

Resolución preliminar de la primera revisión de oficio con motivo de la revocación de la cuota compensatoria a las importaciones de cierto tipo de ácido esteárico, fabricadas y exportadas por Vantage Oleochemicals, Inc., originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía ingresa por las fracciones arancelarias 3823.11.01 y 3823.19.99 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 PRELIMINAR DE LA PRIMERA REVISION DE OFICIO CON MOTIVO DE LA REVOCACION DE LA CUOTA COMPENSATORIA A LAS IMPORTACIONES DE CIERTO TIPO DE ACIDO ESTEARICO, FABRICADAS Y EXPORTADAS POR VANTAGE OLEOCHEMICALS, INC., ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, INDEPENDIEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA. ESTA MERCANCIA INGRESA POR LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 3823.11.01 Y 3823.19.99 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION.

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo 1era. Rev. 12/12 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía (la "Secretaría"), se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes

RESULTANDOS

A. Resolución final

1. El 8 de abril de 2005 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de ácido esteárico originarias de los Estados Unidos de América ("Estados Unidos"), independientemente del país de procedencia (la "Resolución Final").

B. Cuotas compensatorias

2. De acuerdo con la Resolución Final, la Secretaría impuso las siguientes cuotas compensatorias a las importaciones de ácido esteárico cuyas características sean: titer de 57 a 63 grados centígrados, valor de yodo 1.0 máximo, valor de acidez de 200 a 209, porcentaje de humedad 1.0 máximo, con una proporción de ácidos grasos por peso de 15% mínimo de ácido palmítico y 55% mínimo de ácido esteárico:

- a. 5.18% para las importaciones del producto investigado fabricado por Cognis Corporation;
- b. 17.51% para las importaciones del producto investigado fabricado por ICI Uniqema, Inc. (posteriormente Croda Uniqema, Inc. y actualmente Uniqema Americas, LLC);
- c. 27.77% para las importaciones del producto investigado fabricado por Ferro Corporation;
- d. 36.51% para las importaciones del producto investigado fabricado por The Procter & Gamble Distributing Company; y
- e. 36.51% para las importaciones del producto investigado fabricado por todas las demás exportadoras de Estados Unidos.

C. Resolución final del examen de vigencia y de la revisión de oficio de las cuotas compensatorias

3. El 7 de octubre de 2011 se publicó en el DOF la Resolución final del examen de vigencia y de la revisión de oficio de las cuotas compensatorias sobre las importaciones de ácido esteárico originarias de Estados Unidos (la "Resolución Final del Examen y de la Revisión"). Se determinó modificar las cuotas compensatorias a que se refiere el punto 2 de esta Resolución para quedar en 17.38% para todas las importaciones de ácido esteárico originarias de Estados Unidos y revocar la cuota compensatoria a las importaciones de ácido esteárico fabricadas y exportadas por Vantage Oleochemicals, Inc. ("Vantage").

D. Panel Binacional

4. El 4 de noviembre de 2011 la productora nacional Quimic, S.A. de C.V. ("Quimic") compareció ante la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio para solicitar la revisión de la Resolución Final del Examen y de la Revisión, ante un Panel Binacional, exclusivamente por lo que se refiere al procedimiento de revisión. Este procedimiento continúa en trámite bajo el número de expediente MEX-USA-2011-1904-01.

E. Resolución de inicio

5. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 105 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), el 19 de octubre de 2012 se publicó en el DOF la Resolución por la que se declaró el inicio de la primera revisión de oficio con motivo de la revocación de la cuota compensatoria a las importaciones de cierto tipo de ácido esteárico, fabricadas y exportadas por Vantage, originarias de Estados Unidos (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo de revisión el comprendido del 1 de octubre de 2011 al 30 de septiembre de 2012.

F. Convocatoria y notificaciones

6. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó al productor nacional, al exportador Vantage y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de este procedimiento, para que comparecieran a presentar los argumentos y las pruebas que estimaran pertinentes.

7. La Secretaría notificó personalmente el inicio del procedimiento al productor nacional Quimic, al exportador Vantage y al gobierno de Estados Unidos.

G. Información sobre el producto

1. Descripción general

8. La descripción del producto objeto de este procedimiento es la que consta en el punto 276 de la Resolución Final, en los siguientes términos:

276. A partir de la información proporcionada por las empresas exportadoras e importadoras comparecientes en esta etapa de la investigación, la Secretaría dispuso de mayores elementos de análisis respecto de los productos importados originarios de Estados Unidos de América procedentes de las empresas P&G (T1), de Uniqema (Pristerene 4910), de Ferro Corporation (Petrac 270), de Crompton Corporation (Industrene 7018) y el de Cognis Corporation (Emery 420), así como del producto de fabricación nacional (Q-1070).

| Características físicas | Producto Nacional | | Producto importado originario de Estados Unidos | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-------------------|-----|---|-----|-----------------|-----|------------|-----|-----------|-----|-----------------|-----|
| | Quimic | | P&G | | Uniqema | | Ferro | | Cognis | | Crompton | |
| | Q-1070 | | T-1 | | Pristerene 4910 | | Petrac 270 | | Emery 420 | | Industrene 7018 | |
| | Min | Máx | Min | Máx | Min | Máx | Min | Máx | Min | Máx | Min | Máx |
| Valor de yodo | --- | 1.0 | --- | 1.0 | --- | 1.0 | 1.0 | | --- | 1.0 | --- | 1.0 |
| Valor ácido (mg KOH/gr.) | 200 | 207 | 202 | 209 | 200 | 208 | 200-207 | | 200 | 207 | 201 | 207 |
| Titer (°C) | 57 | --- | 57 | --- | 57.5 | 60 | 54-62 | | 57.2 | 63 | 58 | 62 |
| Color (Lovibond) | 1R5A | | .03R2A | | 5.0A-1.0R | | 0.5R5A | | | | 2.0A-0.2R | |
| Color, % transmitancia 440 / 550 nm | | | 85/95 | --- | | | | | 85/98 | --- | 82/96 | --- |
| Humedad (%) | | 1.0 | --- | 0.3 | | | 0.5 | | --- | 0.2 | | 0.3 |
| Valor de saponificación | | | | | 201 | 209 | 206 | | 201 | 208 | 202 | 208 |
| Insaponificables (%) | | | | 0.5 | | 1.0 | 1.0 | | --- | 1.0 | --- | 0.5 |

Composición química

| | | | | | | |
|-----------------|--------|----|----|----|----|-------|
| Acido palmítico | 15 Min | 31 | 30 | 27 | 27 | 23-33 |
| Acido esteárico | 55 Min | 65 | 64 | 66 | 67 | 60-70 |

Fuente: Elaborado a partir de la información aportada por el productor nacional en la solicitud de inicio, y conciliada con la respuesta al formulario de las empresas exportadoras Uniqema, Ferro y P&G, así como las empresas importadoras comparecientes.

