

RESOLUCIÓN Preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de la República Popular China y del Taipéi Chino, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN PRELIMINAR DE LA INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS PLANOS DE ACERO INOXIDABLE ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y DEL TAIPEÍ CHINO, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en la etapa preliminar el expediente administrativo 02/19 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 31 de enero de 2019 Outokumpu Mexinox, S.A. de C.V. (OTK o la "Solicitante"), solicitó el inicio de la investigación administrativa por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, incluidas las definitivas y temporales, así como las que ingresan al amparo de la Regla Octava de las complementarias ("Regla Octava") para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), originarias de la República Popular China ("China") y del Taipéi Chino ("Taiwán"), independientemente del país de procedencia.

B. Inicio de la investigación

2. El 5 de abril de 2019 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Resolución de inicio de la investigación antidumping (la "Resolución de Inicio"). Se fijó como periodo investigado el comprendido del 1 de octubre de 2017 al 30 de septiembre de 2018, y como periodo de análisis de daño el comprendido del 1 de octubre de 2015 al 30 de septiembre de 2018.

C. Producto objeto de investigación

1. Descripción general

3. El producto objeto de investigación son los productos planos de acero inoxidable laminados en frío, resistentes al calor y a la corrosión, de anchura superior o igual a 600 milímetros (mm) y espesor entre 0.3 mm y 1 mm, y de anchura inferior a 600 mm y espesor entre 0.3 mm y 4.0 mm. Este producto se comercializa en forma de bobinas, rollos, flejes, cintas, hojas y chapas, entre otras.

2. Características

4. Las características esenciales que permiten identificar al producto objeto de investigación son: el material (acero inoxidable), el proceso productivo (laminados en frío), así como la anchura y espesor señalados en el punto anterior. Otra característica no esencial es el acabado, que puede ser opaco (2D) o brillante (2B).

5. El producto objeto de investigación tiene una composición química de hasta 1.1% de carbono, entre 10.5% y 26% de cromo y entre 2.5% y 22% de níquel. Se fabrica en grados de acero 200, 300 y 400; las dos primeras series corresponden a aceros inoxidables austeníticos, mientras que la serie 400 corresponde a aceros inoxidables ferríticos y martensíticos. En específico con los siguientes parámetros:

Tipos de acero inoxidable

Tipo de acero	Cromo (Cr)	Carbono	Níquel	Serie de acero
Ferríticos	10.5% a 30%	≤ 1.2%	No aplica	400
Martensíticos	10.5% a 18%	≤ 1.2%	No aplica	400
Austeníticos	10.5% a 32%	≤ 1.2%	Níquel (2.5% a 22%)	200 y 300

Fuente: OTK e Imm Inox Market Messico, S.A. de C.V. ("Imm Inox") (Manual de aceros inoxidables Industria)

3. Tratamiento arancelario

6. El producto objeto de investigación ingresa al mercado nacional a través de las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

Codificación arancelaria	Descripción
Capítulo 72	Fundición, hierro y acero.
Partida 7219	Productos laminados planos de acero inoxidable, de anchura superior o igual a 600 mm.
	- Simplemente laminados en frío:
Subpartida 7219.34	-- De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm.
Fracción 7219.34.01	De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm.
Subpartida 7219.35	-- De espesor inferior a 0.5 mm.
Fracción 7219.35.01	De espesor igual o superior a 0.3 mm.
Partida 7220	Productos laminados planos de acero inoxidable, de anchura inferior a 600 mm.
Subpartida 7220.20	- Simplemente laminados en frío.
Fracción 7220.20.02	Con espesor igual o superior a 0.3 mm, sin exceder de 4.0 mm, excepto lo comprendido en la fracción 7220.20.01.

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI)

7. La unidad de medida en la TIGIE es el kilogramo, aunque las operaciones comerciales normalmente se efectúan en toneladas métricas.

8. El producto objeto de investigación ingresa también al amparo de la Regla Octava, a través del capítulo 98 (Operaciones Especiales), por las fracciones arancelarias 9802.00.01 (Industria Eléctrica), 9802.00.02 (Industria Electrónica), 9802.00.03 (Industria del Mueble), 9802.00.07 (Industria de Bienes de Capital), 9802.00.10 (Industrias Diversas), 9802.00.13 (Industria Siderúrgica) y 9802.00.19 (Industria Automotriz y de Autopartes) de la TIGIE.

9. De acuerdo con el SIAVI, conforme al Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, publicado en el DOF el 5 de junio de 2018, las importaciones que ingresan por la fracción arancelaria 7219.34.01 de la TIGIE, estuvieron sujetas a un arancel ad valorem de 15% entre el 5 de junio de 2018 y el 31 de enero de 2019. Las importaciones que ingresan a través de las fracciones arancelarias 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE quedaron libres de arancel a partir del 1 de enero de 2012. En cuanto al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, las mercancías que ingresen por las fracciones arancelarias señaladas anteriormente, originarias de Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam están libres de arancel.

4. Proceso productivo

10. Los principales insumos para la fabricación del producto objeto de investigación son bobinas de acero inoxidable laminadas en caliente, electricidad, gas natural y materiales de empaque. El proceso de fabricación es similar en todo el mundo y consta básicamente de las siguientes etapas:

recocido de materia prima: consiste en dar un tratamiento térmico a la materia prima con el objeto de regenerar y homogenizar la estructura metalográfica, incrementando la temperatura del material por un tiempo; este proceso puede realizarse en equipos de diferentes tecnologías y/o fabricantes;

laminación en frío: consiste en reducir el espesor de la lámina uniformemente en toda la sección transversal o ancho del material hasta obtener el espesor requerido o solicitado. Este proceso se puede llevar a cabo por medio de un molino de laminación continua (tándem) o un molino de laminación reversible. Al reducir el espesor del material la microestructura es deformada y, por lo tanto, sus propiedades físicas y mecánicas deberán de ser restructuradas para procesos subsecuentes; este proceso también puede realizarse en equipos de diferentes tecnologías y/o fabricantes;

recocido de material en proceso o recocido final: este proceso consiste en restituir la microestructura deformada por la laminación en frío, regenerando las características mecánicas del material por medio de un tratamiento térmico que se lleva a cabo dentro de un horno donde se somete al material a cierta temperatura y a cierta velocidad;

decapado final: consiste en la limpieza del material por medio de soluciones ácidas y un proceso electrolítico o para la remoción de impurezas que se pudieran tener;

tren de temple o skin pass: el objetivo es mejorar las características mecánicas del material, así como su calidad superficial;

pulido o satinado: es el proceso mecánico por el cual se imprime el acabado conocido como pulido o satinado mediante el desgaste de lámina de acero inoxidable con bandas abrasivas;

finalmente se realizan cortes longitudinales y transversales para obtener el ancho y longitud deseada del producto, y

se empaqueta para proteger el producto final en sus diferentes presentaciones como son rollos, bandas anchas y hojas.

11. Algunos fabricantes de productos planos de acero inoxidable cuentan con un proceso de producción verticalmente integrado, que va desde el proceso de fundición del coque (materia prima con la que se obtiene la bobina laminada en caliente) hasta el producto objeto de investigación, como es el caso de Baosteel el Stainless Steel Co. Ltd. ("Baosteel"). No obstante, el proceso productivo de los productos planos de acero inoxidable comienza con la bobina de acero inoxidable laminada en caliente.

5. Normas

12. Los productos planos de acero inoxidable laminados en frío se fabrican bajo especificaciones de las normas internacionales de la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales (ASTM, por las siglas en inglés de "American Society for Testing Materials"), en particular, las normas ASTM A240/A240M, A480/A480M y A666. Dichas normas indican los contenidos mínimos en peso de ciertos elementos químicos.

13. Las designaciones, grados o aleaciones pueden ser identificados por los diferentes molinos de acuerdo a diversas normas internacionales. Ya sea bajo ASTM/Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos (ASME, por las siglas en inglés de "American Society for Mechanical Engineers"), la Organización Internacional de Normalización (ISO, por las siglas en inglés de "International Organization for Standardization"), el Instituto Americano del Hierro y el Acero (AISI, por las siglas en inglés de "American Iron and Steel Institute") de los Estados Unidos, las Normas Industriales de Japón (JIS, por las siglas en inglés de "Japan Industrial Standards"), del Comité Europeo de Normalización (EN, por las siglas en francés de "Norme Européenne"), de la Institución de Estándares Británicos (BS, por las siglas en inglés de "British Standards") del Reino Unido, del Instituto Alemán de Normalización (DIN, por las siglas en alemán de "Deutsches Institut für Normung") de Alemania, de la Organización Nacional Francesa para la Estandarización (NF, por las siglas de Norma Francesa), del Instituto Sueco de Normas (SIS, por las siglas en inglés de "Swedish Standards Institute"), del Organismo Nacional de Unificación Italiana (UNI, por las siglas en italiano de "Unificazione Nazionale Italiana"), de la Oficina de Normas de la India (ISI, por las siglas en inglés de "Indian Standard Institution"), de los Estándares Nacionales Chinos (CNS, por las siglas en inglés de "Chinese National Standards") de Taiwán, de la Administración de Normalización de China (GB, por las siglas de Normas Guobiao) y de la Asociación de Estándares de Corea (KS, por las siglas en inglés de "Korean Industrial Standards"), pues existe equivalencia entre dichas normas como se observa en los catálogos de Yieh Corporation Limited ("Yieh") (en Taiwán) y Baosteel (en China).

14. Para sustentar lo anterior, OTK proporcionó las normas ASTM A240/A240M, A480/A480M y A666, así como información de las páginas de Internet de las empresas Yuan Long Stainless Steel Corp. (YLSS), Chia Far Industrial Factory Co. Ltd. (CHIAFAR), Traway International Ltd. ("Traway") y Yc Inox Co. Ltd. ("YC Inox") de Taiwán; y de las empresas Baosteel, Wuxi Shuoyang Stainless Steel Co. Ltd. ("Wuxi Shuoyang"), Shanghai Stal Precision Stainless Steel Co. Ltd. (STAL), Yieh y Wenzhou Baorui Steel Co. Ltd. ("Baorui") de China. La información indica que las empresas mencionadas fabricaron productos planos de acero inoxidable laminados en frío bajo especificaciones de dichas normas.

Norma	Descripción
ASTM A240/A240M	Especificación estándar para placas, hojas y flejes de acero inoxidable al cromo y cromo-níquel, para recipientes de presión y aplicaciones generales.
ASTM A480/A480M	Especificaciones estándar sobre requisitos generales para placas, láminas y tiras de acero inoxidable, resistentes al calor, onduladas y planas.

ASTM A666	Especificación estándar para hojas, bandas, placas y barras planas de acero inoxidable austenítico recocidas o laminadas en frío.
-----------	---

Fuente: OTK

6. Usos y funciones

15. El producto objeto de investigación se utiliza principalmente como insumo en la fabricación de mercancías en diversas industrias, entre otras: i) la industria automotriz para la fabricación de componentes estructurales de automóviles, molduras para ventanas, sistemas de escape, entre otros; ii) la industria del transporte para la fabricación de barcos, vehículos de transporte pesado, vagones, entre otros; iii) la industria de artículos para el hogar para la fabricación de utensilios de cocina, cubiertas de mesas de cocina y coci nas, entre otros; iv) la industria de electrodomésticos para la fabricación de tapas de puertas de refrigeradores, de lavadoras de ropa, de lavavajillas, de hornos de microondas, entre otros; v) la industria de tarjas; vi) la industria de tubería; vii) la industria de la construcción para la fabricación de recubiertas decorativas, cubiertas de elevadores, escaleras eléctricas, decoración de fachadas, entre otros.

16. La información de las páginas de Internet de las empresas productoras de China y Taiwán señaladas en el punto 14 de la presente Resolución, constata los usos y aplicaciones de los productos planos de acero inoxidable laminados en frío.

D. Convocatoria y notificaciones

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

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

E. Partes interesadas comparecientes

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

1. Solicitante

Outokumpu Mexinox, S.A. de C.V.
Insurgentes Sur No. 1898, piso 14, despacho 1421
Col. Florida
C.P. 01020, Ciudad de México

2. Importadoras

Doral Steel de México, S. de R.L. de C.V.
Blvd. Manuel Ávila Camacho No. 36, piso 18, oficina 2
Col. Lomas de Chapultepec
C.P. 11000, Ciudad de México

Herramientas IXL, S.A. de C.V.
Guerrero No. 330, edificio Francisco Javier Mina, entrada f, Depto. 122
Unidad Nonoalco Tlatelolco
C.P. 06900, Ciudad de México

Imm Inox Market Messico, S.A. de C.V.
Eugenia No. 1164, Depto. 203
Col. Narvarte Poniente
C.P. 03100, Ciudad de México

LIMEX, Formado y Decorado, S. de R.L. de C.V.
Paseo de los Tamarindos No. 60, piso 4
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 05120, Ciudad de México

Midwest Manufactura y Distribución de Monterrey, S.A. de C.V.
Carretera a Huinala No. 400 E
Col. El Milagro

C.P. 66634, Apodaca, Nuevo León
Prodinox Inoxidables, S.A. de C.V.
Bosque de Cipreses Sur No. 51
Col. Bosque de las Lomas
C.P. 11700, Ciudad de México

3. Exportadoras

Hoka Elements Co. Ltd.
Shanxi Taigang Stainless Steel Co. Ltd.
Bosque de Cipreses Sur No. 51
Col. Bosque de las Lomas
C.P. 11700, Ciudad de México

Yieh Mau Corp.
Yieh United Steel Corporation
Av. Vasco de Quiroga 2121, piso 4
Col. Peña Blanca Santa Fe
C.P. 01210, Ciudad de México

Yuan Long Stainless Steel Corp.
Martín Mendalde No. 1755-PB
Col. Del Valle
C.P. 03100, Ciudad de México

4. Gobierno

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

F. Argumentos y medios de prueba

1. Prórrogas

20. La Secretaría otorgó una prórroga de quince días a solicitud de las empresas importadoras Doral Steel de México, S. de R.L. de C.V. ("Doral"), Imm Inox, LIMEX, Formado y Decorado, S. de R.L. de C.V. ("Limex"), Midwest Manufactura y Distribución de Monterrey, S.A. de C.V. ("Midwest"), Prodinox Inoxidables, S.A. de C.V. ("Prodinox") y a las empresas exportadoras Hoka Elements Co. Ltd. ("Hoka"), Shanxi Taigang Stainless Steel Co. Ltd. ("Shanxi"), Yieh Mau Corp. ("Yieh Mau"), Yieh United Steel Corporation ("Yieh United") y a YLSS para presentar la respuesta al formulario oficial, los argumentos y las pruebas correspondientes al primer periodo de ofrecimiento de pruebas. El plazo venció el 10 de junio de 2019.

21. La Secretaría otorgó prórrogas adicionales de quince días a solicitud de las empresas exportadoras Hoka y Shanxi; y de veinte días a STAL para presentar la documentación que acreditara su legal existencia, así como la personalidad jurídica de su representante legal. El plazo venció el 1 y 8 de julio de 2019, respectivamente.

2. Importadoras

a. Doral

22. El 10 de junio de 2019 Doral manifestó que adquirió y vendió en una sola ocasión el producto objeto de investigación durante el periodo analizado. Señaló que no realizó importaciones del producto objeto de investigación durante el periodo investigado y tampoco compró mercancía nacional durante el periodo analizado. Presentó:

Diagrama de flujo del grupo empresarial al que pertenece Doral.

Certificado de molino del producto objeto de investigación, emitido por su proveedor, de septiembre de 2015.

Importación total del producto objeto de investigación, realizada por Doral, en valor y volumen, para el periodo analizado.

Pedimento de importación con su respectiva factura comercial, de 2015.

b. Herramientas IXL, S.A de C.V.

23. El 20 de mayo de 2019 Herramientas IXL, S.A. de C.V. ("Herramientas IXL") manifestó:

Se dedica a la fabricación de llana profesional en diferentes presentaciones, utilizando aceros serie 420, dureza rockwell "C" de 46-48, que corresponde a acero templado. Dicha característica hace al acero templado un producto diferente al que es objeto de investigación.

No compra materia prima en el mercado nacional porque no hay un proveedor que venda o fabrique el fleje acero templado serie 420 que utiliza para la fabricación de sus productos (escuadras y llanas).

Solicitó una cotización de fleje acero templado serie 420 a OTK, sin embargo, OTK señaló que no puede ofrecer opciones de acero templado, con lo que confirma que en México no hay una empresa que pueda proveer la materia prima que utiliza para sus procesos productivos, por lo que se ve obligado a importar dicha materia prima.

