal como muestra la reanudación del incremento en la demanda de pollo y las ventas positivas de Bachoco en 2009 y 2010.

**678.** La Secretaría considera que la crisis económica del periodo 2008 y 2009, que pudo haber tenido efectos negativos en otros sectores, en el caso del mercado nacional de pierna y muslo de pollo no mostró efectos identificables, ya que el consumo nacional se incrementó 10 y 11% en 2008 y 2009; las importaciones se incrementaron 24%, respectivamente, sin embargo, la producción nacional disminuyó 9 y 8%, respectivamente. Las partes interesadas no proporcionaron una explicación que aclare por qué en un escenario de crisis económica únicamente haya resultado afectada la producción nacional y no las importaciones investigadas, aun cuando el mercado nacional mostrara crecimiento en dichos años.

### **iv. Altos excedentes del país exportador**

**679.** Central Detallista y Smart & Final del Noroeste indicaron que en el Decreto de salvaguarda (punto 115) se reconoce que en el mercado de Estados Unidos la pierna y muslo de pollo son considerados un subproducto, a diferencia de México donde se aprecian tanto los productos investigados como el pollo entero. Señalaron que ello genera precios residuales y altos excedentes de exportación; que la combinación de los bajos precios y altos excedentes exportables, junto con una alta preferencia por el consumo de pierna y muslo en México, explican los altos volúmenes de importación, lo que no debe confundirse con la existencia de una práctica de discriminación de precios.

**680.** Las Solicitantes indicaron que los otros productos de pollo no se venden a pérdida o por debajo de los costos de producción, por lo que sus importaciones de estos productos no han registrado incrementos sostenidos.

**681.** La caracterización de la pierna y muslo como subproducto que hace Central Detallista y Smart & Final del Noroeste es contradictoria con el consenso generalizado de todas las partes en el sentido de que son coproductos. No obstante, si se consideran subproductos, eso explicaría en todo caso que el producto no se vendiera a precios normales de mercado, sino en condiciones de dumping.

### **v. Localización geográfica y abasto**

**682.** Operadora de Ciudad Juárez, Operadora de Reynosa y Larroc señalaron que la Secretaría omitió analizar los problemas de abastecimiento de los productores nacionales, principalmente en los estados norte del país. Indicaron que por esa razón en la investigación por salvaguardias se previó un cupo libre de la medida. Proporcionaron los siguientes elementos:

- a. Con base en el estudio/encuesta "Usos y Hábitos del Consumo de Pollo en la Frontera Norte" de la UNA, señalaron que la disponibilidad del producto nacional está muy por debajo de las necesidades de consumo de los pobladores de las áreas estudiadas (familias del norte del país,

Matamoros, Ciudad Juárez y Mexicali). Indicaron que de acuerdo con la encuesta del estudio señalado, los resultados indican que en las ciudades fronterizas los consumidores se inclinaron en un porcentaje importante por el producto importado, además de la frecuencia con la que el consumidor compra pollo y en particular pierna y muslo.

- b. Las plantas de Bachoco se encuentran un tanto alejadas de la parte norte del país y de ciertas áreas de la franja fronteriza, lo que podría generar una necesidad básica de los pobladores para consumir el producto de importación.

**683.** La Secretaría considera que los señalamientos de Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez basados en la encuesta/estudio (450 entrevistadas) de la UNA, no permite determinar si existe una baja disponibilidad del producto nacional, ya que el objetivo del mismo es detectar si en las ciudades fronterizas “existe preferencia por el pollo norteamericano y en qué proporción, identificar las piezas preferidas y determinar el consumo per cápita de pollo”. Asimismo, la Secretaría también observó que también se indica que la característica “mejor precio” es favorable para el producto importado, lo que evidencia que el producto importado se vende a niveles de subvaloración con respecto al nacional.

**684.** Central Detallista y Smart & Final del Noroeste indicaron que existe una dependencia del abasto de pierna y muslo de Estados Unidos que se demuestra en que en el propio Decreto de salvaguarda se autorizó un cupo de importación de 100,000 toneladas libre de arancel.