2. Tratamiento arancelario

9. La mercancía objeto de revisión ingresa por las fracciones arancelarias 3823.11.01 y 3823.19.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), cuya descripción es la siguiente:

| Código Arancelario | Descripción |
|----------------------------------|--|
| Capítulo: 38 | Productos diversos de las industrias químicas |
| Partida: 3823 | Acidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado; alcoholes grasos industriales. |
| Subpartida de primer nivel | -Acidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado: |
| Subpartida: 3823.11 | --Acido esteárico. |
| Fracción arancelaria: 3823.11.01 | Acido esteárico. |
| Subpartida: 3823.19 | --Los demás. |
| Fracción arancelaria: 3823.19.99 | Los demás. |

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

10. La unidad de medida que utiliza la TIGIE es el kilogramo. Las operaciones comerciales se realizan tanto en kilogramos, toneladas métricas, pero también en libras.

11. De acuerdo con el SIAVI las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 3823.11.01 y 3823.19.99, cualquiera que sea su origen, están exentas de arancel.

3. Proceso productivo

12. El insumo principal para la producción de ácido esteárico es el sebo animal. En México se utiliza principalmente el sebo animal de origen estadounidense: BFT (Bleachable Fancy Tallow), ST (Special Tallow), YG (Yellow Grease), ABPT (All Beef Packer Tallow) y ET (Edible Tallow); y, en menor medida, el sebo nacional: SN1 (Sebo Nacional de Primera) y el SN2 (Sebo Nacional de Segunda).

13. El proceso productivo utilizado en México para la fabricación de ácido esteárico es el denominado destilación simple o continua, que tiene 4 etapas:

- a. Hidrólisis: a través de la hidrólisis a presión y temperaturas elevadas de los triglicéridos presentes en las grasas de los animales se obtienen los ácidos grasos.
- b. Destilación: es una operación a temperaturas superiores a 200 grados centígrados y con un régimen a vacío en la que se purifican los ácidos grasos quitando impurezas remanentes, triglicéridos y materiales colorantes con lo cual se alcanza un buen color.
- c. Hidrogenación: proceso en el cual se saturan con hidrógeno los dobles enlaces presentes entre los átomos de carbono de los ácidos grasos, a fin de modificar el nivel de insaturación que presenta por el nivel de yodo.
- d. Envasado: dependiendo de la presentación que se desee y las propiedades físicas de los ácidos grasos se pueden envasar en sacos de polietileno o de rafia, en tambores y a granel.

14. De acuerdo con el punto 21 de la Resolución Final del Examen y de la Revisión, Quimic manifestó que en la producción de ácido esteárico utiliza un proceso adicional que es el pretratamiento de la materia prima, en el cual se separan impurezas, fosfátidos, sales metálicas, agua, materiales colorantes y pigmentos por medio de un desgomado y blanqueo con tierras diatomáceas. Señaló que, a diferencia de los productores estadounidenses, no aplica el procedimiento de fraccionamiento, pues le basta utilizar una destilación simple para satisfacer la demanda del mercado mexicano.

4. Usos y funciones

15. El ácido esteárico tanto nacional como importado de Estados Unidos es un insumo que se incorpora en los procesos de fabricación de la industria del plástico y textil, entre otros. En la industria del plástico se emplea para la fabricación de estearatos metálicos que sirven como aditivos en la fabricación del policloruro de vinilo y otros plásticos. En la industria textil se emplea en la fabricación de intermediarios químicos para la formulación de suavizantes textiles. También se utiliza como lubricante externo en el moldeo de plásticos, elaboración de velas, fabricación de crayones, lubricantes y jabones de tocador.

5. Normas

16. No existen normas nacionales o internacionales que rijan la fabricación del ácido esteárico o que determinen sus especificaciones. Sin embargo, existen métodos de análisis reconocidos en el ámbito internacional por los fabricantes de oleoquímicos, incluidas la American Oil Chemists Society (AOCS) y la American Society for Testing and Materials (ASTM).

H. Partes interesadas comparecientes

17. Comparecieron al procedimiento las siguientes partes interesadas:

1. Productor nacional

Quimic, S.A. de C.V.
Río Duero 31
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06500, México, Distrito Federal

2. Exportador

Vantage Oleochemicals, Inc.
Martín Mendalde 1755-P.B.
Col. Del Valle
C.P. 03100, México, Distrito Federal

I. Prórroga

18. Mediante oficio del 16 de enero de 2013 se otorgó una prórroga de 5 días hábiles a Vantage, para dar respuesta al requerimiento de información que se le formuló el 9 de enero de 2013. El plazo venció el 30 de enero de 2013.

J. Argumentos y medios de prueba

1. Productor nacional

19. El 27 de noviembre y 5 de diciembre de 2012 el representante legal de Quimic compareció únicamente para acreditar su personalidad y solicitar el acceso a la información confidencial. Presentó:

- A. Copia certificada del instrumento notarial 26,587 otorgado ante el Notario Público 195 del Distrito Federal, que contiene el poder que otorgó Quimic a favor de su representante legal.
- B. Copia certificada de la cédula para el ejercicio profesional expedida por la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública a favor del representante legal de Quimic, emitida por el Notario Público 145 del Distrito Federal.
- C. Copia certificada del pasaporte expedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores a favor del representante legal de Quimic, emitida por el Notario Público 136 del Distrito Federal.
- D. Formato oficial de acreditación de representante legal que solicita acceso a información confidencial.
- E. 2 impresiones de la póliza de fianza electrónica número III-439988-RC del 14 de noviembre y 4 de diciembre de 2012 expedidas por Fianzas Atlas, S.A.