Al importar un producto con especificaciones, características y series diferentes al producto objeto de investigación, se demuestra que no se causa daño a la producción nacional, por el contrario, con las pocas importaciones que realiza, hace un esfuerzo para mantener fuentes de empleo que tanta falta hace a México, tratando de sobrevivir como empresa nacional.

24. Herramientas IXL presentó:

Comunicación electrónica entre Herramientas IXL y OTK, que contiene una cotización de acero templado, del 3 de mayo de 2019.

Pedimentos de importación con sus correspondientes facturas y demás documentos de internación, de 2016, 2017 y 2018.

c. Imm Inox

25. El 10 de junio de 2019 Imm Inox manifestó:

Importó producto objeto de investigación, tanto de Taiwán (proveniente de YLSS) como de China (proveniente de Nantong Jindi Fastener Co., Ltd.), sin embargo, las importaciones originarias de China realizadas fueron marginales.

Durante el periodo analizado realizó compras de producto nacional, sin embargo, por aspectos de calidad y servicio se han limitado. Lo anterior, debido a que OTK no cumplió con las exigencias técnicas y de calidad exigidas por los clientes de Imm Inox, tales como:

el producto nacional no tenía la brillantez requerida por los clientes;

la lámina nacional no soporta el proceso de transformación para los productos electrodomésticos, pues presenta fracturas al momento de ser utilizado, por lo que no tiene la resistencia requerida;

las condiciones de venta no eran óptimas (sin crédito y con pago de contado), y

existen clientes que requieren de anchos especiales (1219 y 914 mm) para sus productos, que si bien OTK tiene la posibilidad técnica de realizar el corte o "sliter" (cobrando un sobre precio), el producto sobrante se convierte en un costo adicional y/o desperdicio lo que genera costos adicionales.

Existe una composición química que distingue al producto fabricado por YLSS, con relación al producto nacional, toda vez que su producto tiene una composición de níquel de hasta 1%, por lo que se solicita excluir dicho producto importado de la presente investigación. Además de lo anterior:

las características mecánicas también son distintas, ya que para el acero AISI 439, la elongación que OTK ofrece es de 23%, mientras que Imm Inox ocupa un mínimo de 29%, y

el producto de su proveedor YLSS, corresponde a la serie 400, en específico, a las series 430, 439 y 441 que tienen un contenido de níquel inferior a 0.5%.

Los precios del acero inoxidable están sujetos a las fluctuaciones del mercado internacional, los cuales dependen del comportamiento de los principales insumos que componen su aleación como el cromo, níquel, molibdeno, mineral de hierro, entre otros. Dichos precios son fundamentales para determinar el precio final dependiendo del producto.

Un contenido de níquel inferior impacta sustancialmente en el precio del producto, debido a que el níquel es un metal caro con un precio de entre \$12 y \$13 dólares de los Estados Unidos ("dólares") por kilogramo, por lo tanto, un uso mayor de níquel en la aleación aumenta el precio del acero. El impacto es tal, que una aleación de acero inoxidable de la serie 400 llega a ser hasta un 60% más barato que el producto plano de acero inoxidable de la serie 300 y/o 200. Esta situación hace distinguir de manera relevante al producto objeto de investigación al momento de hacer un comparativo de precios, y por lo mismo, resulta ser más ec

onómico. Esta situación obedece a una circunstancia inherente a las características y composición química del producto, y no a una cuestión de discriminación de precios.

OTK importa el insumo principal para elaborar sus productos de acero inoxidable de su empresa relacionada en los Estados Unidos, esta situación refleja que los productos nacionales se encuentran sujetos a las condiciones y precios del mercado de los Estados Unidos, la situación del mercado internacional y el comportamiento del dólar.

Asimismo, el incremento de aranceles por parte de los Estados Unidos desde marzo de 2018 (parte del periodo investigado) de diversos productos de acero y aluminio, incluido el acero inoxidable, afectó las ventas de OTK en dicho mercado, por lo que necesariamente dicha situación provocó un efecto negativo, lo cual debe ser analizado por la Secretaría como un elemento que puede tener un efecto negativo en la producción nacional.

El corte del producto por parte de OTK incrementa un 15% el precio y genera un desperdicio de producto del 3.5%. Esto ocasiona una afectación económica a Imm Inox por el desperdicio del sobrante del acero y su almacenamiento. En cambio, sus proveedores del extranjero satisfacen los requerimientos técnicos de corte, pues el proveedor de Taiwán cobra 5% más para dejar los productos con las especificaciones de corte requerido. Imm Inox, requiere que el corte de las láminas sea: ancho de 600 mm. y espesor de entre 0.2 y 0.4 mm.

Tanto YLSS como las empresas chinas, no reportan problemas técnicos en cuanto a la calidad y resistencia del producto, satisfaciendo plenamente los requerimientos y los estándares que fijan las normas internacionales como la ASTM 240/A240.

La descripción que OTK realiza del producto objeto de investigación resulta incompleta al no considerar el acabado y terminación del producto, pues no considera dentro de las características esenciales del producto el acabado y la terminación del producto que puede ser opaco (2D y 2B) o brillante (BA, por las siglas en inglés de "Bright Anneal", también referido indistintamente como "2BA").

El acabado y terminación del producto se encuentra contenido en la norma internacional de calidad ASTM 240/A240, regulación que deben de observar todos los fabricantes de los productos planos de acero inoxidable en cualquier parte del mundo, por lo que dicho elemento debe ser considerado dentro de las características esenciales del producto.

Los acabados de los productos importados por Imm Inox guardan una diferencia notable en comparación con los productos elaborados y comercializados por la productora nacional en México, atendiendo a lo siguiente:

el acabado del producto nacional es opaco del tipo 2D y no brillante del tipo 2B, siendo éste el acabado que requiere la industria electrodoméstica;

toda vez que el producto de fabricación nacional es opaco, para que alcance el nivel de acabado brillante que se requiere, se debe de realizar este proceso en la planta de OTK que se ubica en San Luis Potosí, con lo cual se incrementa el costo del producto en un 25%, y

el proceso de abrillantamiento del producto que lleva a cabo la producción nacional no es novedoso y de última tecnología, por lo que si decide realizarlo en la planta de Alabama el costo del producto aumenta en un 25%, y si se realiza para el mercado de exportación desde los Estados Unidos el precio del producto aumenta entre un 40% y 50%.

No existen elementos contundentes (legales, económicos y comerciales) que demuestren el vínculo entre la supuesta discriminación de precios con el daño causado a la producción nacional, en relación con las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío de China y Taiwán.

26. Imm Inox presentó:

Precio de exportación y ajustes correspondientes a las operaciones de importación realizadas por Imm Inox a México, a través de las fracciones arancelarias 7220.20.02 y 7119.34.01 de la TIGIE, durante el periodo analizado.

Compras nacionales de enero de 2016 a mayo de 2018.

Concentrado anual de importaciones a través de las fracciones arancelarias investigadas, originarias de distintos países.

Contratos de compraventa entre Imm Inox y diversas empresas exportadoras.

Fichas técnicas del producto objeto de investigación importado de Taiwán.

Pedimentos de importación con sus correspondientes facturas y demás documentos de internación.

Comunicaciones electrónicas entre Imm Inox y un cliente, relativas al rechazo del producto de fabricación nacional, de 2014 y 2015.

Órdenes de compra entre Imm Inox y un cliente, de 2014, 2016 y 2018.

d. Limex

27. El 10 de junio de 2019 Limex manifestó:

Importa placas de acero inoxidable recocido, de anchura superior o igual a 600 mm y de anchura inferior a 600 mm con acabado tipo espejo (No. 8), clasificados en las fracciones arancelarias 7219.90.99 y 7220.90.99 de la TIGIE.

Los únicos productos sujetos a investigación son aquellos que tengan un acabado opaco (2D) o brillante (2B), más no así cualquier otro producto plano de acero inoxidable que tenga acabados distintos, como el acabado tipo espejo (No. 8), el cual, no es fabricado por OTK.

De conformidad con la ASTM A480/A480M, existen diversos tipos de acabado en los productos de acero plano o laminado, que van desde el acabado "No. 1. Decapado y recocido rolado en caliente" hasta el acabado "TR finish. Trabajado en frío para obtener propiedades específicas", pasando por los acabados "No. 2. Acabado opaco", "No. 2B. Acabado brillante" y el acabado "No. 8. Espejo".

Los productos que importa son distintos a los productos sujetos a investigación, ya que no son del mismo tipo que los elaborados por OTK, por lo que deben quedar fuera de la presente investigación.

28. Limex presentó:

Diagrama de la estructura corporativa de Limex.

La norma A480/A480M "Especificación estándar para los requisitos generales para acero inoxidable laminado plano y placa de acero resistente al calor, lámina de acero y fleje de acero".

Descripciones de los códigos de productos que utiliza Limex.

Órdenes de compra entre Limex y su proveedor, entre abril del 2017 y abril de 2018.

Certificados de molino del producto que importa Limex.

Diagrama de flujo del proceso productivo de los planos de acero inoxidable acabado tipo espejo, obtenido de la página de Internet <http://www.hmsd.cn>.

Facturas de compra de planos de acero inoxidable con acabado tipo espejo, de agosto de 2017, febrero y abril de 2018.

Comunicación electrónica entre OTK y Limex relativa a una solicitud de cotización de producto con acabado No. 8, del 6 de enero de 2017.

e. Midwest

29. El 10 de junio de 2019 Midwest manifestó que su principal actividad es la fabricación de productos metálicos forjados y troquelados. Presentó:

Contrato de prestación de servicios entre Midwest y su proveedor.

Importaciones totales realizadas por Midwest, en valor y volumen, para el periodo investigado.

Diagrama y explicación del sistema de distribución de las importaciones de Midwest y diagrama del proceso de facturación y canales de distribución entre Midwest y su proveedor.

Pedimentos de importación con sus correspondientes facturas y demás documentos de internación.

f. Prodinox

30. El 10 de junio de 2019 Prodinox manifestó:

Realizó importaciones de lámina de acero inoxidable de China a través de las fracciones arancelarias 7220.20.02 y 7219.34.01 de la TIGIE. El producto importado lo utiliza como materia prima para fabricar cubiertos y utensilios de cocina.

Con base en información del International Stainless Steel Forum (ISSF), en 2018 la producción mundial de acero inoxidable ascendió a 50,729 toneladas métricas, el 52.6% correspondió a China, seguida del continente asiático (sin China y Corea) con el 16.2% y Europa con el 14.6%.

La producción de China muestra una tendencia a la baja en el cuarto trimestre de 2018, cuyo volumen de 6,161 toneladas métricas, significa una caída de 7.4% y 10.1% en comparación con la producción observada en el último trimestre de 2017 (6,652 toneladas métricas) y 2016 (6,852 toneladas métricas), respectivamente.

Un factor económico que explica la reducción en la producción de China a partir de octubre de 2018, es el mayor valor de las importaciones de acero inoxidable en comparación con el de sus exportaciones, razón por lo que han disminuido los beneficios de participar en este mercado. La página de Internet World's Top Exports muestra que, en 2017, el mayor déficit comercial corresponde a China con \$402.9 millones de dólares de los Estados Unidos, en tanto que México se ubicó en el lugar 11 con un déficit de \$12.2 millones de dólares.

China incurrió en el mayor déficit en el comercio internacional de acero inoxidable. A su vez, este flujo de caja negativo resalta la fuerte desventaja competitiva de China para esta categoría específica de productos, pero también señala oportunidades para los países proveedores de acero inoxidable que ayudan a satisfacer la poderosa demanda. Es decir, a pesar de que China es el mayor productor de acero inoxidable en el mundo, también es el que posee la menor ventaja competitiva en el sector. De lo cual se infiere, que el único productor mexicano de acero inoxidable debe enfrentar problemas más serios, incluso de los que se enfrentan los fabricantes chinos, los cuales se podrían observar en sus estados financieros.

La información del ISSF muestra tres hechos relevantes con respecto a China en el mercado de acero inoxidable:

se trata del principal consumidor, ya que en 2018 su consumo fue cercano a las 6,000 toneladas métricas y el consumo mundial ascendió a cerca de 11,000 toneladas métricas;

el crecimiento de su demanda de acero inoxidable es la más alta entre las regiones geográficas consideradas, en virtud de que se duplicó entre 2011 y 2018, y

su Producto Nacional Bruto (PNB) per cápita no es de los más altos entre los principales mercados, ya que en 2018 se ubicó por debajo de los \$2,000 dólares y 15 kilogramos por persona, mientras que a México correspondió un PNB per cápita de poco más de 2,000 dólares, pero un consumo menor a 5 kilos promedio por persona.

El mercado internacional del acero inoxidable se encuentra sujeto al crecimiento económico, ya que se trata de un insumo utilizado en industrias que fabrican bienes de consumo final y de la construcción.

Las estadísticas de ISSF para 2018, indican que el 46.4% de su demanda depende de la fabricación de bienes finales (como son los productos metálicos y los vehículos de motor), el 36.4% se vincula con la inversión en maquinaria y equipo (a través de la ingeniería mecánica y la maquinaria eléctrica) y 12.3% tiene que ver con la construcción; es decir, sólo el 4.9% restante podría no depender del comportamiento de la economía.

Lo anterior, significa que las proyecciones sobre el crecimiento de la producción nacional de acero inoxidable, las exportaciones originarias de China, y el crecimiento de las importaciones de dicho producto, realizadas para abastecer el mercado mexicano carecen de sentido y técnica económica en la medida en que no se incorporen al análisis y las proyecciones, la reducción en el crecimiento de la economía mexicana para 2019 y su efecto sobre dichos volúmenes y precios.

31. Prodinox presentó:

Estadísticas de producción de acero inoxidable y resistente al calor del 2015 al 2018, obtenidos de la página de Internet www.worldstainless.org.

Importaciones totales del producto objeto de investigación realizadas por Prodinox, en valor y volumen, para el periodo investigado.

Precio de exportación y ajustes correspondientes a las operaciones de importación realizadas por Prodinox a México, a través de las fracciones arancelarias 7220.20.02 y 7119.34.01 de la TIGIE, durante el periodo investigado.

Diversos artículos sobre el mercado de acero inoxidable en China, así como estadísticas de producción y venta, obtenidos del ISSF, de la revista Steel Market Intelligence y de las páginas de Internet <http://www.worldstopexports.com> y <http://www.worldstainless.org>.

3. Exportadoras

a. Hoka

32. El 10 de junio de 2019 Hoka manifestó:

Durante el periodo investigado vendió el producto objeto de investigación a tres clientes en México. Hoka exportó a México dos tipos de planos de acero inoxidable bajo las fracciones arancelarias 7220.20.02 y 7219.34.01 de la TIGIE, con dos grados de dureza distintos.

A lo largo del periodo analizado, su capacidad instalada permaneció constante, y dado el contexto del comercio internacional y las proyecciones a la baja de las principales economías que consumen acero inoxidable, la empresa no tiene planes para expandirse.

El precio de venta al mercado de Taiwán corresponde al principal mercado de Hoka y su nivel de precios es el más adecuado por ser un mercado estable.

Según el informe Programa de Servicio de Conocimiento de Tecnología Industrial (ITIS) 2018, en el 2017 la producción mundial de acero inoxidable ascendió a 47,650,000 toneladas, un crecimiento de 6% comparado con 2016, indicando que la producción de Taiwán ascendió 2,850,000 toneladas; mientras que el consumo fue de 2,460,000 toneladas, exportando 1,410,000 toneladas.

Hoka no ha realizado ventas a México con precios discriminatorios, por el contrario, ha efectuado compras a OTK contribuyendo así al aumento de sus exportaciones, de manera que no ha dañado a los ingresos de la producción nacional ni a la economía de México. Por lo que no se le debe considerar parte de los exportadores denunciados en la presente investigación.

En sus exportaciones a México, Turquía, Egipto y el mercado interno de Taiwán, al considerar los mismos grados y características del acero inoxidable, se observa que los precios más altos corresponden a las mercancías destinadas al mercado mexicano, por lo que sus utilidades al vender a México son más altas que al vender a otros países. Es decir, en la relación comercial con México, Hoka asigna prioridad a los beneficios económicos por encima de la participación de mercado.

La estrategia de negocios de Hoka consiste en desarrollar clientes en tantos países como sea posible para evitar riesgos con las políticas de cada país. Desarrollar usuarios directos con altos márgenes de utilidad, en lugar de importadores, comerciantes, mayoristas con bajos márgenes de utilidad.