**685.** Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez, Larroc, Pilgrim’s Pride México, Pilgrim’s Pride Corporation, INMAQ y el USAPEEC indicaron que la industria nacional no tiene capacidad para abastecer en cantidad suficiente e importante la demanda en dicha zona.

**686.** En particular, Pilgrim’s Pride México y Pilgrim’s Pride Corporation señalaron que el aumento de las importaciones es una consecuencia natural de la situación de desabasto en la que se encuentra el mercado mexicano avícola, especialmente en la región fronteriza. Indicaron que los estudios de la SAGARPA y los datos del INEGI muestran que el incremento del CNA de la carne de pollo deriva del crecimiento natural de la industria y del desplazamiento del consumo de otros productos cárnicos a favor de la carne de pollo. Agregaron que la Confederación Mexicana de la Carne ha reconocido que la que industria nacional debe valerle de importaciones debido al déficit que se tiene en la producción interna, así como en una incipiente certificación en la fabricación del alimento.

**687.** Las Solicitantes argumentaron que sí cuentan con capacidad para cubrir las importaciones en la región fronteriza, inclusive para abastecer los incrementos en el consumo nacional del producto investigado, además de que existen más productores nacionales que podrían mejorar su producción y abastecer también el mercado.

**688.** La Secretaría consideró que si bien la información proporcionada por Pilgrim’s Pride México y Pilgrim’s Pride Corporation no corresponde al producto similar al investigado, en efecto la información disponible muestra que las Solicitantes no abastecen la totalidad del consumo interno de pierna y muslo de pollo; sin embargo, las importaciones en condiciones de dumping fueron sustituyendo a la producción nacional de pierna y muslo en el periodo analizado a precios con márgenes de subvaloración significativos.

**689.** Como se describe en los puntos del 528 al 564 de esta Resolución, la producción nacional sí concurre y compite en la región norte y fronteriza del país. La Secretaría contó con información de ventas y producción de plantas de las Solicitantes (Culiacán, Hermosillo, Torreón y Monterrey) en dicha zona, así como de las importaciones que se destinaron a la franja fronteriza y resto del país. A partir de esta información, se observó que el aumento de las importaciones está más asociado a los precios en condiciones de subvaloración y discriminación de precios que a limitaciones en la capacidad productiva, conforme a los siguientes elementos:

- a. Las importaciones de la franja fronteriza registraron tasas decrecientes en todo el periodo analizado del orden del 20, 24 y 4% en 2008, 2009 y 2010, respectivamente. Pasaron de una participación en total importado de Estados Unidos del 69% en 2007 a 45, 27 y 21% en 2008, 2009 y 2010, respectivamente.
- b. Del reporte de ventas de las Solicitantes por mercado (franja fronteriza, estados del norte y resto), la Secretaría observó que destinan alrededor del 40% de sus ventas de pierna y muslo a la región norte y fronteriza del país.
- c. Los productores nacionales cuentan con capacidad ociosa (alrededor del 60%) para incrementar su producción y ventas; sin embargo, mientras que las Solicitantes disminuyeron la utilización de su capacidad instalada nacional las importaciones se incrementaron desplazando cada vez más a la producción nacional de pierna y muslo.

#### **vi. Prácticas anticompetitivas**

**690.** Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc señalaron que tanto en la Resolución de Inicio como en la Resolución Preliminar, la Secretaría no analizó prácticas restrictivas de los productores.

**691.** Sukarne, Central Detallista, Viz Cattle, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez, Larroc y Sanderson indicaron que la COFECO inició una investigación de oficio por posibles prácticas monopólicas en la industria avícola, lo que puede implicar por presuntas prácticas anticompetitivas de las Solicitantes. Al respecto, solicitaron que la Secretaría pida opinión a la COFECO.