2. Exportador

20. El 8 y 30 de noviembre de 2012 el representante legal de Vantage compareció para acreditar su personalidad y dar respuesta al formulario oficial, respectivamente. Argumentó:

- A. Vantage no tiene subsidiarias, su empresa matriz es Vantage Specialty Chemicals, Inc. ("Vantage Specialty Chemicals"), la cual es propiedad al 100% de The Jordan Company ("The Jordan").
- B. Es la única empresa propiedad de The Jordan que produce la mercancía sujeta a revisión.
- C. Está relacionada con todas aquellas empresas que son propiedad (en todo o en parte) de The Jordan y no está relacionada con ningún importador mexicano, en el sentido del artículo 61 del RLCE.
- D. Utiliza 2 canales de distribución para sus ventas domésticas o de exportación: ventas directas a través de empleados de Vantage y de agentes comisionistas. En ambos casos, las ventas pueden realizarse a: i) usuarios finales; ii) empresas que revenden producto de Vantage con el empaque propio de Vantage (consideradas como ventas a distribuidoras), y iii) empresas que re-empacan producto de Vantage y lo venden con alguna marca privada o propia.
- E. Durante el periodo de revisión, todas sus ventas domésticas y de exportación a México del producto sujeto a revisión, se realizaron a partes no relacionadas, y las ventas de exportación fueron ventas directas desde Estados Unidos.
- F. El producto que vende es conocido como "VSTEARIN™ SA10" y es el mismo producto conocido anteriormente como "PRISTERENE 4910". "VSTEARIN™ SA10" es una marca, no un código de producto, éste se puede vender a granel, o en escamas.
- G. Durante el periodo de revisión exportó a México "VSTEARIN™ SA10" tanto a granel como en escamas, y también lo vendió en el mercado doméstico.
- H. Vantage pagó el costo del flete y seguros desde Chicago hasta la frontera, por lo que en todas las operaciones se incluyen los costos de flete y seguros de Estados Unidos en el precio de venta.
- I. No reportó el tipo de cambio, porque tanto las ventas de exportación como al mercado doméstico se denominan en dólares de Estados Unidos (dólares).
- J. Durante el periodo de revisión no se otorgaron reembolsos a las ventas de exportación a México de ácido esteárico en escamas, pero sí en las de ácido esteárico a granel.
- K. Durante el periodo de revisión no se otorgaron reembolsos a las ventas domésticas de ácido esteárico en escamas, pero sí en las de ácido esteárico a granel.
- L. No reportó los costos de embalaje porque son los mismos, tanto para exportación como para el mercado interno; tampoco reportó garantías, comisiones, manejo, así como flete y seguros en México, por no ser aplicables.
- M. La tasa de interés anual refleja la tasa de interés que paga Vantage por saldos insolutos de su línea de crédito.
- N. No aplica el precio de exportación reconstruido, en virtud de que todas las ventas de exportación de Vantage durante el periodo de revisión fueron a partes no relacionadas; ni el valor reconstruido, porque durante el periodo de revisión Vantage vendió en el mercado interno en el curso de operaciones comerciales normales.
- O. El valor normal debe ser determinado sobre la base de los precios al mercado doméstico de Vantage, toda vez que las ventas en el país de origen durante el periodo de revisión se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales y se hicieron en cantidades suficientes, pues constituyeron más del 5% de las ventas de exportación a México.

- P.** Durante el periodo de revisión las ventas domésticas en escamas de Vantage fueron casi 20 veces mayores que sus ventas de exportación a México, mientras que las ventas domésticas a granel de Vantage fueron mayores que sus exportaciones a México.
- Q.** La solicitud de aportar datos sobre costos es indebida e inconsistente con el artículo 43 del RLCE. No existe una base textual en el artículo 2.2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"), para concluir que esta disposición haga que las investigaciones sobre costos sean obligatorias. En cualquier caso, para cooperar con la autoridad, proporciona información de costos *ad cautelam*.
- R.** Toda la información que presenta proviene de los registros de ventas y contables de Vantage y podrá ser verificada si así se desea.
- S.** Vantage no incurrió en prácticas de dumping al exportar a México durante el periodo de revisión.
- 21. Presentó:**
- A.** Documentos apostillados del 22 y 29 de julio de 2010, que contienen el poder otorgado por Vantage a favor de su representante legal, ante el Notario Público para el Estado de Illinois, la declaración juramentada realizada ante el Notario Público para el Distrito de Columbia y el certificado de reforma de H.I.G. Chemicals, Inc. ("H.I.G. Chemicals") mediante el cual cambia su razón social a Vantage.
- B.** Copia de la credencial para votar y cédula para el ejercicio profesional expedidas por el Instituto Federal Electoral y la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública, a favor del representante legal de Vantage, respectivamente.
- C.** Diagrama corporativo de Vantage Specialty Chemicals.
- D.** Descripción y empresas de cartera seleccionadas de The Jordan.
- E.** Directorio de clientes de Vantage.
- F.** Comunicaciones electrónicas entre Vantage y un importador sobre las condiciones para la compraventa del producto Vstearin SA10.
- G.** Hoja de especificaciones del producto "VSTEARIN™ SA10" de Vantage.
- H.** Diagrama que contiene ventas totales y ventas de la mercancía objeto y no objeto de revisión de octubre de 2011 a septiembre de 2012 en valor de Vantage.
- I.** Cuadros que contienen ventas totales de Vantage a México, Canadá, Colombia y en el mercado interno, de octubre de 2011 a septiembre de 2012, en valor y volumen.
- J.** Ventas totales de Vantage de la mercancía investigada y no investigada, en valor y volumen.
- K.** Lista de ventas de exportación de Vantage a México de ácido esteárico en escamas y a granel de octubre de 2011 a septiembre de 2012.
- L.** Tasa de interés mensual de crédito de octubre de 2011 a septiembre de 2012, que señala como fuente a Fifth Third Bank.
- M.** Copia de confirmaciones de refinanciamiento de Vantage emitidas por Fifth Third Bank de septiembre a diciembre de 2011.
- N.** Copia de confirmaciones de préstamo y de refinanciación de Vantage Specialties, Inc. ("Vantage Specialties") emitidas por Royal Bank of Canada (cuyo nombre comercial es RBC Capital Markets) de marzo a abril y de junio a octubre de 2012.
- O.** Copia del detalle de estatus de cuenta de las pólizas de seguro de Vantage Specialties emitido por IPFS Corporation.
- P.** Base de datos de productos embarcados, en libras, de octubre de 2011 a septiembre de 2012, de Vantage.
- Q.** Copia de diversas facturas y notas de débito con anexos al mercado interno y de exportación de octubre de 2011 a septiembre de 2012, emitidas por Vantage.
- R.** Ventas al mercado interno de ácido esteárico a granel y a escamas de octubre de 2011 a septiembre de 2012 de Vantage.
- S.** Costo de producción de ácido esteárico en dólares por libra y kilogramo de octubre de 2011 a septiembre de 2012 de Vantage.
- T.** Volumen de producción en libras de ácido esteárico de octubre de 2011 a septiembre de 2012 de Vantage.
- U.** Registro de ventas y contabilidad de octubre de 2011 a septiembre de 2012 de Vantage.
- V.** Costo de materia prima y gastos generales de la planta, en dólares por libras de octubre de 2011 a septiembre de 2012 de Vantage.
- W.** Costo de conversión del producto a granel a bolsas de octubre de 2011 a septiembre de 2012 de Vantage.
- X.** Cálculo del margen de dumping para el producto en escamas y a granel.