OTK hizo alegaciones relacionadas con la intervención del gobierno chino en la economía, sin embargo, es o no la eximente de la obligación de aportar precios del producto investigado en el mercado interno de China para poder compararlo con el valor reconstruido calculado por la misma OTK y así determinar que las ventas internas no se dan en el curso de operaciones comerciales normales.

El estudio que presentó OTK como sustento de que los precios en China no se dan en el curso de operaciones comerciales normales, hace mención a diversas fuentes que hablan de la situación de la industria acera en general, y no en específico de la industria que produce la mercancía objeto de investigación. Por lo que, si consideraron para estimar el valor reconstruido, los precios en China del insumo más importante para la fabricación del producto objeto de investigación que son los aceros planos laminados en caliente, no hay racionalidad alguna para considerar los insumos y no considerar los precios de venta en el mercado interno de la mercancía objeto de investigación.

Para poder acudir a la opción de valor reconstruido no se contó con las pruebas pertinentes para ello y, por otro lado, no se analizó el efecto que las circunstancias señaladas, podrían tener sobre el volumen y precio de las exportaciones de China al resto del mundo. Además, la inversión extranjera se encuentra restringida, lo que implica una menor competencia en el sector, una reducción en el ritmo de innovación y precios más altos, situación que beneficiaría a otras productoras, como OTK.

Realizó las mismas manifestaciones que Prodinox referidas en los incisos B a E del punto 30 de la presente Resolución.

33. Hoka presentó:

Capacidad instalada de Hoka para la elaboración del producto objeto de investigación, correspondiente al periodo analizado.

Indicadores de Hoka, relativos a producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales, correspondientes al periodo analizado.

Diagrama de ventas totales de Hoka, en dólares de Taiwán.

Ventas totales al mercado mexicano, al mercado interno y a otros mercados de exportación, por código de producto, en valor y volumen, para el periodo analizado.

Ventas al mercado interno, al mercado mexicano y a otros mercados de exportación, del producto objeto de investigación y no investigado, por código de producto, en valor y volumen.

Ventas de exportación a México y al mercado doméstico del producto objeto de investigación, correspondiente al periodo analizado y ajustes.

Valor reconstruido en el país de origen del producto fabricado por Hoka.

Costos de producción y gastos generales del producto producido por Hoka.

Facturas y órdenes de compra.

Estimación del margen de discriminación de precios.

Indicadores de la producción de la industria del país exportador en valor y volumen del periodo analizado.

Estadísticas de producción del 2015 al 2018, obtenidos de la página de Internet www.worldstainless.org.

Diversos artículos sobre el mercado de acero inoxidable en China, así como estadísticas de producción y venta, obtenidos del ISSF, de la revista Steel Market Intelligence y de las páginas de Internet <http://www.worldstopexports.com> y <http://www.worldstainless.org>.

b. Shanxi

34. El 10 de junio de 2019 Shanxi manifestó:

Su principal actividad es la producción y venta de acero inoxidable y otros aceros, palanquillas, lingotes, et c.; así como, el comercio nacional, importación y exportación de materias primas y auxiliares requeridas para la producción de acero.

Tiene líneas de producción de acero inoxidable de proceso completo, es decir, fundición, refinación, colada continua, laminación en caliente, laminación en frío. La bobina laminada en caliente es producida íntegramente por la propia Shanxi a partir de palanquillas de acero.

No exportó directamente el producto objeto de investigación a México, sino a través de dos grandes empresas comercializadoras, pero Shanxi y esas empresas no están vinculados con los importadores mexicanos, y tampoco con los productores nacionales en México. Todos los productos bajo investigación fueron producidos por Shanxi.

Dado que el producto similar vendido en el mercado nacional de China es idéntico al producto investigado exportado a clientes de México, la cantidad de ventas nacionales cumple con el umbral del 5% para una comparación válida, en el curso de operaciones comerciales normales. Por lo tanto, el precio en el mercado interno de China, constituirá una base razonable para determinar el valor normal.

35. Shanxi presentó:

Diagrama de la estructura corporativa de Shanxi.

Lista de clientes nacionales como de exportación de Shanxi.

Contratos y órdenes de compra entre Shanxi y sus clientes.

Capacidad instalada de Shanxi para la elaboración del producto objeto de investigación, correspondiente al periodo analizado.

Indicadores de Shanxi, relativos a producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales, correspondiente al periodo analizado.

Diagrama de ventas totales de Shanxi, en dólares.

Reglas de codificación de los productos fabricados por Shanxi.

Ventas totales al mercado mexicano, al mercado interno y a otros mercados de exportación, por código de producto, en valor y volumen, para cada mes del periodo analizado.

Ventas al mercado mexicano y a otros mercados de exportación por código de producto, en valor y volumen, correspondientes al periodo analizado.

Diagrama de flujo de los sistemas de distribución de Shanxi.

Lista de los códigos internos de Shanxi para identificar los productos de exportación.

Ventas de exportación a México del producto objeto de investigación, correspondiente al periodo analizado y ajustes.

Facturas, listas de empaque y comprobantes bancarios de las ventas realizadas por Shanxi a México y a su mercado interno.

Ventas en el mercado doméstico del producto objeto de investigación, correspondiente al periodo analizado y ajustes.

Costos de producción y gastos generales del producto producido por Shanxi.

Estimación del margen de discriminación de precios.

c. Yieh Mau

36. El 10 de junio de 2019 Yieh Mau manifestó:

Es fabricante de bobinas de acero inoxidable, por lo que adquiere productos de acero inoxidable laminados en frío de su proveedor y después los somete a diversos procesos productivos que les añaden valor agregado conforme a los requerimientos específicos de sus clientes.

No resulta procedente la aplicación de cuotas compensatorias a las exportaciones de productos planos de acero inoxidable a México en virtud de que no se realizan en condiciones de discriminación de precios.

Yieh Mau forma parte del Grupo "E United Group" ("Grupo E"), un grupo de empresas asociadas, controladas por el Presidente de Yieh Mau.

Durante el periodo analizado, dos filiales de Yieh Mau exportaron a México el producto objeto de investigación. No celebró acuerdos a corto o largo plazo con sus clientes mexicanos para la venta del producto investigado, sino que negoció y celebró un contrato de compraventa para cada transacción individual.

El producto investigado que vende en los mercados interno y externo es generalmente el mismo, sin embargo, puede tener diferentes especificaciones tales como el grado de acero, espesor, ancho y acabado superficial, entre otras, las cuales normalmente implican una diferencia en los costos de producción y precios de venta.

Taiwán es un país de economía de mercado, tal y como se reconoce por la propia OTK y la Secretaría, por lo que Yieh Mau reportó las ventas internas de productos idénticos para las ventas del producto investigado en México para realizar el cálculo del margen de discriminación de precios, de cuyo resultado se concluye la inexistencia de la práctica desleal de comercio.

Las ventas internas reportadas son una base razonable para determinar el valor normal, en virtud de que la cantidad de ventas de los productos idénticos vendidos en el mercado interno representa un gran porcentaje de las cantidades de ventas realizadas en México.

De imponerse cuotas compensatorias, debe tenerse en cuenta lo previsto en el párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"), que establece que las cuotas compensatorias que impongan las autoridades competentes podrán ser menores al margen de discriminación de precios, siempre y cuando sean suficientes para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio.

La imposición de cuotas compensatorias propiciará la práctica de conductas monopólicas por parte de OTK, ya que se estaría creando una barrera al comercio de productos planos de acero inoxidable, lo que traería como consecuencia que los consumidores forzosamente tuvieran que comprar a OTK el producto en cuestión, quien se ostenta como único productor de la mercancía investigada en México.

Hay tres tipos de productores en Taiwán del producto sujeto a investigación:

productores integrados verticalmente que participan en el proceso de producción de la fabricación de acero, tales como Yieh United, Tang Eng Iron Works Co., Ltd. y Walsin Lihwa Corp.;

plantas de re-laminado que participan en el proceso de producción de la laminación en caliente, tales como Chien Shing Stainless Steel Co., Ltd., Tung Mung Development Co., Ltd., YLSS y CHIAFAR, y

los centros de servicio para el tratamiento de superficie, de corte longitudinal y transversal, como lo son Yieh Mau Corp., YC Inox y Yuen Chang Stainless Steel Co., Ltd.

La producción anual y de consumo de productos de acero laminados en frío en Taiwán durante el periodo de análisis es de 1,262,236 toneladas métricas y 593,379 toneladas métricas, respectivamente. Además, la

a cantidad media anual de importaciones y exportaciones durante el periodo de análisis fue de 124,903 toneladas métricas y 793,671 toneladas métricas, respectivamente.

Los principales países consumidores de productos de plano acero inoxidable para 2016, 2017 y 2018 son China, India y los Estados Unidos; para los mismos años, los principales países exportadores fueron China, Taiwán y Finlandia, y los principales países importadores fueron Alemania, Italia y Holanda.

37. Yieh Mau presentó:

Listado de sus diez principales accionistas y de sus empresas filiales.

Listado de clientes en México y Taiwán.

Contratos de compraventa entre Yieh Mau y su filial, así como sus clientes en México.

Capacidad instalada para la elaboración del producto objeto de investigación, correspondiente al periodo analizado.

Indicadores relativos a producción, inventarios, ventas al mercado interno, exportaciones al mercado interno, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales, correspondiente al periodo analizado.

Diagrama de ventas totales en dólares taiwaneses.

Ventas totales al mercado mexicano, al mercado interno y a otros mercados de exportación, por código de producto, en valor y volumen, para el periodo analizado.

Ventas al mercado interno, al mercado mexicano y a otros mercados de exportación, del producto objeto de investigación y no investigado, por código de producto, en valor y volumen.

Ventas de exportación a México del producto objeto de investigación, correspondiente al periodo analizado y ajustes.

Documentos (corretaje y mano de obra, promoción comercial, honorario por construcción de puerto, cargo bancario) de pago de las exportaciones a México de Yieh Mau.

Ventas en el mercado doméstico del producto objeto de investigación, correspondiente al periodo analizado y ajustes.

Valor reconstruido en el país de origen del producto fabricado por Yieh Mau.

Estimación del margen de discriminación de precios.

Indicadores de la producción de la industria del país exportador, en valor y volumen, durante el periodo analizado.

Estadísticas mundiales del mercado del producto objeto de investigación basadas en los datos estadísticos del ISSF, de 2016, 2017 y 2018.

Informe del Comité de Economía y Estadística del ISSF, del 22 de mayo de 2008.

Diagrama de flujo de la cadena de distribución tanto al mercado interno como al de exportación.

Gastos indirectos de venta, costos de producción y gastos generales del producto producido por Yieh Mau.

Hoja de trabajo para el cálculo de las compras de materias primas.

d. Yieh United

38. El 10 de junio de 2019 Yieh United manifestó:

El margen de discriminación de precios de la mercancía producida y exportada por Yieh United debe ser calculado por cada tipo de mercancía, toda vez que se trata de mercancías con diferencias físicas y arancelarias que trascienden al precio al cual son vendidas.

Las exportaciones realizadas por Yieh United bajo la fracción arancelaria 7219.35.01 de la TIGIE, no fueron realizadas en condiciones de discriminación de precios y, por tanto, no procede la aplicación de una cuota compensatoria.

Hasta el momento, Yieh United no tiene planeada la expansión a futuro de su capacidad instalada para fabricar la mercancía objeto de investigación.

En el curso normal de sus negocios, Yieh United vende el producto investigado tanto a clientes relacionados como a partes no relacionadas en su mercado interno, y durante el periodo de investigación realizó ventas a clientes relacionados al mercado interno.

Realizó las mismas manifestaciones que Yieh Mau referidas en los incisos B al F del punto 36 de la presente Resolución.

39. Yieh United presentó, además de las mismas pruebas que Yieh Mau referidas en los incisos del A al M del punto 37 de la presente Resolución, las siguientes:

Diagrama del flujo de producción de Yieh United.

Ejemplos de facturas GUI (por las siglas en inglés de "Governmental Uniform Invoice") con los números de control de producto utilizados por Yieh United.

Ajustes al precio de exportación a México y por gastos adicionales.

Documentos de gastos indirectos de venta, referentes a rebajas y flete terrestre.

Costos de producción, gastos generales y gastos indirectos de venta del producto producido por Yieh United.

e. YLSS

40. El 10 de junio de 2019 YLSS manifestó:

La importadora Herramientas IXL señaló que el "Fleje de Acero Templado Serie 420" no es producto investigado debido a que la OTK no produce aceros de la serie 420. Mientras que OTK en su réplica respectiva, confesó que dejó de fabricar acero inoxidable de la serie 420 durante el periodo analizado; en consecuencia, se presume que dejó de fabricar o producir todas las demás series o grados 400, por lo que la Solicitante no puede ser considerado como un productor nacional de acero inoxidable de la serie o grado 400.

Por lo anterior, las importaciones de productos de acero inoxidable del grado 400 no pudieron causar un daño a la producción nacional, toda vez que OTK no fabrica productos de acero inoxidable del grado 400.

OTK sostiene que los productos planos de acero inoxidable pueden ser fabricados en grados de acero 200, 300 y 400; las dos primeras series corresponden a aceros inoxidables austeníticos, mientras que la serie 400 corresponde a aceros inoxidables ferríticos y martensíticos. Sin embargo, omitió explicar que el tipo de acero incide en el precio, ya que los aceros austeníticos (grado 200 y 300) contienen níquel y según la propia Solicitante, es uno de los elementos aleantes más caros, mientras que en la serie 400 (ferríticos y martensíticos) no figura o apenas figura.

Los aceros inoxidables series 300 y 200 se distinguen por tener alto desempeño en resistencia a corrosión y temperatura, buena a excelente formabilidad y soldadura y, por lo general, no son magnéticos. En cambio, la serie 400, por lo general, se distinguen por tener un menor desempeño en dichos factores, como lo es la corrosión, y son magnéticos. Por lo tanto, los consumidores elegirán qué tipo o grado de acero inoxidable dependiendo del uso que se le pretenderá dar, entre otras circunstancias.

Los precios del acero inoxidable cuyos grados contienen níquel se ven afectados cuando hay un aumento o disminución de los precios del níquel. Por estas razones, la prueba de valor normal aportada por OTK (la revista MBR Stainless Steel) distingue los productos planos de aceros inoxidables por grado de acero y no por espesor. Es decir, lo que realmente incide en el precio es el grado de acero.

Los productos planos de acero inoxidable que contienen menos del 2.5% del níquel no caen bajo las especificaciones del producto investigado, de conformidad con los artículos 50 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) y 75 y 80 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), ya que el producto investigado fue claramente definido, especificando, tanto sus dimensiones como sus especificaciones y composición química.

YLSS produce y vende productos de acero inoxidable, en su mayoría de grado de acero de la serie 400 con recocido brillante ("bright annealed") y un acabado light "skin pass", es decir, los llamados productos "BA". Dentro de los que se incluyen los productos con la anchura y espesor dentro de la definición de producto investigado de la presente investigación.

Las referencias de precios que presentó YLSS corresponden a las ventas en el mercado interno de Taiwán. El volumen de dichas ventas internas es superior al 5% del volumen de sus exportaciones a México, por lo que es viable para la determinación del valor normal dicha información, debido a que vendió tipos de productos idénticos o similares tanto en el mercado interno como en el mexicano. Para los tipos de productos que

no se vendieron en el mercado interno o no tuvieron suficientes ventas rentables, se procedió conforme al valor reconstruido.

Los productos similares al investigado son aquéllos que tienen el mismo grado de acero con el nivel de brillo o similar o el espesor similar porque son idénticos en todos los aspectos de los productos (es decir, el grado de acero y el tipo de acabado causan mayores diferencias en el costo de producción y el precio de venta) excepto por la pequeña diferencia en el nivel de brillo o el espesor del producto que no afectan significativamente el costo de producción y el precio de venta.

La capacidad de producción de los principales productores domésticos, incluyendo YLSS, alcanza las 1,700,000 toneladas métricas tanto en 2015 y 2016, 1,930,000 toneladas métricas en el 2017 y 1,830,000 toneladas métricas en 2018. El consumo de la demanda doméstica crece cada año, alrededor de un crecimiento promedio de 5%.

Casi la totalidad de las exportaciones de YLSS a México, corresponden al grado o serie 400. En virtud del volumen significativo de sus exportaciones a México, la Secretaría terminó comparando tres precios unitarios de un conjunto de tipos o grados de aceros como valor normal de Taiwán vis-a-vis tres precios unitarios de exportación de Taiwán de las tres fracciones arancelarias, que son preponderantemente del grado o serie 400, obteniendo así un margen de discriminación de precios ponderado artificial y excesivamente alto, del orden de 68%.