**692.** Sukarne y Viz Cattle señalaron que Bachoco busca la aplicación de cuotas compensatorias en un intento de mantener a la industria del pollo cerrada a la competencia del exterior, pretende seguir operando bajo un régimen de excepción, conservar un mercado cautivo y continuar ejerciendo prácticas monopólicas contra los consumidores en ese mercado. Una de las partes interesadas señaló el condicionamiento de las compras de pierna y muslo de pollo a otros productos para lo cual proporcionó como prueba un comunicado electrónico.

**693.** La Secretaría no es competente para resolver sobre dicha materia (véanse los puntos del 142 al 144 de esta Resolución) por lo que es derecho de las partes dirigirse a la autoridad correspondiente. Asimismo, la Secretaría aclara que el daño acreditado es sobre la rama de producción nacional relevante y no sólo una empresa.

#### **vii. Cambio en las circunstancias**

**694.** El USAPEEC señaló que las importaciones investigadas disminuyeron mientras que sus precios se incrementaron, por lo que se debe determinar un cambio en las circunstancias lo cual muestra la inexistencia del daño a la producción nacional. Indicó que los precios de PROFECO muestran que desde la Resolución de Inicio los precios de pierna de pollo a granel muestran un incremento, lo cual se explica por la política de precios crecientes de Bachoco.

**695.** Pilgrim's Pride México y Pilgrim's Pride Corporation indicaron que desde 2010 y durante 2011 el mercado nacional e internacional han experimentado un cambio en las circunstancias que revierte las tendencias del periodo investigado: i) la apertura del mercado ruso y ucraniano a las exportaciones de Estados Unidos; ii) la estabilización a la crisis de 2008, altos demanda interna en Estados Unidos por la carne blanca de pollo y altos excedentes de pierna y muslo de pollo que se destinan a una demanda creciente para la exportación; iii) el aumento del precio de las importaciones investigadas y su disminución en volumen elimina la discriminación de precios y normaliza la competencia a nivel internacional, y iv) depreciación del peso frente al dólar que eleva el costo de las importaciones.

**696.** Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc indicaron que además existen perspectivas favorables de crecimiento para la industria nacional. Señalaron que dicha situación deja dudas del supuesto daño alegado debido a la capacidad financiera de una de las principales solicitantes para adquirir inclusive a otra empresa.

**697.** Las Solicitantes indicaron que se deben desestimar los argumentos de las contrapartes sobre la inexistencia del daño, ya que están basadas en el desempeño de productos que no son objeto de la investigación; desde el inicio de la investigación no ha habido un cambio de circunstancias; las importaciones en 2011 no han disminuido ni tampoco se han incrementado sus precios, además de que la afirmación de las partes es inexacta al basarse sólo en la información de un trimestre y en los datos de PROFECO que se refieren principalmente a cadenas de autoservicio, donde el precio de venta no es controlado por los productores y los márgenes de comercialización son absorbidos por el distribuidor.

**698.** La Secretaría consideró que en el expediente administrativo obra información que acredita el daño causado por las importaciones en condiciones de dumping a la industria nacional de pierna y muslo. Considera que los elementos planteados como "cambio de circunstancias" no desvirtúan la existencia de la práctica desleal en el periodo analizado, ni son aspectos que modifiquen el comportamiento discriminatorio de los exportadores y los efectos adversos sobre el mercado nacional.

#### **e. Elementos adicionales y cuota menor al margen**

**699.** Tyson Foods, Tyson México, Simmons, Robinson & Harrison, Northern Beef, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez, Larroc, Central Detallista y Smart & Final del Noroeste indicaron que la aplicación de cuotas compensatorias tendrían impacto sobre los consumidores.

**700.** Central Detallista, Smart & Final del Noroeste, Operadora de Reynosa y Operadora de Ciudad Juárez indicaron que la imposición de cuotas compensatorias provocaría desabasto y aumento de precios en perjuicio del consumidor, lo que haría inaccesible el producto para el consumidor promedio, incrementando la pobreza en virtud de que las importaciones de Estados Unidos representan prácticamente el 100% del total de las importaciones con una participación en el CNA de 72% en 2010. Indicaron que existen antecedentes en los que la Secretaría no ha impuesto medida por razones de abasto (citaron la resolución final del examen de vigencia de cuota de sulfato de amonio originario de Estados Unidos).