K. Contraargumentaciones o réplicas**1. Productor nacional**

22. El 19 de diciembre de 2012, Quimic presentó contraargumentaciones o réplicas. Manifestó:

- A. Vantage importó el producto investigado en escamas con un margen de discriminación de precios por demás significativo durante el periodo de revisión.
- B. Una vez revocada la cuota compensatoria y habiendo transcurrido un año de la publicación de la Resolución Final del Examen y de la Revisión, Vantage vuelve a incurrir en prácticas desleales de comercio internacional para poder comercializar su producto en México.
- C. Se debe de restablecer la cuota compensatoria a las importaciones procedentes de Vantage al menos del producto en presentación escamas, ya que existen elementos suficientes que acreditan la práctica desleal de comercio internacional.
- D. La autoridad debe verificar in situ la información y pruebas presentadas por Vantage, con la finalidad de constatar que dicha información y pruebas sean correctas, completas y provengan de los registros contables de la empresa.

2. Exportador

23. El 11 de diciembre de 2012, Vantage manifestó que no tiene contraargumentaciones que realizar, toda vez que Quimic no presentó argumentos ni ofreció pruebas y únicamente solicitó acceso a la información confidencial, motivo por el cual se debe confirmar que Vantage no exportó a México en condiciones de dumping durante el periodo de revisión.

L. Requerimientos de información a parte interesada

24. El 30 de enero y 18 de febrero de 2013, Vantage dio respuesta a los requerimientos de información que la Secretaría le formuló el 9 y 18 de enero y 13 de febrero de 2013, en los siguientes términos:

- A. La relación que tiene Vantage con Vantage Specialties es que ambas son controladas al 100% por Vantage Specialty Chemicals, es decir, son entidades legales distintas controladas por una misma empresa Vantage Specialty Chemicals, la cual está controlada en su totalidad por Vantage Specialty Chemicals Holding, Inc., que a su vez está controlada por The Jordan.
- B. En el contrato que exhibió en el anexo V de su respuesta al formulario oficial, se observa la oferta realizada por el proponente a través de medios electrónicos y se comunica por este medio la aceptación lisa y llana, por lo que se perfecciona el contrato al haber un consentimiento en el objeto. Dicho contrato no requiere reunir una determinada forma, toda vez que no existe disposición legal que así lo ordene y tampoco las partes pactaron celebrarlo con ciertas formalidades, ya que las partes están en plena libertad de obligarse en la materia y términos de su preferencia, sin que ello afecte la validez del contrato, conforme a los artículos 1832 del Código Civil Federal y 78 del Código de Comercio.
- C. En el periodo investigado Vantage vendió su producto tanto a usuarios finales como a revendedores. Todos ellos revendieron el producto con la marca de Vantage.
- D. El que su cliente sea revendedor no implica que se le cobren precios distintos que los que se cobran a un consumidor final. De existir cualquier diferencia en este sentido, ésta sería atribuible a otros factores (que no incluyen el nivel de comercio).
- E. Las especificaciones de las hojas técnicas de producto para el "VSTEARINTM SA10" y para el "PRISTERENE 4910", no han cambiado desde 2005, por lo que no existen diferencias respecto a "Saponification Value" y "Color (Lovibond 5 ¼)".
- F. El estado de resultados de Vantage cubre el periodo de revisión y en él se verifica la cifra que reportó en el rubro de ventas totales. No dispone de estados financieros específicos para el periodo de revisión.
- G. El término de venta que reportó en las ventas de exportación a México, denota que el flete interno fue pre-pagado, por lo que aparece en la factura, ello significa que Vantage cubrió el costo del flete y seguros hasta la frontera. La referencia adicional (libre a bordo), señala que la mercancía se transfirió legalmente al transportista.
- H. Cuando el ácido esteárico se vende en escamas se empaca en bolsas y el embalaje consiste en una estiba ("pallet") y una cubierta de plástico que sujeta las bolsas a la estiba ("shrink wrap"). El costo de la estiba y de la cubierta de plástico es insignificante y no difiere entre las ventas de exportación y las ventas internas.
- I. Vantage se refirió al costo de embalaje como un gasto de venta que no es ajustable por ser de naturaleza "general", de acuerdo con el artículo 54 del RLCE.