La metodología para el cálculo del margen de discriminación de precios propuesta por OTK es imprecisa y, por lo tanto, insuficiente para que la autoridad haya iniciado una investigación antidumping, ya que se omitió tomar en cuenta factores que afectaron la comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación, por lo tanto, la Resolución de Inicio es ilegal, toda vez que no se acreditó debidamente la práctica de la discriminación de precios por parte de las exportaciones de Taiwán.

La Secretaría apunta la existencia de condiciones que sustentan la procedencia de la acumulación, a saber: i) existencia de márgenes de dumping superiores al de minimis; ii) volúmenes no insignificantes en las importaciones investigadas, y iii) que los productos importados compiten entre sí y con los productos planos de acero inoxidable de producción nacional. Con respecto a este tercer elemento, la autoridad investigadora refiere que tomó en cuenta que: i) los productos importados compiten en los mismos mercados; ii) llegan a clientes comunes y iii) tienen características y composición muy parecidas. Sin embargo, las circunstancias bajo las cuales se lleva a cabo la competencia entre las importaciones investigadas, presentan diferencias y tendencias radicalmente diferentes, por lo que no se justificaba su acumulación, debido a que:

las importaciones originarias de China tuvieron una tendencia de crecimiento a lo largo del periodo analizado, mientras que las importaciones originarias de Taiwán disminuyeron en el periodo investigado con respecto al periodo anterior;

los niveles de precios entre las importaciones de China y Taiwán presentan diferencias significativas;

el principal productor de acero inoxidable es China con un 50% de la producción mundial, seguido por India con el 7%, los Estados Unidos con 6% y Taiwán con 5%, y

Taiwán mantiene derechos antidumping a China en contra de productos laminados planos de acero inoxidable, laminados en frío, en rollos o planchas.

Si bien las importaciones investigadas mostraron un crecimiento porcentual significativo durante el periodo analizado, siendo el periodo previo al investigado el de mayor crecimiento con 42%, en ese periodo las importaciones de otros orígenes mostraron un crecimiento significativo, principalmente de los Estados Unidos, las cuales mostraron un incremento del 16%.

Si bien las importaciones investigadas muestran un crecimiento absoluto de 2,500 toneladas, este representa apenas 1% del mercado nacional en ese periodo. Las importaciones investigadas más que desplazar a la producción nacional, desplazaron en todo caso a las importaciones de otros orígenes. Si bien las importaciones de otros orígenes tuvieron una menor participación dentro de las importaciones totales, lo cierto es que su participación fue significativa a lo largo del periodo analizado.

No se acreditó debidamente que las importaciones investigadas tuvieran un efecto en los precios nacionales y en los indicadores de la rama de producción nacional. El análisis y determinación inicial de daño está sesgado por la falta de información y pruebas aportadas por la Solicitante.

Destaca que el 26 de marzo de 2019 entró en vigor el "Decreto por el que se modifica la TIGIE y el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial", mediante el cual nuevamente sujeta a un arancel de 15% a las mercancías investigadas que caen bajo la fracción arancelaria 7219.34.01 de la TIGIE, la más representativa en términos de volumen, lo que lo convierte en una protección inusual a

a Solicitante. Por lo anterior, la Secretaría no debe sujetar esta fracción a cuotas compensatorias mientras exista el arancel del 15%.

La utilización de la capacidad de la rama de producción nacional aumentó 3 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 72% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 75% en el periodo investigado. Dicho crecimiento en la utilización de la capacidad instalada, confirma la tendencia creciente de la producción nacional en el periodo analizado.

La Secretaría debe indagar, cuál o cuáles son las series o grados de acero inoxidable que China exportó de manera preponderante a México. En el supuesto de que China concentre sus exportaciones de acero inoxidable en grados de aceros distintos a la serie o grado 400, esto confirmaría que las mercancías de China y Taiwán no solamente tienen propiedades físicas distintas, sino que se destinan a mercados distintos y tienen usos y funciones distintos, lo cual afecta su grado de intercambiabilidad o sustituibilidad.

OTK está vinculada con el exportador del producto objeto de investigación Thyssenkrupp Materials Na y, por lo tanto, se debe determinar si realmente califica como una empresa que constituye la rama de producción nacional de conformidad con el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping.

La Secretaría señaló que la investigación cubre las importaciones definitivas y temporales, incluidas las que ingresan al amparo de la Regla Octava para la aplicación de la TIGIE, sin realizar un examen de las razones por las que procede incluir las importaciones temporales y de Regla Octava. YLSS solicita que las importaciones temporales, incluidas aquellas que se realicen mediante el mecanismo de Regla Octava, se excluyan de la investigación.

La Secretaría podrá argumentar, como lo ha hecho ya en otras investigaciones, que no existe impedimento para considerar a las importaciones temporales en una investigación antidumping, ya que tanto la normatividad internacional como la nacional, no prevén efectuar una distinción entre las importaciones por régimen aduanero para efectos de evaluar si existe o no una práctica desleal de comercio internacional o para efectos de aplicar o no cuotas compensatorias. No obstante, no es procedente la inclusión de las importaciones temporales, incluidas las realizadas por Regla Octava, en razón de lo siguiente:

suponiendo que la LCE y el Acuerdo Antidumping no distinguen si las investigaciones antidumping deben encaminarse a evaluar los efectos de las importaciones definitivas sobre la producción nacional y que la Ley Aduanera prevé la posibilidad de sujeción al pago de cuotas compensatorias a las importaciones temporales, una interpretación armónica del Acuerdo Antidumping lleva a concluir que las importaciones temporales no caben en la cobertura de una investigación antidumping, toda vez que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el Acuerdo Antidumping refieren que un producto es objeto de discriminación de precios cuando se introduce en el mercado del país importador a un precio inferior a su valor normal. A contrario sensu, si un producto no se introduce en el mercado del país importador, no puede ser objeto de discriminación de precios, por tanto, lo que debe examinarse es si la importación temporal de un producto se introduce al mercado;

el que exista una importación temporal no necesariamente significa que dicha importación se ha introducido al mercado o al comercio. Las importaciones temporales no se introducen al mercado porque no existen una explotación comercial, toda vez que se importa por tiempo limitado como materia prima con una finalidad específica (incorporarse a un proceso productivo), que deriva en un bien que se exportará fuera de México, es decir, se introduce en el mercado de un tercer país;

OTK podrá manifestar que las importaciones temporales representan pérdidas de ventas para la producción nacional, entonces, también debieron incluirse las importaciones bajo el régimen de depósito fiscal, incluyendo depósito fiscal automotriz, de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado y recinto fiscalizado estratégico;

la decisión de la Secretaría de incluir a las importaciones temporales, pero no a las importaciones realizadas bajo otros regímenes aduaneros, no es congruente;

la legislación aduanera y de comercio exterior prevé la imposición de cuotas compensatorias sobre las importaciones temporales, no obstante, investigar a las importaciones temporales no constituye la regla general porque sólo procede cuando expresamente se solicite y exista disposición expresa en la resolución de que se trate. En el presente caso, la Secretaría se aparta de la regla general, entonces debe explicar las razones de su determinación;

si OTK pretende concurrir al mercado mexicano nacional para colocar sus productos con las empresas manufactureras que realizan importaciones temporales, ello ocurre en el mercado de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (IMMEX), que no es un mercado nacional sino un mercado de exportación. La Solicitante puede replicar que en la medida en que una empresa IMMEX importa el producto objeto de investigación bajo régimen temporal, se desplaza a la mercancía nacional, la presunción legal es que la i

importación temporal se someterá a un proceso productivo para su posterior exportación (artículo 108 de la Ley Aduanera). En este sentido, la supuesta venta a la que OTK aspira, no es una venta nacional, sino que se trata de una venta de exportación;

conforme a la Ley Aduanera, Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, etc., las enajenaciones de mercancías sustentadas con pedimentos de exportación son consideradas como exportaciones definitivas al igual que las exportaciones directas. En este sentido, a las únicas ventas nacionales a las que podría aspirar OTK son aquellas que pudieran ser desplazadas por las importaciones que cambian de régimen de importación temporal al definitivo, y

el hecho de que la entrega de la mercancía se realice en México a una planta IMMEX mediante un pedimento de exportación ("exportación virtual"), no implica que la venta sea nacional. Lo que debe observarse para determinar si se está frente a una venta al extranjero, no es el lugar de entrega, sino el domicilio del adquirente o el lugar donde se aprovecha el bien por parte al que se le transfiera la propiedad, el uso o goce de la mercancía. Consecuentemente, si se acepta que las exportaciones virtuales son "exportaciones", las importaciones temporales no pueden venir a desplazar a dichas exportaciones pues no son ventas nacionales.

La Secretaría debe indagar la proporción que representan las transacciones que se destinan a empresas que operan bajo un programa IMMEX, respecto de las ventas a empresas sin programa de exportación, con la finalidad de que se atienda objetivamente la supuesta afectación en las ventas al mercado nacional.

41. YLSS presentó:

Capacidad instalada para la elaboración del producto objeto de investigación, correspondiente al periodo analizado.

Indicadores de YLSS, relativos a producción, inventarios, ventas al mercado interno y compras, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales, correspondiente al periodo analizado.

Indicadores del país exportador relativos a producción, importación, exportaciones a México, exportaciones a otros países y exportaciones totales para las fracciones arancelarias 7219.34.10, 7219.34.90, 7214.35.10, 7220.20.10 y 7220.20.90 de la TIGIE, para 2015, 2016, 2017 y 2018.

Ventas totales a México, ventas totales en el mercado interno y ventas totales en cada uno de los mercados de exportación distintos a México, por código de producto, en valor y volumen, para el periodo investigado.

Precio de exportación a México del producto objeto de investigación por código de producto, correspondiente al periodo analizado y ajustes.

Ventas en el mercado doméstico del producto objeto de investigación por código de producto, correspondiente al periodo investigado y ajustes.

Costos totales de producción (costos de producción más gastos generales) del producto producido por YLSS, por código de producto.

Valor reconstruido en el país de origen del producto fabricado por YLSS, por código de producto.

Estimación del margen de discriminación de precios por código de producto.

Ventas totales (al mercado interno, al mercado mexicano y a otros mercados de exportación), del producto objeto de investigación y no investigado, por código de producto, en valor y volumen.

Estructura corporativa de Far Eastern Group y sus actividades de negocio, así como la estructura corporativa de YLSS.

Lista de clientes mexicanos y nacionales de YLSS.

Contrato de compraventa celebrado entre un cliente de México y YLSS.

Diagrama de ventas totales de YLSS en nuevos dólares taiwaneses (NTD) y dólares.

Tipo de cambio de NTD a dólar, promedio mensual para el periodo investigado.

Canales de distribución del producto objeto de investigación de YLSS.

Lista de códigos de productos de YLSS, con su respectivo sistema de codificación de los productos objeto de investigación.

Capturas de pantalla del sistema interno de inventarios de YLSS, en el que se observa el ancho real, peso, espesor y tipo de acabado de los productos.

Documentación de exportación del producto objeto de investigación vendido a México (contrato de venta, factura comercial, lista de empaque, nota de entrega, conocimiento de embarque, declaración de exportación, notificación de depósito del banco, letra de crédito).

Asignación de gastos para ventas al mercado mexicano (costo de embalaje, tasa de préstamo, costos de crédito, flete marítimo, manejo de carga, cuotas portuarias comerciales, cuotas de despacho de aduana, cargos bancarios y lista de otros gastos).

Asignación de gastos para ventas al mercado interno (flete y cargos bancarios).

Tabla de correspondencias de códigos de productos idénticos y similares vendidos en Taiwán y exportados a México.

Cálculo de tasa de ingreso por chatarra, tasa de gastos de ventas (generales y administrativos), gastos financieros, tasa de divisas y tasa de utilidad.

Facturas de ventas de chatarra, de febrero de 2018.

Estados de costos de conversión.

Estado de resultados mensuales internos para 2017 y 2018 de YLSS.

- . Costos de producción total por código de producto, de febrero de 2018.
- . Tabla de composición química que desglosa las cantidades de elementos químicos que forman los distintos tipos de acero, según los estándares internacionales.
- . Diapositivas del proceso de producción del acero inoxidable y su aplicación, con la explicación de las diferencias físicas y químicas de los diversos grados, así como su diferencial entre grados.
- . Proyecto de recomendación sobre las condiciones de competencia que pueden ser pertinentes para decidir si procede la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones, documento G/ADP/AHG/W/121/Rev.4, emitido por el Comité de Prácticas Antidumping de la Organización Mundial de Comercio (OMC) del 17 de febrero de 2004 ("Proyecto de recomendación sobre las condiciones de competencia").
- . Comportamiento de las importaciones investigadas totales a México, de las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE, obtenido del SIAVI.
- . Reporte anual 2018 y notas para la consolidación de los estados financieros de OTK.
- . Diversas notas periodísticas sobre la venta de Grupo Outokumpu a ThyssenKrupp, obtenidas de las páginas de Internet www.thyssenkrupp.com, www.metalbulletin.com y www.ft.com.
- . Diversas publicaciones sobre estadísticas de producción, demanda, características, usos y funciones del acero inoxidable, elaborados por ISSF, Steelbro International y el Heiz H. Pariser Alloy Metals & Steel Market Research.

4. Oficina Económica y Cultural de Taiwán en México

42. El 26 de abril y 10 de junio de 2019 la Oficina Económica y Cultural de Taiwán en México compareció para manifestar su interés en participar como parte interesada en la presente investigación. Manifestó:

Los productos planos de acero inoxidable con un contenido de níquel inferior al 2.5% deben ser excluidos del alcance de la investigación, debido a que OTK declaró expresamente que las características y la composición del producto objeto de investigación tienen un contenido de carbono del 0.10% y hasta el 1.1%, de cromo de entre 10.5% y 26% y de níquel de 2.5% a 22%.

Dado que la mercancía de Taiwán no cumple con las especificaciones y composición química descritas por OTK, debe ser excluida del alcance de la investigación.

Los productores taiwaneses han celebrado contratos de suministro a largo plazo con los fabricantes finales mexicanos, comprometiéndose con precios estables. A su vez, llenan la escasez de la capacidad de producción de OTK. Así entonces, el modelo de negocio beneficia tanto a los productores taiwaneses como a los fabricantes finales mexicanos, sin afectar a la producción nacional.

Taiwán ha reforzado sus mecanismos para monitorear los transbordos ilegales de productos de acero a México, especialmente, porque ha habido un aumento anormal en el volumen de importación de Taiwán. Asimismo, ha pedido a sus productores que no se dediquen a prácticas de discriminación de precios, los tran

sbordos ilegales, al uso de certificados de origen falsos o cualquier otra forma de evasión y fraude aduanero.

G. Réplicas

1. Prórroga

43. La Secretaría otorgó una prórroga de 5 días a solicitud de OTK, para presentar sus réplicas y contra argumentaciones a la información presentada por sus contrapartes el 10 de junio de 2019. El plazo venció el 27 de junio de 2019.

2. Réplicas

44. El 30 de mayo de 2019 y 27 de junio de 2019 OTK presentó sus réplicas y contra argumentaciones a la información presentada por las partes interesadas en la presente investigación. Argumentó lo siguiente:

a. Cobertura del producto investigado

Es improcedente que se excluyan de la cobertura del producto objeto de investigación a los aceros inoxidables de la serie 400, que tienen contenido de níquel menor a 2.5%, ya que estos están indubitadamente dentro del alcance de la definición de producto, ya que en la definición del producto investigado (propuesta por OTK) no se identifica en específico y, por lo tanto, no excluye series de productos. Asimismo, el material (acero inoxidable) abarca todos los posibles grados en los que se fabrican y comercializan los productos.

Dentro del catálogo presentado por OTK se identificaron como producto nacional similar al investigado los productos austeníticos, ferríticos y martensíticos, siendo dentro de estos dos últimos donde se encuentran la serie 400. Se aportó también la norma internacional A480/A480A, que proporciona las características físicas y químicas de los aceros ferríticos y martensíticos referentes a la serie 400.

En la descripción de la composición química del producto investigado, se señalaron los rangos de contenido de carbono y de cromo aplicables. Los aceros ferríticos pueden llegar a mostrar un porcentaje de níquel no mayor al 0.75 % para el grado 430, 0.50% para el grado 439 y 1.0% para el grado 441 (norma estándar internacional ASTM A240).