**701.** El USAPEEC señaló que una cuota compensatoria es contraria al interés público por la importancia en el consumo de las familias, en especial las de menores recursos y la difícil sustitución por otros alimentos.

Indicó que su petición se justifica por la baja elasticidad de precios, el producto es muy sensible al precio y la carne de pollo es el cárnico que más ha incrementado sus precios. Solicitó que se considere la sensibilidad del producto investigado y su impacto en el consumidor nacional con base en lo siguiente: i) el artículo 18 de la LCE, y ii) el estudio “La demanda de productos pecuarios en México por deciles de ingreso: Proyección al año 2025”; y el estudio de “The effects of rising food prices on poverty in Mexico” del Agricultural Economics 39 (2008)”.

**702.** Las Solicitantes señalaron que las afirmaciones del USAPEEC en base al documento “The effects of rising food prices on poverty in Mexico. Agricultural Economics 39 (2008)” son erróneas porque: i) se refiere en su totalidad a pollo entero y no a pierna y muslo de pollo, y ii) es sólo válido para el área metropolitana de Monterrey y no para México en general.

**703.** Al respecto, el USAPEEC señaló que la Secretaría no evaluó adecuadamente la pertinencia de los dos estudios que presentó sobre la sensibilidad del producto investigado al precio, que los desestimó porque las Solicitantes alegaron que dicho estudio se refiere en su totalidad al pollo entero. Señaló que en el estudio “The effects of rising food prices on poverty in Mexico”, se menciona “Pollo con Hueso” de lo que se puede inferir que los mismos efectos se trasladan a la pierna y el muslo. Estimó los efectos de la aplicación de cuotas compensatorias: i) reducción en las importaciones del 88.7% y de 62.9% de la oferta, y ii) un incremento en los precios de 107%, considerando una elasticidad de -0.6.

**704.** Las Solicitantes proporcionaron los siguientes elementos:

- a. La Secretaría se debe asegurar que los estudios proporcionados por las partes se refieran exclusivamente a los productos investigados.
- b. La población de bajos recursos consume principalmente el pollo entero y otros productos de pollo, por lo que las cuotas compensatorias a la pierna y muslo no afectarán a la población de más bajos ingresos.
- c. Una estimación del impacto de cuotas compensatorias en el producto investigado con base en el ponderador del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) del INEGI, la participación del gasto en pierna y muslo y el consumo nacional aparente de pierna y muslo de pollo. Indicaron que una cuota compensatoria del 100% sólo tendría un impacto inflacionario del 0.12% en el INPC O 0.52% en alimentos, bebidas y tabaco, por lo que el efecto es mínimo en la población en general y en los deciles más bajos de ingreso.
- d. La correlación del índice de precios implícitos de importación con el INPC, tanto del pollo entero como del pollo en piezas que reporta el INEGI, es del alrededor del 0.35% en ambos casos, por lo que no existe la correlación tan fuerte.
- e. Las cuotas compensatorias tendrán efectos positivos en el mediano y largo plazo: se mantendrá la rama de producción nacional y los empleos directos e indirectos; la generación de grandes economías de escala; mayor uso de la capacidad instalada; menores costos; mayor producción, menores precios y aumento de las exportaciones.

**705.** La Secretaría observó que las estimaciones de las partes comparecientes básicamente se refieren a los efectos de una cuota compensatoria en la demanda. Con independencia de la metodología particular que se use para cuantificar estos impactos, el punto en común de ambas metodologías es el reconocimiento de que la cuota compensatoria tiene un impacto, ya sea mayor o menor, en los precios, en el consumo, e indirectamente en los ingresos de los consumidores.

**706.** Tyson Foods, Tyson México, Simmons, Robinson & Harrison, Northern Beef, Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc solicitaron que la Secretaría valore la aplicación de una lesser duty rule, ya que se justifica en este caso por tratarse de un producto con un alto impacto en el consumidor, lo que minimizaría el impacto en el consumidor. Operadora de Reynosa, Operadora de Ciudad Juárez y Larroc, indicaron que la cuota compensatoria no debería ser mayor a un dígito, tomando en cuenta el precio menor de importación: i) de los exportadores o productores sin margen de dumping; ii) promedio de importación del resto de países, y iii) del precio nacional comparable dentro del periodo analizado.