- J.** Existen ligeras diferencias entre el flete que se cobró al cliente y lo que Vantage finalmente pagó a la empresa transportista, porque cuando Vantage factura no puede saber con antelación lo que el flete le va a costar exactamente. Vantage fija el flete que cobra al cliente conforme a estimaciones del departamento de logística o a cotizaciones de la empresa transportista. En promedio esas diferencias (mínimas) se cancelan entre sí y no se cobran retroactivamente al cliente.
- K.** La empresa transportista no suele cobrar los cargos por pago tardío en virtud de que Vantage es un buen cliente. Debido a la buena relación que tiene con el transportista, estos cargos no son exigidos normalmente y por esta razón el monto que reporta en las facturas de transporte no contempla el cargo financiero.
- L.** Las confirmaciones mensuales sobre la tasa de interés para los meses de enero a septiembre de 2012 se dirigen a nombre de Vantage Specialties, porque es la primera empresa listada en la carátula del contrato de otorgamiento de crédito que presentó, lo cual no significa que la tasa de interés no corresponda a Vantage. Es el proveedor del servicio el que captura el nombre del cliente, pero es Vantage la que maneja la cuenta y realiza el pago respectivo.
- M.** El contrato de otorgamiento de crédito consta de 230 hojas es un documento privilegiado y altamente confidencial, la información no puede ser distribuida, diseminada ni copiada a ninguna entidad legal o persona, además, cubre operaciones millonarias y altamente complejas que no guardan relación alguna con este procedimiento, sin embargo, exhibe las hojas de firma de todas las partes contratantes que aparecen en la carátula del contrato. El contrato está a disposición de vista, para que la Secretaría verifique su existencia en caso que se practique la visita de verificación.
- N.** Los pagos de la prima de seguro se realizan a la misma agencia para todas las pólizas de seguros de Vantage Specialties. El proveedor del servicio es el que captura el nombre del cliente, pero es Vantage la empresa que maneja todas las cuentas y realiza los pagos del corporativo. La partida mensual de la prima del seguro que cubre el seguro de transporte se paga a través de un pago maestro y este pago cubre la totalidad de las primas mensuales.
- O.** A través de la impresión de pantalla de la transferencia electrónica que realizó y de su estado de cuenta bancario, acredita que Vantage es quien realiza los pagos respectivos, pese a que las confirmaciones de pago vengán dirigidas a Vantage Specialties.
- P.** Para calcular el ajuste por concepto de reembolso, el departamento comercial establece un precio de venta y de volumen con el cliente por un periodo determinado. El acuerdo puede contener un incentivo monetario (reembolso) por la devolución de los carros-tanque. En caso de ser aplicable, los reembolsos son pagados mediante cheque o con una nota de crédito, como haya sido acordado en el contrato. De lo contrario, Vantage mantendrá una variación positiva en su contabilidad resultado de la previsión no ejercida.
- Q.** El costo asignado a la producción de ácido esteárico de Vantage es independientemente de quién lo compre y a qué destino se despache.
- R.** En el archivo de Vantage, no constan las firmas en los "addendums" (sic) o en las modificaciones de 2011 del acuerdo de 2009. Formalmente, las modificaciones a los contratos debieran existir firmados, pero la realidad es que la mayoría de los "addendums" (sic) o modificaciones a los acuerdos de suministro no se firman, aunque el negocio se lleve a cabo. Debido al bajo monto de las cantidades acordadas, las partes no se preocupan por exigir las firmas, lo cual no significa que no exista un acuerdo de voluntades, ya que el consentimiento se expresa tácitamente a través de los pagos realizados al amparo del acuerdo, lo que presupone la existencia del acuerdo o contrato. No obstante, Vantage intentará en un futuro recabar las firmas respectivas.
- S.** Toda la información de Vantage se entrelaza y la Secretaría no debe tener dudas de que ésta proviene directamente de sus registros contables, por lo que no tiene objeción alguna en que la Secretaría la verifique.
- 25. Presentó:**
- A.** Diagrama de flujo de los canales de distribución de Vantage.
- B.** Hoja de especificaciones del ácido esteárico "PRISTERENE 4910" de Vantage.
- C.** Estado de resultados para el periodo de octubre de 2011 a septiembre de 2012 de Vantage.
- D.** Copia de 2 notas de crédito al mercado de exportación expedidas por Vantage.
- E.** Copia de 2 fotografías del ácido esteárico en escamas de Vantage.
- F.** Estimación del flete interno del departamento de logística de Vantage.
- G.** Copia de la carátula de un contrato de otorgamiento de crédito del 10 de febrero de 2012 celebrado por Vantage y otros.
- H.** Copia de avisos y cupones de pago de seguro emitidos por IPFS Corporation a nombre de Vantage Specialties, de junio a diciembre de 2012.

- I. Impresión de pantalla del sistema del departamento de logística de Vantage sobre el cálculo del ajuste por reembolso.
- J. Copia de 2 cartas del 4 de febrero de 2009 y 20 de diciembre de 2011 dirigidas a un cliente de Vantage, mediante las cuales se remite para firma un contrato de suministro del 1 de enero de 2009 con anexos y la modificación a este contrato, respectivamente.
- K. Desglose del costo de producción de Vantage del producto "SA10" de octubre de 2011.
- L. Volumen y costo de producción de ácido esteárico a granel y en escamas y costo de conversión de granel a bolsas de 2011 (con categorías de costo) y de octubre de 2011 a septiembre de 2012 de Vantage.
- M. Copia de un contrato de suministro del 1 de enero de 2009 celebrado entre H.I.G. Chemicals y un cliente, con anexos.
- N. Copia de las páginas de firma de un contrato de crédito firmado por Vantage y otros.
- O. Impresión de pantalla de la página de Internet de Fifth Third Bank que contiene el detalle de una transferencia electrónica que realizó Vantage.
- P. Copia de un estado de cuenta bancario de Vantage emitido por Fifth Third Bank.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

26. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 B fracción V y 15 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía; 11.2, 11.4, 12.2 y 12.3 del Acuerdo Antidumping; 5 fracción VII, 57 fracción II y 68 de la Ley de Comercio Exterior (LCE), y 99 y 105 del RLCE.

B. Legislación aplicable

27. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación, la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos 3 últimos de aplicación supletoria.

C. Protección de la información confidencial

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

D. Derecho de defensa y debido proceso

29. Las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones y defensas, y las pruebas que los sustenten, de conformidad con los artículos 6.1 del Acuerdo Antidumping y 82 de la LCE. La Secretaría las valoró con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

E. Respuesta a ciertos argumentos y petición de las partes interesadas

1. Visita de verificación

30. Quimic argumentó que se debe verificar *in situ* la información y pruebas aportadas por Vantage, con la finalidad de constatar que dicha información y pruebas sean correctas, completas y provengan de los registros contables de la empresa. Por su parte, Vantage manifestó que no tiene objeción alguna en que la Secretaría la verifique. La Secretaría haciendo uso de su facultad potestativa en esta etapa del procedimiento consideró innecesario realizar una visita de verificación al exportador. Sin embargo, lo valorará en la siguiente etapa del procedimiento, de conformidad con los artículos 6.7 del Acuerdo Antidumping y 83 de la LCE.

2. Margen de dumping

31. Quimic señaló que Vantage volvió a incurrir en prácticas desleales de comercio internacional durante el periodo de revisión (1 de octubre de 2011 al 30 de septiembre de 2012), en las ventas del ácido esteárico cuya presentación es en escamas, con un margen de dumping significativo, por lo que la autoridad debe evaluar la restauración de la cuota compensatoria, al menos para esa presentación.

32. Mencionó que en los procedimientos del examen de vigencia y de la revisión de oficio de las cuotas compensatorias, la autoridad determinó revocar la cuota compensatoria para las importaciones procedentes de Vantage, con base en información sobre ventas del ácido esteárico en la presentación en escamas. Sin embargo, una vez revocada la cuota compensatoria y transcurrido un año de la publicación de la Resolución Final del Examen y de la Revisión, la empresa vuelve a incurrir en prácticas desleales de comercio internacional para poder comercializar su producto en México.

33. Quimic solicitó a la autoridad que restablezca la cuota compensatoria a las importaciones del ácido esteárico procedentes de Vantage, en la presentación en escamas, con el margen que se muestra en la información del expediente.