Es falso que OTK no produzca aceros de la serie 400, como presume erróneamente YLSS, ya que sí produce aceros de dicha serie; los ha producido y vendido durante todo el periodo analizado.

Respecto a la serie 420, se aclara que es una de las series afectadas por la competencia desleal de China y Taiwán y que obligaron a OTK a dejar de surtirlo en el mercado, es decir, no se trata de una imposibilidad técnica, ni de falta de activos productivos ni de experiencia o "know-how", sino de la competencia desleal que, una vez que se corrija, permitirá a OTK proveerlo nuevamente en el mercado.

b. Importadoras

i. Imm Inox

Las alegaciones de Imm Inox sobre la supuesta mala calidad de los productos de fabricación nacional y diversas cuestiones relacionadas con condiciones comerciales de OTK, son completamente irrelevantes para el presente procedimiento, no se basan en pruebas pertinentes, por lo que deben ser desestimadas por la Secretaría.

Imm Inox se queja de las condiciones comerciales respecto al crédito, pero omite mencionar que OTK dejó de darle crédito debido a que dicho importador comenzó a tener problemas internos que le impidieron cumplir de manera puntual sus compromisos de pago, por lo cual OTK empezó a limitar las entregas y el crédito otorgado a dicho importador. Al final, OTK se vio en la necesidad de proceder legalmente contra Imm Inox para obtener el pago de sus deudas.

OTK tiene la capacidad de suministrar el ancho de material requerido por Imm Inox. Las propiedades mecánicas de un acero inoxidable laminado en frío se mantienen a lo ancho y largo del material, por lo que un cambio en sus dimensiones físicas no altera o modifica dichas propiedades.

Imm Inox señala que sus clientes se inconforman del producto de OTK o que el producto no cumple con sus especificaciones, pero la información que presenta: i) está fuera del periodo investigado; ii) no dice lo que la contraparte alega, ya que se trata de meras comunicaciones donde en ninguna parte se señalan defectos del producto de OTK; iii) los mismos clientes que Imm Inox que dice se inconforman siguen siendo clientes de OTK, y iv) OTK no fue notificado sobre algún incidente relacionado con la formabilidad y/o ductilidad de dichos productos.

Sobre los acabados, se aclara que éstos no son una característica esencial del producto, sólo son un valor agregado que se le da a los productos planos de acero inoxidable. Además, OTK puede fabricar productos con acabados 2D (acabado opaco) o 2B (acabado brillante), ya sea para fines estéticos o por preferencia del cliente, pero el acabado no brinda al producto propiedades distintas ni usos o fines distintos.

ii. Herramientas IXL

Herramientas IXL señaló que importó un producto que, a su juicio, no es producto investigado, siendo fleje de acero templado serie 420, alegando que OTK no puede producir aceros templados y que tampoco puede producir aceros de la serie 420. Al respecto, se aclara que la definición de producto investigado cubre a tributos del acero investigado como el "temple" y el "grado de acero".

Las características que permiten identificar el producto objeto de investigación son el material (acero inoxidable), el proceso productivo (laminación en frío) y el espesor y anchura específicos, por lo tanto, no se excluye ningún atributo de dichos aceros incluyendo el temple y el grado.

Se aclara que el "templado" es un atributo existente en todos los productos fabricados por OTK e importados en condiciones de discriminación de precios, es decir, de los productos incluidos en la definición del producto investigado. El templado en los aceros inoxidables se refiere a un endurecido mecánicamente. Por lo tanto, el acero templado, son todos los productos fabricados por OTK utilizando los mismos medios y equipos que el acero inoxidable laminado en frío.

El temple o dureza se logra mediante el último pase o pases en el molino senzimir, donde se alcanza una reducción mecánica de cierto porcentaje del espesor final deseado. Posteriormente, el material es cortado en equipos denominados "slitters" o cortadoras a longitud, a la dimensión final, donde se logra la propiedad física de la dimensión de ancho deseado.

La serie 420 es una de las series afectadas por la competencia desleal, es decir, es uno de los tipos de producto investigado con el cual los países asiáticos denunciados fueron invadiendo el mercado mexicano y sus prácticas de discriminación de precios obligaron a OTK a dejar de surtirlo en el mercado en el periodo que se investiga, pues OTK lo surtía en el mercado hasta que fue desplazado completamente por la competencia desleal, al punto que fue necesario dejar de surtirlo por no tener sentido económico bajar sus precios a los niveles ofrecidos por los países investigados, no obstante, en el momento que se corrija la práctica desleal, lo podrá surtir nuevamente como lo hacía.

No obstante, OTK no ha dejado de fabricar otros tipos de acero como los 310F con dureza de 42 a 46 RC, que cumplen con los requerimientos técnicos de Herramientas IXL. El acero 301F full hard de OTK, es apto para fabricar las escuadras y llanas para construcción señaladas por dicho importador. Por lo tanto, lo argumentado por Herramientas IXL es improcedente, además de que los productos que importa no deben ser excluidos del producto investigado.

c. Exportadoras

i. Shanxi

La exportadora Shanxi alega que OTK no aportó precios internos de China, sin embargo, OTK presentó precios internos de China con base en los cuales la autoridad investigadora realizó la prueba de ventas por debajo de costos a la que se refiere el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping, con lo cual se acreditó la procedencia de la reconstrucción del valor, en términos del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

ii. Yieh Mau y Yieh United

Yieh Mau y Yieh United manifestaron que no presentaron su información de precios código por código de producto, por lo que dicha información no garantiza la comparabilidad de los precios, ya que violan el principio de comparabilidad de precios establecido en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping y deberá calcularse un margen de discriminación de precios con base en la mejor información disponible.

iii. YLSS

Interpreta de forma errónea el alcance del estándar de inicio establecido en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping respecto a la información aportada para el cálculo de discriminación de precios. Pretende exigir a OTK una carga probatoria que no le es propia y que consta en los registros contables de cada exportador para dicho cálculo.

Para el inicio de una investigación no se requiere que las solicitantes aporten la totalidad ni de forma exhaustiva las pruebas, en particular, información que no es propia sino de terceros como son los precios exactos de exportación y de ventas en el mercado interno del país exportador para el cálculo del margen de discriminación de precios. De conformidad con el artículo 5 del Acuerdo Antidumping, únicamente se deberán a

portar pruebas que razonablemente estén a su alcance y que sean suficientes para demostrar sus argumentos y elementos básicos de toda investigación.

El margen de discriminación de precios será calculado por cada tipo de mercancía una vez que las empresas exportadoras presenten información específica del precio de cada mercancía por código de producto. Deben ser los exportadores, quienes presenten información exacta de sus transacciones para garantizar indubitadamente la comparabilidad de precios.

OTK presentó una estimación razonable del precio de exportación de Taiwán con base en los precios de importación de la base de estadísticas de importación de la Administración General de Aduanas, aplicándoles ajustes para llevar el precio de exportación a nivel FOB. La base de importaciones carece de información razonable para identificar el grado de aleación de las importaciones, esta es información que cada uno de los importadores y exportadores deberá proporcionar.

Debido a que los precios reportados por la revista "MBR Stainless Steel" (MBR) se refiere a bobinas de 2 mm y los espesores del producto investigado son distintos, OTK aplicó un ajuste por diferencias físicas para ajustar este precio a los espesores de cada una de las tres fracciones arancelarias. La Solicitante no tuvo información disponible para identificar el grado de acero de los productos importados, por lo que se calculó un promedio simple de estos grados para obtener el precio para el mercado de Taiwán. De esta forma, la comparabilidad de precios entre el precio de exportación y el valor normal no estuvo comprometida para un inicio de investigación.

La afirmación de YLSS de que no incurre en prácticas de discriminación de precios es cuestionable, ya que con la información de precio de exportación y las referencias de valor normal de la misma serie que exporta dicha empresa, existen márgenes de discriminación significativos. Además, los precios internos que reportó:

son un precio muy bajo comparado con los precios que se reportan en fuentes reconocidas, y no reflejan condiciones comerciales normales.

La Secretaría debe considerar los márgenes calculados por la Solicitante, toda vez que precluyó el derecho de YLSS de presentar esa información en la primera etapa probatoria y sería hasta la segunda etapa probatoria donde tendría oportunidad de presentarlos. Inclusive los cálculos de margen de discriminación vía precios que realizó OTK utilizando información de YLSS, excepto los bajos precios internos que reportó, sustituyendo éstos por los precios del mercado interno de Taiwán (según la revista especializada de precios MBR), obtuvo márgenes de discriminación de precios importantes.

YLSS alega con base en el comportamiento de indicadores económicos y financieros aislados de la rama de producción nacional, sin embargo, para una determinación de daño no es necesario que todos los indicadores económicos y financieros se vean afectados por las importaciones en condiciones de discriminación de precios, sino que existan pruebas de que el desempeño de la rama de producción nacional se vio afectado por dichas importaciones.

Los datos demuestran que los precios de OTK al mercado interno únicamente aumentaron como consecuencia del aumento en la materia prima, sin haber podido trasladar del todo dicho aumento, lo que se tradujo en una disminución en la rentabilidad de la rama de producción nacional.

Mientras que el resto de los países tuvieron que aumentar sus precios durante el periodo objeto de investigación más del 15% ante los incrementos registrados en las materias primas, China y Taiwán apenas lo hicieron en 1.4%, lo que no traslada el total del incremento de las materias primas, y aunado al bajo nivel de precios que ocasionaron una subvaloración del 15%, la rama de producción nacional sólo pudo aumentar en menos del 1% sus precios cuando los precios de las importaciones de su materia prima (la bobina de acero inoxidable laminada en caliente) aumentó en el periodo investigado 13% a nivel general y 14% las de sus compras con sus empresas relacionadas y los precios de otros orígenes aumentaron en 15%.

Los costos de fabricación se incrementaron únicamente derivado del aumento en el costo del principal insumo (la bobina laminada en caliente), los otros insumos y gastos, incluso, disminuyeron, lo que generó que los costos unitarios de fabricación aumentaran en \$0.11 dólares por kilogramo, \$0.18 dólares por kilogramo por el aumento de la bobina laminada en caliente, y OTK aumentó únicamente \$0.03 dólares por kilogramo su precio al mercado interno, con lo cual, es imposible cubrir el aumento del costo del principal insumo.

Respecto a los efectos de las importaciones investigadas sobre los indicadores de la rama de producción nacional, el producto investigado es muy sensible a los cambios en precios y a los de su materia prima principal, que constituye una parte significativa de su costo, también esta materia prima se importa y está sujeta a los cambios de precios internacionales, los cuales recientemente han ido a la alza, mientras que China y Taiwán se han posicionado en el mercado mundial como líderes y, con ello, han ido imponiendo con sus

precios discriminados, precios en las economías con las que compiten, como la mexicana, y estos precios de los países investigados son precios que no cubren costos de producción.

Las importaciones investigadas acumuladas pasaron de 10 a 15% su participación en el Consumo Nacional Aparente (CNA) durante el periodo analizado y las ventas de OTK perdieron una significativa participación al pasar del 51% a 43% durante el periodo analizado.

Respecto a indicadores como empleo, productividad y capacidad utilizada, OTK ha reducido empleos directos en 15.78% y mantuvo una reducción del 15.70% al final del periodo analizado. En cuanto a inventarios, estos se han duplicado en los últimos dos años debido a que OTK no puede colocar su producto en el mercado nacional debido a las importaciones investigadas.

Respecto a las alegaciones de YLSS contra el análisis del flujo de efectivo y capacidad de reunir capital de la Resolución de Inicio, se aclara que la Secretaría sí contó con información para 2015 y 2016 y para los años 2017 y 2018, se explicó que a la fecha de presentación de la solicitud de inicio, la dictaminación de los estados financieros del 2017 por parte de los auditores independientes estaba próxima a ser finalizada, motivo por el cual la Solicitante presentó los estados financieros internos para dicho año y para el 2018.

OTK presentó proyecciones conservadoras sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional y el mercado de planos de acero inoxidable en México, considerando que los elementos que han distorsionado el mercado en México no van a cambiar a menos de que se impongan cuotas compensatorias, demostrando que el crecimiento del CNA lo absorbería China y Taiwán, y si OTK redujera sus precios al nivel de las importaciones acumuladas para no seguir perdiendo mercado, las pérdidas operativas serían significativas y harían inviable la operación de OTK en México.

Respecto a otros supuestos factores de daño alegados, como son las exportaciones de OTK y el precio de níquel, carecen de sustento como se explica a continuación:

en cuanto a exportaciones de OTK, se demostró que independientemente de su actividad exportadora, las pérdidas en utilidad operativa total de la rama de producción nacional se explicaron en su totalidad por las pérdidas en el mercado interno, como se puede corroborar en la solicitud de inicio, de los miles de pesos que cayó la utilidad operativa del mercado total, todo se debió a la pérdida en utilidad en el mercado interno, y

en cuanto al precio de níquel, es absurdo que este pueda tener un impacto en la situación económica y financiera de la rama de producción nacional, ya que no tiene un peso específico en los insumos del producto nacional similar. OTK demostró que el principal insumo, que es la bobina laminada en caliente, representa el 78% de los costos de producción del producto nacional similar, mientras que YLSS no demostró cuánto pesaría el níquel en la bobina laminada en caliente.

Las afirmaciones de YLSS respecto a la subvaloración existente entre el precio de las importaciones investigadas y el del producto nacional similar carece de sustento legal, y su interpretación pretende crear obligaciones que no existen en el Acuerdo Antidumping, en la LCE o en el RLCE. La manera en la que YLSS trata de invalidar el análisis sobre la subvaloración lo hace de la siguiente forma:

confunde disposiciones aplicables a la determinación de los márgenes de discriminación de precios con las disposiciones aplicables al análisis de la subvaloración de precios;

se basa en interpretaciones propias, no en las de los órganos competentes, y

pretende crear obligaciones que no existen en el Acuerdo Antidumping, en la LCE o en su RLCE.

Las interpretaciones de YLSS respecto a la metodología presuntamente congruente con las disposiciones de la OMC, hace referencia a casos muy particulares y con respecto a productos con características específicas y con diferencias significativas entre sí, por ejemplo, dicha empresa se refiere a dos casos de la propia Secretaría, como lo son el de cables coaxiales y torres de viento, pero omite señalarlos como casos excepcionales, también omite señalar que casi en el 98% de las determinaciones de la propia Secretaría, no se ha realizado un análisis de subvaloración de precios en donde considere precios de los distintos modelos del producto similar.

La Secretaría realizó un análisis completo y objetivo de los elementos previstos en la legislación aplicable para determinar la procedencia de la acumulación de las importaciones de China y Taiwán en términos del artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping, por lo que es improcedente, que la Secretaría realice un análisis individual de los efectos de las importaciones de dichos países por no tener sustento legal.

Es evidente que la Secretaría realizó un examen objetivo basado en pruebas positivas de las condiciones de competencia, específicamente en el punto 109 de la Resolución de Inicio. La autoridad investigadora analizó las circunstancias en que se da esta competencia entre China y Taiwán, que pretenden lograr la ve

nta de sus productos en el mercado mexicano, analiza cómo opera este proceso para colocar sus productos y determina que los distribuidores y centros de servicio juegan un papel importante en hacer llegar el producto de ambos países a los consumidores.

Adicionalmente, durante el periodo analizado 42 empresas importadoras, que representan el 76% de las importaciones de China y Taiwán, realizaron importaciones de varios orígenes, y se demostró que dichas importaciones son de productos similares, esto significa un porcentaje muy elevado del producto de ambos orígenes que están enfrentando las mismas condiciones de competencia al necesariamente negociar con casi los mismos compradores, con quienes tienen que enfrentar los mismos requerimientos de compra, venta, pagos, es decir, enfrentan las mismas condiciones de competencia.

Es improcedente, que la Secretaría realice prácticamente un análisis individual de los efectos de las importaciones de China y Taiwán, una vez que se cumplen las disposiciones del artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping, el análisis de los efectos de las importaciones sobre la rama de producción nacional se realiza en forma acumulada.

Es falso que OTK se encuentra vinculada con el exportador Thyssenkrupp Materials Na, tal y como consta en el diagrama corporativo de se presentó en la solicitud de inicio. Se aclara que en el 2011 la compañía ThyssenKrupp decidió vender a Grupo Outokumpu su división especializada para la producción de acero inoxidable con el nombre de "Inoxum", en la cual Mexinox era parte involucrada. La subsidiaria Thyssenkrupp Mexinox, S.A. de C.V., que aparece en el diagrama corporativo de OTK no guarda relación alguna con el exportador ThyssenkruppMaterials Na, ya que la totalidad de sus acciones, así como de OTK fueron adquiridas en 2013 por Grupo Outokumpu.