**707.** La Secretaría consideró justificado buscar que la corrección de las distorsiones por la práctica desleal, no lleve a la imposición de medidas compensatorias excesivamente altas que pudieran impactar negativamente en el consumidor y en el resto de la cadena productiva alimenticia. Por ello, se determinó evaluar la pertinencia de una cuota inferior a los márgenes de dumping.

**708.** Es en este contexto se inscribe la recomendación de los Miembros de la OMC prevista en el artículo 9.1 del Acuerdo Antidumping de que “[e]s deseable que el establecimiento del derecho [antidumping] sea facultativo en el territorio de todos los Miembros y que el derecho sea inferior al margen si ese derecho inferior

basta para eliminar el daño a la rama de producción nacional", principio que la LCE recoge en el segundo párrafo del artículo 62: "Las cuotas compensatorias podrán ser menores al margen de discriminación de precios o al monto de la subvención siempre y cuando sean suficientes para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional."

**709.** Para tal efecto, la Secretaría procedió a identificar cuál referente de precios relativos podría considerarse permisible para la operación y competencia de la industria nacional. Se observó que en el año 2007, cuando aún subsistían las medidas de salvaguardia, los precios de importación (con el aprovechamiento ad valorem por la salvaguardia, el DTA y los gastos aduanales incluidos) estaban 28% por debajo de los precios nacionales. Dicho año se consideró relevante por la existencia del cupo y el arancel ad valorem como elementos para establecer el comportamiento de precios en condiciones no lesivas para la producción nacional. Asimismo, con objeto de aislar los efectos de contención y deterioro de precios, se consideraron los niveles de precios nacionales observados en ese año (2007). En esas condiciones, el porcentaje en que los precios de importación en el año 2010 deberían incrementarse, para restaurar el diferencial de precios mencionado y restablecer los precios relativos observados en condiciones de soporte a la industria nacional debería ser de 25.7%. Por tanto, se considera procedente aplicar una cuota compensatoria inferior a los márgenes de discriminación de precios calculados, en dicho monto.

**710.** Ahora bien, el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping establece que si una parte interesada no proporciona la información pertinente podría obtener resultados menos favorables que si hubiera cooperado. En tal virtud la cuota menor al margen de discriminación de precios se aplicará sólo a las empresas exportadoras que comparecieron y aportaron la información suficiente para ello (Simmons, Sanderson, Tyson Foods y Pilgrim's Pride Corporation); en el caso de todas las demás exportadoras se aplicará una cuota compensatoria equivalente al mayor de los márgenes de dumping encontrados, que es de 127.5%.

**711.** De esta manera, la Secretaría considera que la aplicación de las cuotas compensatorias diferenciadas conforme a lo descrito en los puntos 709 y 710 de esta Resolución permitirán restablecer las condiciones de competencia leal en el mercado y eliminar el daño a la industria nacional.

#### **J. Conclusiones**

**712.** Con base en lo señalado anteriormente la Secretaría considera que cuenta con elementos que indican que las importaciones de los productos objeto de investigación se realizaron en condiciones de dumping y que ello determinó de manera significativa su aumento de participación en el mercado nacional y el daño causado a la rama de producción nacional de pierna y muslo de pollo. Entre los elementos que llevan a esta determinación y, sin que sea limitativo de aspectos que se señalaron a lo largo de esta Resolución, son los siguientes:

- a. Las importaciones de origen estadounidense se efectuaron con un margen de dumping superior al considerado de minimis en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping. Entre 2007 y 2010 dichas importaciones representaron en promedio 99% del total de las importaciones, un nivel muy superior a los de insignificancia, según el mismo artículo.
- b. Las importaciones de origen estadounidense registraron una tendencia creciente, en términos absolutos y en relación con el mercado y la producción nacional que se tradujo en una mayor participación en el mercado nacional.
- c. Las importaciones de origen estadounidense se ofrecieron a precios significativamente inferiores a los de la rama de producción nacional, y también por debajo de los de las importaciones de otros países.
- d. Durante el periodo analizado propuesto, los precios de las importaciones estadounidenses en condiciones de dumping se ubicaron por debajo de los precios nacionales (entre 31 y 42%); y por debajo los precios de las importaciones originarias de otros países (entre 12 y 35%). Los márgenes de subvaloración que observaron las importaciones de Estados Unidos explican el incremento de su participación en el mercado nacional.
- e. Prácticamente todos los indicadores económicos relevantes de la rama de producción nacional registraron una tendencia negativa durante el periodo analizado: los precios internos, la producción total, y la orientada al mercado interno, el volumen e ingresos por ventas al mercado interno, la participación en el mercado interno, el rendimiento de las inversiones, la utilización de la capacidad instalada, los beneficios, los inventarios, el empleo y la masa salarial.
- f. Las importaciones de Estados Unidos desplazaron a la producción nacional, que perdió participación relativa en el mercado interno a lo largo del periodo analizado. Clientes de las Solicitantes sustituyeron compras de los productos nacionales con compras de productos importados de Estados Unidos.
- g. La afectación que se observa en la rama de producción nacional no está asociada a otros factores diferentes de las importaciones en condiciones de dumping.

#### **K. Circunstancias extraordinarias**

**713.** No obstante que se cumplieron todos los requisitos para el establecimiento de las cuotas compensatorias, tal como quedó acreditado en la presente Resolución, considerando que derivado de la contingencia sobre el virus de la Influenza Aviar tipo A, subtipo H7N3, se han presentado efectos distorsionantes sobre los precios de los productos objeto de investigación que no se explican por los factores fundamentales del mercado, de conformidad con el artículo 9.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determina no aplicar las cuotas compensatorias establecidas en los puntos 709 y 710 de esta Resolución, con el fin de no sobredimensionar el efecto de éstas en el mercado, hasta en tanto se regularice la situación.

**714.** Por lo expuesto y con fundamento en los artículos 59 fracción I y 62 de la LCE y 9.1 del Acuerdo Antidumping se procedente emitir la siguiente

#### RESOLUCION

**715.** Se declara concluido el presente 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 definitivas a las importaciones de pierna y muslo de pollo, que ingresen por las fracciones arancelarias 0207.13.03 y 0207.14.04 de la TIGIE, o por cualquier otra, originarias de Estados Unidos, independientemente del país de procedencia:

- a. Para las importaciones provenientes de Simmons, Sanderson, Tyson Foods y Pilgrim's Pride Corporation de 25.7%, y
- b. Para las importaciones provenientes del resto de las exportadoras de 127.5%.

**716.** Las cuotas compensatorias establecidas en el punto anterior no se aplicarán en virtud de lo dispuesto en el punto 713 de esta Resolución.

**717.** La aplicación de las cuotas compensatorias se dará a conocer a través de un Aviso que para tal efecto publique la Secretaría en el DOF, el cual se someterá previamente a la opinión de la Comisión.

**718.** Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias a que se refiere el punto anterior de esta Resolución en todo el territorio nacional.

**719.** Con fundamento en el artículo 87 de la LCE, las cuotas compensatorias que se señalan en el punto 715 de esta Resolución se aplicarán sobre el valor de aduana que se declare en el pedimento correspondiente.

**720.** De acuerdo con el artículo 66 de la LCE, las importadoras que conforme a esta Resolución deben pagar la cuota compensatoria definitiva, no estarán obligados al pago de la misma si comprueban que el país de origen de las mercancías es distinto de Estados Unidos. La comprobación del origen de las mercancías se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, 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.

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

**722.** Comuníquese esta Resolución a la AGA, para los efectos legales correspondientes.

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

México, D.F., a 31 de julio de 2012.- El Secretario de Economía, **Bruno Ferrari García de Alba**.- Rúbrica.