34. Al respecto, la Secretaría considera improcedentes los alegatos de Quimic. En el punto 5 de la Resolución Final de la investigación primigenia, se indicó que el ácido esteárico se comercializa normalmente en escamas o a granel. En la sección del cálculo del margen de dumping de esa investigación, la Secretaría determinó un precio de exportación y un valor normal para cada una de esas presentaciones, y el margen de dumping para el producto investigado correspondió al promedio ponderado de los márgenes de dumping estimados para cada una de esas presentaciones, conforme lo establece el artículo 39 del RLCE. La ponderación se calcula conforme a la participación relativa de cada tipo de mercancía en el volumen total exportado del producto investigado.

35. Lo anterior significa que puede existir un margen de dumping para una presentación superior al de minimis, pero el volumen que se exportó es menor que el de la presentación que no registra un margen de dumping. Cabe señalar que en los procedimientos de examen de vigencia y de la revisión de oficio, Vantage únicamente exportó la mercancía investigada en una sola presentación. En la presente revisión el exportador vendió a México el ácido esteárico en las 2 presentaciones y el margen de dumping se determina conforme lo establece el artículo 39 del RLCE.

F. Análisis de discriminación de precios

36. Del estudio de los argumentos y pruebas que Vantage presentó en esta etapa de la investigación, la Secretaría obtuvo los resultados que se describen en los puntos subsecuentes.

1. Códigos de producto

37. Vantage indicó que el producto que vende es "VSTEARIN™ SA10", anteriormente conocido como "PRISTERENE 4910". Aclaró que las especificaciones técnicas no han cambiado desde 2005. Presentó copia de las hojas técnicas de ambos productos. La Secretaría observó que las características físicas que definen al producto son las mismas que aquellas que se indicaron en la Resolución de Inicio de esta revisión.

38. Según el exportador, el "VSTEARIN™ SA10" también se vende a granel o en escamas; las ventas a granel se identifican con el código de producto "CHICSA100" y las ventas en escamas con el código "CHICSA101". Los primeros 4 caracteres se refieren a la planta donde se elabora el producto (Chicago), los 2 siguientes identifican el producto ("Stearic acid"), y los últimos 3 indican si el producto es a granel o escamas.

2. Precio de exportación

39. Durante el periodo de revisión, Vantage exportó a México el producto objeto de revisión en 2 códigos de producto. Presentó las ventas de exportación a México y una muestra de facturas con documentos anexos que incluyen las operaciones pendientes de pago. Todas las operaciones se realizaron a partes no relacionadas.

40. Vantage manifestó que excluyó del cálculo del precio de exportación aquellas operaciones en las que el precio neto se mantuvo sin definir, es decir, las ventas que permanecieron sin pagar al momento de terminar la respuesta al formulario oficial, considerando que algunos clientes pueden tardar más de 60 días en pagar y el periodo de revisión termina el 30 de septiembre de 2012.

41. La Secretaría solicitó a Vantage que proporcionara las facturas de ventas de exportación a México de dichas operaciones y las incluyó en el cálculo del precio de exportación, de conformidad con el artículo 51 del RLCE, que establece que en la determinación del precio de exportación se utilizarán los precios efectivamente pagados o por pagar por el comprador. La fecha de las facturas de esas operaciones se encuentra dentro del periodo de revisión.

a. Ajustes al precio de exportación

42. Vantage solicitó ajustar el precio de exportación por reembolsos y por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito, flete interno y seguro.

i. Reembolsos

43. El exportador señaló que durante el periodo de revisión se otorgaron reembolsos en las ventas de exportación a México de ácido esteárico a granel.

44. Vantage reportó el monto del reembolso en centavos por libra, el cual es aplicable siempre que los clientes cumplan con las condiciones contenidas en las comunicaciones electrónicas referidas en el punto 21 literal F de esta Resolución, es decir, que adquieran el volumen acordado, pago de facturas por el monto total y a tiempo por el cliente, así como la devolución de los vehículos que se emplean en el transporte del producto dentro del periodo establecido.

45. Para acreditarlo presentó 2 notas de crédito en las cuales se aprecia el monto del reembolso aplicable, así como las comunicaciones electrónicas a que se refiere el punto 21 literal F de esta Resolución, en el que se muestran las condiciones estipuladas. La Secretaría, en esta etapa de la revisión, aceptó la información que presentó Vantage, y calculó el ajuste mediante la división del monto del reembolso y el volumen que se reportó para cada operación en la base de datos, para obtener el ajuste en dólares por kilogramo.

ii. Crédito

46. Vantage proporcionó la tasa de interés mensual que pagó por los saldos insolutos de su línea de crédito a corto plazo en el periodo objeto de revisión. Como soporte documental presentó copia de las confirmaciones de préstamo y de refinanciamiento de las instituciones bancarias en las que se muestra la tasa de interés mensual, así como de la carátula de un contrato de otorgamiento de crédito y de las páginas de firma de un contrato de crédito firmado por Vantage y otros.

47. Para obtener el monto del ajuste, el exportador multiplicó la tasa de interés diaria por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que emitió la factura de venta y la fecha de pago de esa operación, el resultado lo multiplicó por el precio.

48. De acuerdo con las confirmaciones de préstamo, la Secretaría observó que la tasa de interés que se reporta para los meses de octubre 2011 a febrero de 2012 es exclusiva para Vantage, en tanto que la tasa que se reportó de marzo a septiembre de 2012 corresponde a otra empresa, que si bien forma parte del grupo al que pertenece también Vantage, no se tiene la certeza que aplique también para Vantage. Por lo anterior, en esta etapa de la investigación, la Secretaría aplicó para los meses de marzo a septiembre de 2012 el promedio de las tasas de interés que se observaron para los meses de octubre de 2011 a febrero de 2012, esto con la finalidad de que la tasa de interés utilizada en el cálculo del ajuste por crédito no estuviera afectada por préstamos asignados a otra empresa diferente de Vantage.

49. Para aquellas operaciones que Vantage señaló que permanecieron sin pagar al momento de terminar la respuesta al formulario oficial y para las cuales el crédito se mantuvo abierto, la Secretaría consideró como plazo el número de días que en promedio tardaron los clientes en pagar las demás facturas a Vantage. La Secretaría calculó el monto del ajuste para estas operaciones de acuerdo con la metodología que proporcionó Vantage, que es la descrita en el punto 47 de esta Resolución.

iii. Flete interno

50. Vantage manifestó que cobra el flete conforme a estimaciones del departamento de logística o a cotizaciones de la empresa transportista; el cual se refiere a un flete que se añade en la factura como pre-pagado. Agregó que no sabe con antelación cuál es el costo real del flete y señaló que existen diferencias entre el flete estimado que emplea Vantage para facturar y el que se especifica en la factura final del transportista, pero que esas diferencias son poco significativas. Explicó que, en promedio, las diferencias en cuestión se cancelan entre sí, por lo que no se cobran retroactivamente al cliente.