Respecto a las importaciones temporales, la legislación antidumping no prohíbe la inclusión de las importaciones temporales, y la inclusión de las mismas obedece a que las importaciones temporales también compiten en el mercado interno con el producto nacional similar al investigado. Las importaciones temporales son utilizadas como insumo y transformadas en bienes distintos intermedios o bienes finales, y en ese sentido también desplazan al producto nacional.

Se aclara que no se consideró en el análisis de importaciones la clave "F2" correspondiente a la "Introducción a depósito fiscal (IA)", pero sí consideró la clave "F3" correspondiente a "Extracción de depósito fiscal de la industria automotriz para el mercado nacional" para no contabilizar doble las importaciones.

45. OTK presentó:

Facturas de venta de aceros serie 400, durante el periodo analizado.

Estimación de margen de discriminación de precios para la empresa YLSS, calculado con base en precios al mercado interno de Taiwán, durante el periodo investigado.

Facturas de venta de aceros inoxidables a los clientes de Imm Inox, de 2016 y 2017.

H. Requerimientos de información

1. Prórrogas

46. La Secretaría otorgó una prórroga de diez días a solicitud de OTK, de la importadora Imm Inox, de las exportadoras Shanxi, Yieh Mau, Yieh United y YLSS, así como a diversas empresas importadoras no parte, para presentar sus respuestas a los requerimientos de información. El plazo venció el 9 de agosto de 2019.

2. Partes interesadas

a. Solicitante

47. El 9 de agosto de 2019 OTK respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 12 de julio de 2019, para que, entre otras cosas, aclarara si produjo y/o puede producir acero inoxidable con acabado tipo espejo; explicara la diferencia entre los aceros inoxidables con acabado brillante 2B y aquellos con acabado tipo espejo (No. 8), su intercambiabilidad entre ellos, así como su clasificación arancelaria; señalara los usos y/o aplicaciones de los aceros de la serie 420, su demanda en el mercado nacional y explicara la intercambiabilidad entre la serie 420 con la serie 301; aportara una estimación de la proporción que representa el níquel en el costo total de producción de los productos planos de acero inoxidable; aportara la información de sus indicadores económicos y financieros correspondientes únicamente para los productos planos de acero inoxidable con un contenido de níquel entre 2.5% y 22%; proporcionara los estados financieros auditados para 2017 y 2018, y reportara las importaciones que realizó de mercancía con contenido de níquel menor a 2.5%.

b. Importadoras

i. Imm Inox

48. El 17 de junio y el 9 de agosto de 2019 Imm Inox respondió a los requerimientos de información que la Secretaría le formuló el 12 de junio y 12 de julio de 2019, respectivamente, para que, acreditara la personalidad jurídica de su representante legal; especificara el valor, volumen y grado de acero de los productos planos de acero inoxidable que importó con un contenido de níquel menor a 2.5%; aportara una muestra representativa de sus pedimentos de importación con su respectivo certificado de molino, y corrigiera diversos aspectos de forma.

ii. Midwest

49. El 24 de junio de 2019 Midwest respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 17 de junio de 2019, para que acreditara la legal existencia de la empresa y la personalidad jurídica de su representante legal.

iii. Prodinox

50. El 26 de julio de 2019 Prodinox respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 17 de julio de 2019, para que presentara diversos pedimentos de importación con su correspondiente certificado de molino.

c. Exportadoras

i. Shanxi

51. El 25 de julio de 2019 Shanxi respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 12 de julio de 2019, para que especificara la unidad de medida de sus indicadores de producción, capacidad e inventarios.

ii. Yieh Mau y Yieh United

52. El 9 de agosto de 2019 Yieh Mau y Yieh United respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló el 12 de julio de 2019, para que, entre otras cosas, conciliaran sus ventas realizadas únicamente durante el periodo investigado; aportaran un listado con todos los códigos de producto vendidos en el mercado interno de Taiwán y de los exportados a México que cumplan con la definición del producto investigado, con los ajustes correspondientes por diferencias físicas; identificaran la composición química de cada una de sus operaciones de exportación y al mercado interno; explicaran cada ajuste propuesto, así como su metodología correspondiente; aportaran los costos de producción y los gastos generales correspondientes a la fabricación del producto investigado; aportaran el total de las ventas en su mercado interno de los códigos idénticos a los exportados a México, así como las realizadas con sus empresas relacionadas; acreditaran que sus ventas al mercado interno fueron por encima de sus costos de producción; aportaran el soporte documental y contable que sustente cada una de las cifras reportadas en sus costos de producción y explicaran su sistema contable y de costos (SAP u otros); explicaran su estructura organizacional respecto qué empresas producen el producto investigado y cuáles producen sus insumos, y aportaran su capacidad instalada para el periodo analizado.

iii. YLSS

53. El 9 de agosto de 2019 YLSS respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 12 de julio de 2019, para que, entre otras cosas, presentara capturas de pantalla de los registros contables y estados financieros en donde consten las cifras utilizadas para elaborar el Diagrama 1; aportara un listado con todos los códigos de producto vendidos en el mercado interno de Taiwán y de los exportados a México que cumplan con la definición del producto investigado, con los ajustes correspondientes por diferencias físicas; identificara la composición química de cada una de sus operaciones de exportación y al mercado interno; aportara los costos de producción y los gastos generales correspondientes a la fabricación del producto investigado; explicara su sistema contable y de costos (SAP u otros), así como la metodología a que siguió para integrar la información referente a las ventas, provisiones contables y costos de producción; aportara sus estados financieros auditados; explicara su estructura organizacional respecto qué empresas producen el producto investigado y cuáles producen sus insumos; estimara el margen de discriminación de precios, por código de producto, así como con un promedio ponderado para los códigos de producto idénticos o similares exportados a México; aclarara ciertas discrepancias en los indicadores económicos de la industria productora de Taiwán, y aportara precios mensuales, tanto en México como en el mercado internacional, del níquel durante el periodo analizado.

3. No partes

54. El 3 de abril de 2019 la Secretaría requirió a diversos agentes aduanales para que presentaran pedimentos de importación, así como su documentación anexa. El plazo venció el 17 de abril de 2019.

55. El 12 de julio de 2019 la Secretaría requirió a diversas empresas importadoras para que especificar an el valor, volumen y grado de acero de los productos planos de acero inoxidable que importaron con un contenido de níquel menor a 2.5%, y aportaran una muestra de sus pedimentos de importación con su respectivo certificado de molino. Los plazos vencieron el 26 de julio de 2019 y 9 de agosto de 2019.

I. Otras comparecencias

56. El 14 de mayo de 2019, Panasonic Appliances Refrigeration Systems de México, S.A. de C.V. y Panasonic Appliances Refrigeration Systems Corporation of America, solicitaron una prórroga para presentar su respuesta al formulario oficial, así como argumentos y pruebas; misma que venció el 10 de junio de 2019, sin embargo, no presentaron su respuesta al formulario oficial, argumentos o pruebas.

57. El 16 y 20 de mayo de 2019 Cuchillería Vilches, S.A. de C.V. ("Cuchillería Vilches"), Desarrollos Solares Arandas, S.A. de C.V. ("Desarrollos Solares"), Energía Renovable de América, S.A. de C.V. ("Energía Renovable"), Ruth Cristina Torres Aceves, Samsung Electronics Digital Appliances México, S.A. de C.V. ("Samsung México"), Prime Wheel México, S. de R.L. de C.V. ("Prime") comparecieron para presentar información, argumentos y pruebas en la presente investigación, sin embargo, no se aceptó su información de acuerdo con lo señalado en el punto 67 de la presente Resolución.

58. El 10 de junio de 2019, Samuel, Son & Co. (USA) INC. ("Samuel & Son") compareció en la presente investigación, sin embargo, no se aceptó su información de acuerdo con lo señalado en el punto 68 de la presente Resolución.

59. El 16 mayo y 6 y 10 de junio de 2019, Stanch Stainless Steel Co. Ltd. ("Stanch"), Gibbs Metals de México, S. de R.L. de C.V. ("Gibbs") y STAL, respectivamente, comparecieron para presentar información, argumentos y pruebas en la presente investigación, sin embargo, no se aceptó su información de acuerdo con lo señalado en el punto 69 de la presente Resolución.

60. El 26 de abril, 20 y 23 de mayo de 2019, comparecieron las empresas Flotamex, S.A. de C.V., Tecnología del Pacífico, S.A. de C.V. y Jabil Advanced Mechanical Solutions de México, S. de R.L. de C.V., respectivamente, para manifestar que no realizaron importaciones del producto objeto de investigación durante el periodo investigado.

61. El 20 de mayo de 2019, comparecieron Combined Metals Chicago LLC y Samsung C&T Corporation, respectivamente, para manifestar que no realizaron exportaciones del producto objeto de investigación durante el periodo investigado.

62. El 22 de abril, 9, 14, 20 y 27 de mayo de 2019, comparecieron las empresas Instrutek, S.A. de C.V., Hyundai de México, S.A. de C.V., Foxconn Baja California, S.A. de C.V., Border Assembly, S. de R.L. de C.V., Remolques Tanques y Equipos, S.A. de C.V., AZ Industries, S.A. de C.V., SMT Products International, S. de R.L. de C.V., LBS Monterrey México, S.A. de C.V. y LG Electronics Monterrey México, S.A. de C.V., respectivamente, para manifestar no tener interés de participar en la presente investigación.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

63. La Secretaría es competente para emitir la presente Resolución conforme a los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2 apartado A fracción II, numeral 7 y 19 fracciones I y IV del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía; 7.5, 9.1 y 12.2 del Acuerdo Antidumping; 5 fracción VII y 57 fracciones I y II de la LCE, y 80 y 82 fracciones I y II del RLCE.

B. Legislación aplicable

64. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación (CFF), la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA), aplicada de conformidad al artículo Segundo Transitorio del Decreto por el que se expide la LFPCA y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos tres últimos de aplicación supletoria.

C. Protección de la información confidencial

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

D. Derecho de defensa y debido proceso

66. Las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de argumentos, excepciones y defensas, así como las pruebas para sustentarlos, de conformidad con el Acuerdo Antidumping,

la LCE y el RLCE. La Secretaría las valoró con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

E. Información no aceptada

67. Mediante oficios UPCI.416.19.1342, UPCI.416.19.1343, UPCI.416.19.1344, UPCI.416.19.1345, UPCI.416.19.1346 y UPCI.416.19.1347 del 7 de junio de 2019, se les notificó a Cuchillería Vilches, Desarrollo Solares, Energía Renovable, Ruth Cristina Torres Aceves, Samsung México y Prime la determinación de no tomar en cuenta la información que presentaron el 16 y 20 de mayo de 2019, respectivamente, debido a que no cumplieron con la obligación de enviar copia de la versión pública de dicha información a las demás partes interesadas, de conformidad con los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, oficios que se tienen por reproducidos como si a la letra se insertaran.

68. Mediante oficio UPCI.416.19.2428 del 5 de septiembre de 2019, se le notificó a Samuel & Son la determinación de no considerarlo parte interesada acreditada en la presente investigación por carecer de interés jurídico, toda vez que no realizó exportaciones del producto objeto de investigación, lo anterior de conformidad con los artículos 6.11 del Acuerdo Antidumping y 51 de la LCE, oficio que se tiene por reproducido como si a la letra se insertara.

69. Mediante oficios UPCI.416.19.2427, UPCI.416.19.2429 y UPCI.416.19.2430 del 5 de septiembre de 2019, se le notificó a Gibbs, STAL y a Stanch, respectivamente, la determinación de no tomar en cuenta la información que presentaron el 16 de mayo, 6 de junio y 10 de junio de 2019, respectivamente, debido a que no acreditaron su legal existencia ni la personalidad jurídica de su representante legal, de conformidad con los artículos 5 de la LFPCA y 51 de la LCE, oficios que se tienen por reproducidos como si a la letra se insertaran.

F. Respuesta a ciertos argumentos de las partes

1. Exclusión de las importaciones temporales

70. YLSS solicitó excluir de la investigación a las importaciones temporales, incluidas aquellas que se realicen mediante el mecanismo de Regla Octava. Al respecto, manifestó:

las importaciones temporales no se introducen al mercado de México con arreglo al Artículo VI del GATT ni al 2.1 del Acuerdo Antidumping, y no existe una explotación comercial en México; se importan por tiempo limitado como materia prima para incorporarse a un proceso productivo, que deriva en un bien que se exportará y explotará fuera de México. Por lo tanto, no hay un desplazamiento de ventas nacionales por las importaciones temporales, pues estas últimas no son una venta al mercado nacional sino al mercado de exportación;

OTK debe explicar cómo una importación temporal desplaza a la producción nacional si esta va dirigida al "mercado IMMEX" el cual no es un mercado nacional sino de exportación. En este sentido, YLSS consideró que OTK busca proteger su mercado de exportación mediante la eventual aplicación de cuotas compensatorias a las importaciones temporales;

si la Secretaría determina que la legislación aduanera prevé la imposición de cuotas compensatorias sobre las importaciones temporales y que la normatividad nacional e internacional (Acuerdo Antidumping, LCE y RLCE) no prevén efectuar una distinción entre las importaciones por régimen aduanero para evaluar si existe o no una práctica desleal del comercio internacional, entonces, debe explicar cómo es que las importaciones temporales se introducen al mercado en términos del Artículo VI del GATT y 2.1 del Acuerdo Antidumping y no así las de depósito fiscal, y

en todo caso, la Secretaría debió incluir también en la investigación las importaciones realizadas bajo otros regímenes aduaneros como depósito fiscal automotriz, de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado y recinto fiscalizado estratégico.

71. Al respecto, OTK señaló:

YLSS acepta que la legislación no prohíbe la inclusión de las importaciones temporales y que ello es tan sensato como la inclusión de las definitivas por una razón: las temporales compiten en el mercado interno pues son utilizadas como insumo y transformadas en bienes distintos (intermedios o finales) que, en consecuencia, desplazan al producto nacional, y

no consideró para su análisis de importaciones la clave "F2" (correspondiente a la "Introducción a depósito fiscal", pero sí consideró la clave "F3" (correspondiente a la "Extracción de depósito fiscal de la industria automotriz para el mercado nacional"), esto con el objeto de no contabilizar doble el cálculo de las importaciones.

72. Al respecto, la Secretaría determinó improcedente la solicitud y lo argumentado por YLSS, en razón de lo siguiente:

en el presente caso, OTK expresamente solicitó se determinen cuotas compensatorias tanto a las importaciones definitivas del producto objeto de investigación como las importaciones temporales (incluidas las que ingresan al amparo de la Regla Octava) y proporcionó la base de importaciones totales que obtuvo del Servicio de Administración Tributaria (SAT), para las fracciones arancelarias por las que ingresa el producto objeto de investigación, así como aquellas que ingresan por Regla Octava;

de conformidad con los artículos 3.1 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción I de la LCE y 64 fracción I del R LCE, la Secretaría evalúa el comportamiento y la tendencia de las importaciones totales del producto objeto de investigación durante el periodo analizado, tanto en términos absolutos como en relación con la producción o el consumo nacional;

las estadísticas de importación del SIC-

M que utiliza la Secretaría en el análisis de importaciones sólo distingue entre importaciones temporales y definitivas, ya que implicaría tener una doble contabilización de importaciones. En este sentido, por ejemplo, el depósito fiscal únicamente admite posponer la elección del régimen de importación específico (definitivo o temporal);

por su parte, el artículo 9.2 del Acuerdo Antidumping prevé expresamente no discriminar importaciones, cuando se trata del cobro de cuotas compensatorias sobre importaciones declaradas

objeto de discriminación de precios y causantes de daño (salvo que se trate de compromisos de precios);

en este sentido, el Artículo Sexto Transitorio del Decreto del 31 de diciembre de 2000 que reformó diversas disposiciones de la Ley Aduanera, precisa que en lo relativo al pago de las cuotas compensatorias, las mismas son aplicables a las mercancías que se introduzcan bajo el régimen de importación temporal, depósito fiscal y de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, a partir del 1 de enero de 2001, en los términos y condiciones que establezcan las resoluciones definitivas que se emitan como resultado de las investigaciones; lo cual ya queda precisado de igual forma con las reformas a la Ley Aduanera del 25 de junio de 2018 en el que señala expresamente que las cuotas compensatorias se podrán aplicar a cualquier régimen aduanero;

como complemento, el Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, en su artículo 2.5.2 confirmó que las cuotas compensatorias son aplicables a importaciones temporales, cuando así lo dispongan expresamente las resoluciones respectivas (el Acuerdo vigente publicado en el DOF el 31 de diciembre de 2012 mantiene esta disposición);

adicionalmente, el Artículo Decimocuarto Transitorio del Decreto IMMEX dispone que serán aplicables las cuotas compensatorias a las mercancías que se introduzcan a territorio nacional a través del régimen de importación temporal, siempre que la Resolución correspondiente que se emita como resultado de una investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional así lo establezca expresamente;

de conformidad con lo anterior, independientemente de las razones que pudieran tener las partes para considerar que no deben ser incluidas las importaciones temporales, la legislación es clara y precisa para que sean integradas, además, que esta Secretaría no comparte el razonamiento de la exportadora en el sentido de que las importaciones temporales no compiten con el producto similar, pues las importaciones temporales de productos planos de acero inoxidable ingresan al mercado y compiten con el producto similar de fabricación nacional en la medida que se utilizan para fabricar otros artículos. De hecho, tal como lo argumentó YLSS, las importaciones temporales retornan al extranjero después de utilizarse en un proceso de transformación. Es decir, las importaciones temporales ingresan al mercado nacional como insumo (en este momento ya desplazaron al producto nacional similar), y sólo después de integrarse o transformarse en bienes distintos al producto objeto de investigación se destinan al mercado de exportación, y

la Secretaría observó que al menos 181 empresas realizaron importaciones objeto de investigación bajo el régimen definitivo o temporal, de estas, 16 empresas fueron clientes de la rama de producción nacional, lo que confirma que las importaciones temporales desplazaron del mercado a la producción nacional al igual que las importaciones definitivas.