51. El exportador señaló que el monto del flete estimado que se reportó lo obtuvo directamente de sus datos de venta y contabilidad. Presentó estimación del flete interno del departamento de logística de Vantage.

52. Con la muestra de facturas que proporcionó Vantage, la Secretaría comparó el valor y volumen de la base de datos con los reportados en la documentación anexa (factura de la empresa transportista y conocimiento de embarque), y observó que la diferencia era mínima, por lo que en esta etapa de la revisión aceptó la información que proporcionó el exportador.

53. La Secretaría calculó el ajuste mediante la división del monto del flete y el volumen que se reporta de cada operación en la base de datos, para obtener el ajuste en dólares por kilogramo.

iv. Seguro

54. Para acreditar este ajuste, Vantage presentó copia de un estado de cuenta que refleja las primas por seguros contratadas con las empresas aseguradoras, de los avisos y cupones de pago de seguro, y de un estado de cuenta bancario que contiene los pagos que hace Vantage por diversos conceptos, incluido el seguro, así como la impresión de pantalla de la página de Internet de Fifth Third Bank que contiene el detalle de una transferencia electrónica que realizó Vantage.

55. Para asignar el monto del ajuste, la empresa exportadora obtuvo el factor que resultó de dividir el volumen embarcado del ácido esteárico entre el volumen total embarcado y posteriormente lo multiplicó por la prima de seguro que pagó en el periodo de revisión. El resultado lo dividió entre el volumen total de libras que embarcó de ácido esteárico. La Secretaría aceptó la información y calculó el monto del ajuste en dólares por kilogramo.

56. 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 seguro. Consideró el precio efectivamente pagado o por pagar neto de reembolsos, tal como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

57. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para cada uno de los 2 códigos de producto exportados a México. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada uno de los códigos de producto exportados a México.

3. Valor normal

58. Vantage presentó las ventas al mercado interno de Estados Unidos durante el periodo de revisión en 2 códigos de producto idénticos a los exportados a México y una muestra de facturas con documentos anexos que incluyen las operaciones pendientes de pago.

59. Manifestó que excluyó del cálculo del valor normal aquellas operaciones en las que el precio neto se mantuvo sin definir, debido a que algunas ventas permanecieron sin pagar al momento de terminar la respuesta al formulario oficial. Explicaron que algunos clientes pueden tardar más de 60 días en pagar y el periodo de revisión termina el 30 de septiembre de 2012.

60. La Secretaría solicitó a Vantage que proporcionara las facturas de ventas de exportación a México de dichas operaciones y las incluyó en el cálculo del valor normal, de conformidad con el artículo 51 del RLCE, que establece que en la determinación del valor normal se utilizarán los precios efectivamente pagados o por pagar por el comprador. La fecha de las facturas de esas operaciones se encuentra dentro del periodo de revisión.

61. La Secretaría realizó la prueba de suficiencia a que se refiere la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping, y determinó que los 2 códigos de producto representan más del 5% del volumen exportado a México.

a. Ajustes al valor normal

62. Vantage solicitó ajustar el valor normal por reembolsos y por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito, flete interno y seguro.

i. Reembolsos

63. El exportador señaló que durante el periodo de revisión se otorgaron reembolsos en las ventas internas en Estados Unidos de ácido esteárico a granel.

64. Vantage reportó el monto del reembolso en centavos por libra, el cual es aplicable siempre que los clientes cumplan con las condiciones estipuladas en el contrato de suministro, es decir, que adquieran el volumen acordado, pago de facturas por el monto total y a tiempo por el cliente, así como la devolución de los vehículos que se emplean en el transporte del producto dentro del periodo establecido.

65. Para acreditarlo presentó copia de un contrato de suministro en el que se aprecia el monto del reembolso por libra acordado por ambas partes. También proporcionó la impresión de pantalla del sistema del departamento de logística de Vantage que, de acuerdo a lo que manifestó la empresa, demuestra los cálculos utilizados para determinar y garantizar el volumen de reembolsos. La Secretaría, en esta etapa de la revisión, aceptó la información que presentó Vantage y calculó el ajuste mediante la división del monto del reembolso y el volumen que se reportó para cada operación en la base de datos, para obtener el ajuste en dólares por kilogramo.

ii. Crédito

66. Vantage proporcionó la tasa de interés mensual que pagó por los saldos insolutos de su línea de crédito a corto plazo en el periodo objeto de revisión. Como soporte documental presentó copia de las confirmaciones de préstamo de las instituciones bancarias en la que se muestra la tasa de interés mensual, así como de la carátula de un contrato de otorgamiento del crédito y de las páginas de firma de un contrato de crédito firmado por Vantage y otros.

67. Para obtener el monto del ajuste, el exportador multiplicó la tasa de interés diaria por el número de días que transcurrieron entre la fecha en que emitió la factura de venta y la fecha de pago de esa operación, el resultado lo multiplicó por el precio.

68. En el cálculo de la tasa de interés se observó la misma situación que se describió en el punto 48 de la presente Resolución, por lo que la Secretaría empleó para el cálculo de ajuste por crédito para el periodo objeto de revisión, la tasa de interés promedio a partir de las tasas observadas en los meses de octubre de 2011 a febrero de 2012.

69. Para aquellas operaciones que Vantage, señaló que permanecieron sin pagar al momento de terminar la respuesta al formulario oficial y para las cuales el crédito se mantuvo abierto, la Secretaría consideró como plazo el número de días que en promedio tardaron los clientes en pagar las demás facturas a Vantage. La Secretaría calculó el monto del ajuste para estas operaciones de acuerdo con la metodología que proporcionó Vantage, que es la descrita en el punto 67 de esta Resolución.

iii. Flete interno

70. Vantage manifestó que durante el periodo de revisión, en algunos casos el pago del flete por las ventas internas lo realiza la empresa, mientras que en otros los absorbe el cliente.

71. Vantage manifestó que cobra el flete conforme a estimaciones del departamento de logística o a cotizaciones de la empresa transportista; el cual se refiere a un flete que se añade en la factura como pre-pagado. Agregó que no sabe con antelación cuál es el costo real del flete y señaló que existen diferencias entre el flete estimado que emplea Vantage para facturar y el que se especifica en la factura final del transportista, pero que esas diferencias son poco significativas. Explicó que, en promedio, las diferencias en cuestión se cancelan entre sí, por lo que no se cobran retroactivamente al cliente.

72. El exportador señaló que el cargo estimado reportado se obtuvo directamente de sus datos de venta y contabilidad. Presentó estimación del flete interno del departamento de logística de Vantage.

73. Con la muestra de facturas que proporcionó Vantage, la Secretaría comparó el valor y volumen de la base de datos con los reportados en la documentación anexa (factura de la empresa transportista y conocimiento de embarque), y observó que la diferencia era mínima, por lo que en esta etapa de la revisión aceptó la información que proporcionó el exportador.

74. La Secretaría calculó el ajuste mediante la división del monto del flete y el volumen que se reportó para cada operación en la base de datos, para obtener el ajuste en dólares por kilogramo.

iv. Seguro

75. Para acreditar este ajuste, Vantage presentó copia de un estado de cuenta que refleja las primas por seguros contratadas con las empresas aseguradoras, de los avisos y cupones de pago de seguro, y de un estado de cuenta bancario que contiene los pagos que hace Vantage por diversos conceptos, incluido el seguro, así como la impresión de pantalla de la página de Internet de Fifth Third Bank que contiene el detalle de una transferencia electrónica que realizó Vantage.

76. Para asignar el monto del ajuste, la empresa exportadora obtuvo el factor que resultó de dividir el volumen embarcado del ácido esteárico entre el volumen total embarcado y posteriormente lo multiplicó por la prima de seguro que pagó en el periodo de revisión. El resultado lo dividió entre el volumen total de libras que embarcó de ácido esteárico. La Secretaría aceptó la información y calculó el monto del ajuste en dólares por kilogramo.

77. 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 seguro. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado o por pagar neto de reembolsos, tal como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

b. Operaciones comerciales normales

i. Costos de producción

78. Vantage presentó el costo de producción del ácido esteárico a granel: materias primas, mano de obra y gastos fijos, así como los gastos generales (ventas y administración, financieros y otros gastos asignados al producto).

79. Para obtener el costo total del ácido esteárico en escamas, el exportador reportó un costo de conversión para cada mes dentro del periodo de revisión en dólares por libra. Vantage sumó al costo total de ácido esteárico a granel el costo de conversión de manera mensual.

ii. Gastos generales

80. Vantage asignó los gastos por los conceptos de ventas y administración, financieros y otros gastos al ácido esteárico SA10, de acuerdo con la información de los balances de comprobación que se generan en su sistema de finanzas.

81. Para asignar los gastos generales, calculó la proporción de ácido esteárico que produjo en el periodo de revisión con respecto a la producción total de la planta. Dicha proporción se aplicó a los gastos totales de ventas y administración, financieros y otros gastos, con lo que obtuvo el gasto correspondiente al ácido esteárico SA10 para cada uno de estos conceptos. Para obtener el monto en dólares por libra, los montos mensuales de cada concepto se dividieron entre el volumen de producción mensual.

82. En esta etapa de la investigación, la Secretaría aceptó la metodología de cálculo de los gastos por los conceptos de ventas y administración, financieros y otros gastos que propuso el exportador y los expresó en dólares por kilogramo.

c. Prueba de ventas por debajo de costos

83. 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 Vantage.

84. 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, crédito, flete interno y seguro.

85. 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 códigos de producto en el periodo de revisión.

86. 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, identificadas conforme al punto anterior, contra el promedio ponderado de los costos totales de producción por código de producto del periodo de revisión, el cual se consideró como el periodo prolongado de acuerdo con lo que establece la nota al pie de página 4 del Acuerdo Antidumping.

87. 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 revisión y cuyos precios no permitieron la recuperación de los costos.

88. La Secretaría realizó de nueva cuenta la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping y determinó que las ventas internas de los 2 códigos de producto, fueron superiores al 5%.

89. De acuerdo con la metodología descrita, las ventas de los 2 códigos de producto para los cuales se realizó la prueba por debajo de costos fueron suficientes, por lo que, el valor normal se calculó de acuerdo con los precios de las ventas internas en Estados Unidos.

90. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó un valor normal promedio ponderado para cada uno de los 2 códigos idénticos a los exportados a México. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada uno de los códigos de producto vendido en el mercado interno de Estados Unidos.

4. Margen de discriminación de precios

91. De acuerdo con la información y metodologías descritas en los puntos 37 al 90 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.1 y 2.4.2 del Acuerdo Antidumping; 30, 36 y 64 párrafo primero de la LCE, y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación y determinó, para esta etapa de la revisión, que las importaciones de ácido esteárico que se clasifican en las fracciones arancelarias 3823.11.01 y 3823.19.99 de la TIGIE, fabricadas y exportadas por Vantage, se realizaron con un margen de dumping de 0.66%.

92. La Secretaría determina continuar con el procedimiento de revisión de oficio sin aplicar cuotas compensatorias a las importaciones de ácido esteárico, fabricadas y exportadas por Vantage, que ingresen por las fracciones arancelarias 3823.11.01 y 3823.19.99 de la TIGIE. Las partes interesadas podrán presentar mayores elementos de prueba en defensa de sus intereses.

93. Por lo expuesto y con fundamento en los artículos 11.2 del Acuerdo Antidumping; 57 fracción II y 68 de la LCE, y 99 y 105 del RLCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCION

94. Continúa el procedimiento de la primera revisión de oficio sin aplicar cuotas compensatorias a las importaciones de ácido esteárico, fabricadas y exportadas por Vantage, que ingresen por las fracciones arancelarias 3823.11.01 y 3823.19.99 de la TIGIE, o por cualquier otra, originarias de Estados Unidos, independientemente del país de procedencia.

95. Con fundamento en el artículo 164 párrafo tercero del RLCE, se concede un plazo de 30 días hábiles, contados a partir del día siguiente a la publicación de esta Resolución en el DOF, para que las partes interesadas comparecientes presenten los argumentos y pruebas complementarias que estimen pertinentes. El plazo concluirá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

96. La presentación de los argumentos y pruebas complementarias se realizará en la oficialía de partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja (área de ventanillas), Col. Florida, C.P. 01030, México, Distrito Federal, en original y 3 copias, más una para el acuse de recibo.

97. Cada parte interesada deberá remitir a las demás la información y documentos probatorios que tengan el carácter público, de tal forma que los reciban el mismo día que la autoridad investigadora, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE.

98. Notifíquese esta Resolución a las partes interesadas de las que se tiene conocimiento.

99. Comuníquese esta Resolución al Servicio de Administración Tributaria para los efectos legales correspondientes.

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

México, D.F., a 20 de marzo de 2013.- El Secretario de Economía, **Ildelfonso Guajardo Villarreal**.-
Rúbrica.