2. Valor normal (reconstrucción)

a. Hoka

73. Hoka manifestó que la Resolución de Inicio es ilegal al contravenir el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, toda vez que OTK, antes de optar por la opción de valor reconstruido, tenía la obligación de comparar los precios del producto objeto de investigación en el mercado interno de China con el valor reconstruido propuesto y, así determinar que las ventas internas no se dan en el curso de operaciones comerciales normales.

74. Al respecto, la Secretaría considera que el argumento de Hoka es infundado. En los puntos 56 a 65 de la Resolución de Inicio, se describió la metodología utilizada para obtener un valor normal comparable con el precio de exportación de Taiwán y, contrario a lo que la empresa productora señala, la Secretaría c

alculó un precio promedio en dólares por kilogramo para los productos planos de acero inoxidable laminados en frío a partir de las referencias de precios en el mercado interno de Taiwán, obtenidas de la publicación del MBR Stainless Steel.

b. YLSS

75. YLSS manifestó que la información y metodología propuesta por OTK para acreditar la discriminación de precios en las operaciones originarias de Taiwán, es imprecisa, insuficiente y no garantiza una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Lo anterior, toda vez que no se tomó en cuenta dentro del cálculo del valor normal el grado de acero, factor por el cual los precios varían significativamente, es decir, se mezclaron los diferentes tipos de grados reportados en la revista especializada MBR Stainless Steel, se ajustaron por diferencias físicas y con ello, se obtuvo un precio promedio para el producto objeto de investigación de acuerdo a los espesores y anchos de cada fracción arancelaria. Agregó, que lo anterior toma mayor relevancia si se considera que casi la totalidad de sus exportaciones durante el periodo investigado corresponden a un cierto tipo de grado de acero.

76. Por su parte, OTK manifestó que YLSS interpreta de manera errónea el alcance del estándar para un inicio de investigación establecido en el artículo 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping, respecto a la información aportada por una solicitante, la cual debe ser la que se encuentre razonablemente a su alcance.

77. Agregó que la revista especializada utilizada para el cálculo del valor normal, reporta precios en el mercado interno de Taiwán de tres principales aleaciones de acero comercializadas en México, sin embargo, la base utilizada para el cálculo del precio de exportación carece de información suficiente para identificar los tipos de grados y con ellos, poder obtener un precio promedio ponderado del producto objeto de investigación de acuerdo a estos. Es por ello, que una vez iniciada la investigación, deben ser los exportadores quienes deben presentar información exacta de sus transacciones y con ello, garantizar la comparabilidad entre el precio de exportación y el valor normal, de acuerdo al artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

78. Al respecto, la Secretaría considera que los argumentos de YLSS no son procedentes por lo siguiente:

como se describió de los puntos 28 a 45 y 56 a 66 de la Resolución de Inicio, la Secretaría realizó un análisis integral de la información presentada por OTK, así como la que se allegó la propia Secretaría, por lo que basó su determinación de iniciar la investigación sobre pruebas positivas, además, tal y como lo señala OTK, la base de datos utilizada para el cálculo del precio de exportación no permite en su totalidad la identificación del grado de acero, motivo por el cual el nivel de comparación que desea se realice la empresa YLSS para un inicio de investigación resulta improcedente ya que excede a lo que razonablemente la Solicitante tiene a su alcance, y

la Secretaría coincide con el hecho de que, posterior al inicio de la investigación, les corresponde a las partes comparecientes (en este caso la empresa exportadora YLSS) presentar la información solicitada en el formulario oficial, así como la requerida por la Secretaría, toda vez que dicha información es propia de la empresa y, de ser el caso, si la empresa solicita que se realice una comparación de productos vendidos en el mercado interno como en el de exportación, de acuerdo a los tipos de producto que están en su sistema interno de clasificación, deberá ser ella misma quien presente las pruebas pertinentes que acrediten dicha petición. En este sentido, la Secretaría realizó un análisis de la información presentada por la empresa como se describe en los puntos 125 a 148 y del 208 a 235 de la presente Resolución.

G. Delimitación del producto objeto de investigación

79. Las empresas Imm Inox, Herramientas IXL, Limex y YLSS, así como la Embajada de Taiwán en México, presentaron argumentos tendientes a sustentar la exclusión de ciertos productos planos de acero inoxidable de la cobertura del producto objeto de investigación; en particular, aquellos de la serie 400 con un contenido de níquel inferior a 2.5%, así como los que presentan acabado tipo espejo (No. 8).

80. Imm Inox, YLSS y la Embajada de Taiwán en México consideraron que los productos planos de acero inoxidable con un contenido de níquel inferior a 2.5% deben ser excluidos del producto objeto de investigación, debido a que OTK indicó que el producto objeto de investigación tiene un contenido de níquel entre 2.5% y 22%.

81. Imm Inox consideró que la mayoría de sus importaciones originarias de Taiwán, que corresponden a la serie 400 (430, 439 y 441), deben ser excluidas de la investigación ya que tienen un contenido de níquel inferior a 1%; el cual es menor al contenido señalado en el punto 7 de la Resolución de Inicio. En este contexto, Imm Inox describió las principales características y usos de los tipos de acero inoxidable austeníticos, ferríticos y martensíticos:

austeníticos: contienen níquel como segundo elemento principal; los aceros austeníticos de la serie 300 tienen un contenido de cromo entre 15% y 32%, así como de níquel entre 8% y 37%. Se utilizan en soldadura, plantas y equipos, equipos para procesamiento de alimentos, así como para usos arquitectónicos;

ferríticos: tienen un contenido de cromo entre 10% y 30%, pero con bajo contenido de carbono. Entre ellos están los aceros 405, 430, 442 y 446. El más común es el tipo 430 con 16% a 18% de cromo y 0.12% máximo

mo de carbono. Se les prefiere por su resistencia a la corrosión y bajo costo más que por sus propiedades mecánicas. Se utilizan para fabricar tubos de intercambiadores de calor, recipientes para industrias químicas, alimenticias, adornos arquitectónicos o automotrices, tubos de escape, tanques de radiadores, partes de hornos, etc., y

martensíticos: no contienen más de 14% de cromo (excepto los tipos 440 A, B y C que tienen 16% a 18%) y carbono suficiente para producir endurecimiento. Junto con los ferríticos comparten la serie 400, en contraste con los austeníticos no contienen níquel como elemento de aleación. Algunos

ejemplos de este acero son 410, 416, 420, 431, 501 y 502. Ofrecen mayor resistencia a la corrosión y se seleccionan a menudo por sus buenas propiedades mecánicas a bajo costo. Algunas de sus aplicaciones son aspas de turbinas, cuchillería, carcasas de bombas, hojas de afeitar e instrumentos quirúrgicos.

82. Herramientas IXL también consideró que el acero que importa no corresponde al producto investigado; su principal diferencia es la serie (420) y el templado. Indicó que en el mercado mexicano no hay un proveedor que fabrique "fleje de acero templado, serie 420". Como sustento de su afirmación, presentó una cotización de dicho producto a OTK del 3 de mayo de 2019, en la cual OTK indica que "no puede ofrecer opciones de acero templado".

83. YLSS indicó que OTK reconoció que no produjo acero inoxidable de la serie 420 durante el periodo analizado, por lo que se presume que dejó de producir todos los demás grados de la serie 400 en dicho periodo. Argumentó que, por tal razón, OTK no puede ser considerada como productor nacional de la serie 400.

84. Con respecto al acabado del producto investigado, Limex consideró que de acuerdo con el punto 6 de la Resolución de Inicio, el producto está acotado a aquellos con acabado opaco (2D) o brillante (2B). En este sentido, argumentó que los productos planos de acero inoxidable con acabado tipo espejo (No. 8) deben excluirse de la investigación ya que OTK no elabora productos con dicho acabado. Presentó una cotización de enero de 2017, donde OTK señaló que no maneja el acabado No. 8, sólo el acabado 2B brillante. Además, Limex señaló que sus clientes le requieren acabado tipo espejo No. 8 y no otro acabado.

85. En el mismo sentido, Imm Inox solicitó excluir de la investigación sus importaciones ya que tienen un grado de brillantez mayor a los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional. Argumentó que el producto nacional tiene un acabado opaco (del tipo 2D o 2B); sin embargo, la industria electrodoméstica requiere un acabado brillante, en particular, el acabado BA. Indicó que sus clientes requieren este acabado ya que incorporan los productos planos de acero inoxidable a bienes tales como puertas para refrigeradores, puertas y carcasas para hornos de microondas, así como puertas para estufas.

86. Imm Inox explicó que para que los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional alcancen el brillo que exigen sus clientes, debe realizarse un proceso en la planta de la productora nacional que incrementa el costo del producto en un 25%. Sin embargo, a pesar de este proceso de abrillantamiento, los productos de fabricación nacional no cumplen con las cualidades técnicas requeridas por los clientes de la industria electrodoméstica (fundamentalmente el brillo). En este sentido, describió los siguientes acabados del acero inoxidable:

acabado 1: resulta del proceso de laminación en caliente, es una superficie opaca y rugosa, usada para aplicaciones industriales donde el brillo no es necesario. Se puede esmeritar;

acabado 2B: resulta del proceso de laminación en caliente (sic), posteriormente pasa por skin pass que brinda una superficie brillante, es el más usado en acabados en frío, brilla más en ferríticos que en austeníticos;

acabado BA: después del laminado en frío, se someten a un recocido con atmósfera controlada para después laminarse en frío suavemente y lograr el acabado brillante llamado tipo espejo, y

acabado 3 y 4: son acabados satinados de uso general, obtenidos mediante lijas o abrasivos de granulometría (80 a 120 para el acabado 3 y 150 a 400 para el acabado 4).

87. En consecuencia, Imm Inox consideró que sus importaciones y el producto similar de fabricación nacional no son intercambiables. Para sustentarlo presentó comunicaciones electrónicas donde sus clientes indican que rechazan los productos planos de acero inoxidable de OTK, debido a que no tienen las cualidades técnicas necesarias.

88. En relación con el contenido de níquel del producto objeto de investigación, OTK manifestó que las contrapartes hacen una mala interpretación respecto a las características que identifican al producto investigado. Al respecto, consideró que es improcedente excluir a los aceros inoxidables con un contenido de níquel menor a 2.5% ya que estos están dentro del alcance de la definición del producto investigado, en razón de lo siguiente:

las características esenciales del producto objeto de investigación son: el material (acero inoxidable), el proceso productivo, el espesor y la anchura. El material abarca todos los posibles grados en que se fabrique y comercialice el producto investigado;

la solicitud de inicio expresamente señala que el producto investigado pertenece a las familias de austeníticos, ferríticos y martensíticos, y que las series o grados en los que se producen son series 200, 300 y 400;

el contenido de níquel no es una característica esencial que defina al producto objeto de investigación. Los productos investigados tienen muchos más elementos dentro de su composición química, tales como manganeso, azufre, silicio, niobio, nitrógeno, molibdeno, etc. OTK mencionó sólo aquellos componentes que eran más relevantes en general o diferenciadores entre unos y otros (para los austeníticos, el níquel);

el rango descrito de níquel, entre 2.5% hasta 22%, sólo se refiere a un grupo de modelos que contienen níquel; sin embargo, el producto objeto de investigación incluye aceros con y sin níquel;

los aceros ferríticos y martensíticos esencialmente no contienen níquel, y si acaso llegan a tener, es de forma no intencionada por trazas o remanentes en los hornos de fundición, por lo que no les es aplicable ningún rango de contenido de níquel dentro de la especificación comercial y técnica de su composición química;

las normas aplicables al producto objeto de investigación y similar incluyen especificaciones técnicas para las series 200, 300 y 400. Específicamente, las normas internacionales ASTM A240 y A480/A480A proporcionan las características físicas y químicas de los aceros ferríticos y martensíticos, correspondientes a la serie 400;

en los apéndices donde se presentó información, fotografías y características del producto investigado, así como del producto nacional similar al investigado, se aportó información sobre productos de las series 200, 300 y 400;

todos los indicadores económicos, incluyendo el CNA, que OTK aportó en su solicitud comprende las familias de productos austeníticos (series 200 y 300), así como ferríticos y martensíticos (serie 400), y

OTK fabrica y suministra productos con contenido de níquel que no excede el 1% en su composición en peso, por ejemplo, aceros ferríticos de los grados 430, 439 y 441. Para sustentarlo aportó certificados de calidad. De acuerdo con la norma internacional ASTM A240 estos aceros pueden llegar a mostrar un porcentaje de níquel no mayor al 0.75%, 0.5% y 1% para los grados 430, 439 y 441, respectivamente.

89. En cuanto al argumento de Herramientas IXL y YLSS relativo a que los aceros templados de grado 420 no serían producto investigado ya que OTK no los produjo durante el periodo analizado, OTK señaló:

dejó de producir el grado 420 debido a la competencia desleal, pues no tenía sentido económico bajar sus precios a los niveles ofrecidos por los países investigados. Además, no es un grado de alta demanda en el mercado mexicano;

el que haya dejado de fabricar el grado 420 no significa que no produzca aceros de toda la gama que conforma la serie 400. Sustentó su afirmación con facturas de venta de 2015 a 2018, correspondientes a dicha serie;

el "templado" es un atributo existente en todos los productos fabricados por OTK, así como en el producto investigado, pues dicha característica en los aceros inoxidables se refiere a endurecido mecánicamente. En su catálogo se constata la característica del templado en sus productos, y

Herramientas IXL refiere de forma tendenciosa una cotización enviada por OTK (del 3 de mayo de 2019), pues la respuesta a la cotización no significa que no pueda ofrecer "aceros templados" sino que no le "enviaba opciones" para esa cotización.

90. OTK agregó que los aceros inoxidables grados 420 y 301 pueden ser intercambiables porque ambos poseen una alta resistencia mecánica y dureza. Por lo tanto, el acero 301 F full hard es apto para fabricar las herramientas como las que fabrica Herramientas IXL, entre ellas, escuadras y llanas para la construcción.

91. Por otra parte, en relación con los acabados OTK consideró que dicha característica no es esencial, por lo que no debe considerarse como un factor de exclusión de productos en la presente investigación. Explicó que para que los productos planos de acero inoxidable tengan distintos acabados son sometidos al final de la línea de producción a diversos tratamientos superficiales que no modifican las características esenciales del producto investigado. OTK explicó que para obtener el acabado superficial espejo No. 8, normalmente se utiliza un producto con acabado superficial No. 4 que se pule en una máquina especial. En México y en el mundo el pulido se realiza comúnmente en centros de servicio que cuentan con una pulidora para esos fines.

92. Dado que el acabado es una cuestión estética, OTK consideró que existe intercambiabilidad entre productos con acabado superficial brillante 2B, BA o 2BA y tipo espejo No. 8. Al respecto, manifestó que puede producir productos planos de acero inoxidable con acabado brillante o Bright Anneal (BA o 2BA) que es un acabado muy similar al acabado tipo espejo No. 8. Como prueba de la intercambiabilidad de productos con acabado brillante BA y acabado tipo espejo No. 8, OTK indicó que vende producto con acabado BA a clientes de la industria electrodoméstica que también adquieren productos con acabado tipo espejo No. 8 y que supuestamente están inconformes con el producto de OTK.

93. De acuerdo con los argumentos y pruebas que aportaron las partes comparecientes en esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con elementos que sustenten el excluir, de la cobertura del producto objeto de investigación, a los productos planos de acero inoxidable con un contenido de níquel inferior al 2.5% o con acabados BA y tipo espejo No. 8. Lo anterior, en razón de lo siguiente:

de acuerdo con la información disponible en el expediente administrativo, los aceros austeníticos comúnmente tienen un contenido de hasta 1.1% de carbono, entre 10.5% y 26% de cromo, y entre 2.5% y 22% de níquel, mientras que el principal elemento en la composición química de los aceros ferríticos y martensíticos es el cromo y, por definición, no contienen níquel; salvo trazas, ya que es un elemento residual dentro del proceso de fundición;

en el inicio de la investigación se señaló que el producto investigado comprendía a los aceros ferríticos, martensíticos y austeníticos, que se agrupan en las series 200, 300 y 400. Al respecto, se aclara que el níquel no es un elemento que defina al producto investigado, ya que los aceros inoxidables se definen por el contenido de cromo y carbono. Se precisa que la serie 400, corresponde a los aceros ferríticos y martensíticos que por definición no contienen níquel, por lo que es normal encontrar un contenido de níquel inferior a 2.5%, sin que esto sea un motivo de exclusión de este tipo de aceros de la cobertura del producto objeto de investigación;

la información que aportó Imm Inox confirma que el principal elemento en la composición química de los aceros ferríticos y martensíticos es el cromo, asimismo, confirma que estos tipos de acero se agrupan en la serie 400;

aunque OTK dejó de fabricar la serie 420, la información disponible confirma que produjo y vendió otros productos planos de acero inoxidable de la serie 400; en particular, los grados 409, 410, 430, 441, que tienen un contenido de níquel que no excede el 1%;

la cotización de Herramientas IXL no sustenta de forma fehaciente que OTK no fabrique productos planos de acero inoxidable templados. Además, de acuerdo con el punto 10 inciso e) de la presente Resolución, el producto objeto de investigación abarca el templado en su proceso productivo;

el acero 420 que dejó de fabricar OTK posiblemente se debe a la competencia desleal, pero no por cuestiones técnicas. Además, existe evidencia de que se podrían usar otros grados de acero para los usos que requiere Herramientas IXL;

la información que sustentó el inicio de la presente investigación contempla las series 200, 300 y 400; en razón de ello, las estadísticas de exportaciones e importaciones, así como el tamaño del mercado e indicadores de la rama de producción nacional desde un inicio consideró las series descritas para su análisis;

el tipo de acabado no es una característica esencial del producto investigado. La información disponible indica que OTK fabrica productos planos de acero inoxidable con acabado opaco y brillante, entre ellos, los definidos como 2D, 2B, BA o 2BA, P3 y P4, que son similares al acabado tipo espejo No. 8;

de acuerdo con la información de Imm Inox el acabado BA, que fabrica la producción nacional, es del tipo espejo, y

los acabados superficiales 2B, BA o 2BA, así como el acabado tipo espejo No. 8 son acabados brillantes que varían en el grado de reflectividad, sin embargo, la evidencia disponible sobre su intercambiabilidad, en particular, para la industria de electrodomésticos, no es concluyente en esta etapa de la investigación. Lo anterior, en razón de que la documentación de Imm Inox no sustenta que los rechazos del material se deban al tipo de acabado. Por otra parte, hay evidencia de que OTK vendió a clientes de la industria electrodoméstica que requieren acabado tipo espejo productos con acabado denominado P3 y P4, que también tienen un acabado brillante.

H. Análisis de discriminación de precios

a. Shanxi

94. La empresa manifestó ser productora en China de la mercancía objeto de investigación y haber realizado ventas de exportación a México y en su mercado interno del producto objeto de investigación durante el periodo investigado, tanto a empresas relacionadas como no relacionadas. Al respecto, presentó un diagrama de ventas totales del corporativo.

95. En el caso de ventas de exportación a México, señaló que no exportó directamente el producto objeto de investigación, sino que dichas ventas se realizaron a través de una empresa comercializadora relacionada, la cual, a su vez, revendió la mercancía investigada a otra comercializadora relacionada o al cliente final. Presentó diagrama de flujo de su sistema de distribución.

96. Shanxi reportó sus operaciones de exportación a México del producto objeto de investigación correspondientes a 11 códigos de producto, los cuales señaló, cumplen con las características de la mercancía investigada. Agregó, que su sistema de codificación interno utiliza 18 dígitos que permiten identificar cada tipo de producto, así como rastrear el destino de la mercancía hasta el primer cliente no relacionado. Presentó explicación de los dígitos que conforman los códigos y un manual con las reglas de su codificación.

97. Dado que la empresa productora se encuentra relacionada con la comercializadora, presentó las operaciones de exportación al mercado mexicano realizadas por la comercializadora durante el periodo investigado. Presentó algunas facturas con documentación anexa entre la productora y la comercializadora, así como de esta última al importador en México.

98. Respecto a los términos y condiciones de venta, la empresa señaló que las operaciones de exportación a México se realizaron en términos Libre a bordo (FOB, por las siglas en inglés de "Free on Board") y Costo y flete (CFR, por las siglas en inglés de "Cost and Freight"), por lo que propuso ajustar por los conceptos de manejo de producto, flete marítimo y flete interno.

99. Respecto al valor normal, presentó las ventas a su mercado interno a clientes relacionados y no relacionados, de los 11 códigos idénticos con los de exportación a México. Presentó ejemplos de facturas de venta, listados de pedidos y pagos de las operaciones. Señaló que dichas ventas cumplen con el 5 % del volumen vendido respecto al volumen exportado.

100. Manifestó que no existen términos y condiciones específicos en la fijación de precios con respecto al tipo de comprador. Propuso ajustar las ventas internas por concepto de flete interno, rebajas, diferencia en cantidades, calidad del producto y circunstancias especiales.

101. Presentó los costos de producción que obtuvo de su sistema SAP (por las siglas en inglés de Systems, Applications, Products in Data Processing) los cuales señaló, incluye los costos de materiales y componentes directos, el costo de mano de obra directa y los costos de fabricación indirectos. A su vez, los gastos generales incluyen gastos de administración y ventas, gastos financieros, gastos de investigación y desarrollo.

102. Del análisis de la información presentada por la empresa en su respuesta al formulario, la Secretaría observó lo siguiente:

no coincide la información del Diagrama 1 (ventas totales del corporativo) con la información del Anexo 1.2 (Cuadro 2. Ventas totales en el mercado interno), del Anexo 1.3 (Cuadro 3. Ventas totales en cada uno de los mercados de exportación distintos a los Estados Unidos Mexicanos) y con la base de datos del Anexo 3.A (ventas en su mercado interno);

no presentó soporte documental de los ajustes propuestos para el precio de exportación;

no presentó el soporte documental para acreditar los montos de los ajustes propuestos a las ventas en su mercado interno;

presentó en la base de datos de ventas internas, montos por concepto de reembolsos y bonificaciones, sin embargo, en su respuesta al formulario no proporcionó la metodología utilizada ni las pruebas documentales pertinentes, y

con relación a los costos de producción, la empresa no presentó la metodología, fuentes consultadas y la documentación que sustente las cifras de cada uno de los elementos utilizados en la conformación de sus costos de producción presentados en el Anexo 4.A1. Además, la base de datos no indica la unidad de medida en la que se encuentran las cifras reportadas, el nivel de desagregación y si los datos corresponden al periodo investigado.

103. La Secretaría aclara que, como ejercicio adicional, identificó las ventas de los 11 códigos idénticos a los exportados a México en la base de datos presentada por la productora y observó que las ventas de 4 de ellos se realizaron entre partes vinculadas, en este sentido, de conformidad con el artículo 32 de la LCE, se entiende por operaciones comerciales normales, las operaciones que se realicen habitualmente entre compradores y vendedores independientes, por ello, dichas operaciones no podrían ser tomadas en cuenta para el cálculo del valor normal.

104. Por lo anterior, con el fin de realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, es necesario contar con el precio de los 4 códigos señalados en el punto anterior que pueda ser comparables a los exportados a México, sin embargo, la empresa no presentó opción adicional para calcular el valor normal. Cabe señalar que, de acuerdo con la legislación en la materia, en caso de que las ventas en el mercado interno de China no cumplan con el criterio de suficiencia o que no estén dadas en

el curso de operaciones comerciales normales, las partes pueden proponer códigos de producto similares al producto exportado, precio de exportación a terceros mercados o el valor reconstruido, sin embargo, en este caso, Shanxi no lo hizo. Además, aun cuando la Secretaría pudiera utilizar como opción de cálculo el valor reconstruido, las empresas deben sustentar cada una de las cifras reportadas en la conformación de los costos de producción reportados en el Anexo 4 A 1, lo cual no sucedió en este caso.

b. Hoka

105. La empresa manifestó ser productora en Taiwán de la mercancía objeto de investigación y haber realizado ventas de exportación a México y en su mercado interno del producto objeto de investigación durante el periodo investigado a empresas no relacionadas. Al respecto, presentó diagrama de ventas totales del corporativo.

106. En el caso de ventas de exportación a México, señaló que durante el periodo investigado fueron realizadas directamente a tres clientes finales. Reportó las operaciones correspondientes a dos códigos de producto, los cuales indicó cumplen con las características de la mercancía investigada. Agregó que, de acuerdo a la contabilidad de la empresa, su nomenclatura tiene que ver con la fracción arancelaria en la que se registran sus exportaciones, así como el grado de dureza del acero. Al respecto, presentó una factura con documentación anexa y un diagrama de su sistema de distribución.

107. Respecto a los términos y condiciones de venta para las operaciones de exportación a México, señaló que se realizaron en términos Costo, seguro y flete (CIF, por las siglas en inglés de "Cost, Insurance and Freight"). Propuso ajustar por embalaje, crédito, manejo, flete externo, seguro y otros gastos.

108. En relación con las ventas en su mercado interno, señaló que estas constituyen una base razonable para determinar el valor normal, toda vez que Taiwán es su principal mercado y su nivel de precios es el más adecuado por ser un mercado estable. Agregó que la mercancía que se vende en su mercado interno es del mismo material y es elaborada en el mismo molino que la exportada a México.

109. Respecto a los términos y condiciones de venta, manifestó que durante el periodo investigado vendió en su mercado interno a tres clientes en términos CIF.

110. Presentó los costos de producción para un código de producto, el cual incluye, los costos de materiales y componentes directos, el costo de mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación. Asimismo, los gastos generales incluyen gastos de administración y ventas, gastos financieros, gastos de investigación y desarrollo y otros.

111. De igual manera, la empresa presentó el Anexo 4.A con la información de valor reconstruido (entendiéndose este como la suma del costo de producción, gastos generales más una utilidad razonable) para un código de producto comparable con el exportado a México.

112. Del análisis de la información presentada por la empresa en su respuesta al formulario oficial, la Secretaría observó las siguientes inconsistencias:

no coincide la información del Diagrama 1 (ventas totales del corporativo) con la información del Anexo 1 (Cuadro 2. Ventas totales en el mercado interno) y (Cuadro 3. Ventas totales en cada uno de los mercados de exportación distintos a los Estados Unidos Mexicanos);

no presentó la información requerida en el Anexo 5 (ventas totales);

no existe una correlación entre la información presentada en el formulario oficial y los anexos presentados.

Por ejemplo, la base de datos del precio de exportación Anexo 2.A, indica que se realizaron ventas entre empresa relacionadas y en el formulario manifestó que las ventas son a empresas no vinculadas;

no presentó soporte documental ni explicación de los ajustes al precio de exportación;

no presentó las operaciones de venta en su mercado interno ni los ajustes correspondientes al Anexo 3.A y 3.B como lo manifestó en su respuesta al formulario oficial;

con relación a los costos de producción, la empresa presentó el costo de producción correspondiente a un solo código de producto distinto al exportado a México sin explicación alguna, y

no presentó la metodología, fuentes consultadas, nivel de desagregación y la documentación que sustente las cifras de cada uno de los elementos utilizados en la conformación del costo de producción reportado en el Anexo 4.A.1 (operaciones comerciales normales: costos totales de producción) y del Anexo 4.A (valor reconstruido en el país de origen), además, no se indica si los datos corresponden al periodo investigado.

c. Determinación

113. De acuerdo a lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría considera que las empresas Shanxi de China y Hoka de Taiwán, no cooperaron en la medida de sus posibilidades en la presente investigación.

ón, debido a que no proporcionaron la información solicitada o la presentaron de manera incompleta, por lo que la Secretaría se vio imposibilitada a validar la información relativa al precio de exportación y al valor normal, no obstante que contaron con el tiempo más que suficiente para responder el formulario oficial, ya que además de los 28 días hábiles otorgados de conformidad con lo señalado en los artículos 6.1 y la nota al pie de página 15 del Acuerdo Antidumping y 53 último párrafo de la LCE, se les otorgó una prórroga de 15 días hábiles, dando un total de 43 días hábiles para tal efecto. La Secretaría considera que, al ser estas empresas la fuente primaria de información, tienen la obligación, al igual que las demás partes comparecientes, de presentarla de manera completa, considerando que tuvieron toda la oportunidad para ello. La Secretaría considera que dichas productoras han entorpecido la investigación al no presentar la información necesaria y suficiente para su cálculo en el momento procesal oportuno, es decir, en su respuesta al formulario oficial y, por lo tanto, limitó su capacidad de análisis.

114. En consecuencia, la Secretaría determina que, de conformidad con los artículos 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE, le corresponderá tanto a Shanxi como a Hoka, un margen de discriminación de precios a partir de los hechos de que se tenga conocimiento.

1. Precio de exportación Taiwán

a. Hoka

115. De acuerdo con lo descrito en los puntos 113 y 114 de la presente Resolución, y con fundamento en los artículos 6.8 y el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE la Secretaría calculó un precio de exportación para la empresa productora Hoka, a partir de los hechos de que tuvo conocimiento, es decir, la información que obtuvo del SIC-M y de los ajustes correspondientes a flete interno, flete externo y seguro proporcionados por OTK.

116. La Secretaría se allegó del listado de las importaciones originarias de Taiwán que ingresaron a México a través de las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01, 7220.20.02, 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.13 y 9802.00.03 de la TIGIE, durante el periodo investigado, que obtuvo del SIC-M, tal como se indica en la Resolución de Inicio.

117. Adicionalmente, con objeto de allegarse de mayores elementos de análisis para el cálculo del precio de exportación, la Secretaría solicitó a diversos importadores sus pedimentos de importación y su documentación anexa referente a sus operaciones de importación del producto objeto de investigación.

118. Con base en la información anterior, y la metodología de identificación que se señala en el punto 29 de la Resolución de Inicio, así como lo descrito en el punto 93 de la presente Resolución y del análisis de cada uno de los pedimentos de importación y su documentación anexa, la Secretaría identificó las operaciones correspondientes al producto investigado provenientes de Hoka.

119. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE y la metodología descrita en los puntos anteriores, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado, en dólares por kilogramo, para las importaciones de planos de acero inoxidable provenientes de Hoka originarias de Taiwán.

i. Ajustes al precio de exportación

120. La Secretaría utilizó, conforme a la base de datos del SIC-M, los términos de venta de las operaciones de importación del producto objeto de investigación originarias de Taiwán realizadas durante el periodo investigado, y determinó ajustar el precio de exportación por concepto de flete interno y flete externo y seguro, de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 40 a 43 de la Resolución de Inicio, la cual se señala a continuación.

(i) Flete interno

121. Para determinar el ajuste por flete interno, la Secretaría tomó en cuenta el correo electrónico aportado por OTK que contiene una cotización de la empresa Conquest Marine Global Logistics Co. Ltd. Esta cotización contiene el monto en dólares correspondiente a transportar el peso máximo de un contenedor de 20 pies. Dado que la cotización no corresponde al periodo investigado, el monto reportado se deflactó utilizando la variación mensual de la tasa de inflación del índice de precios al consumidor de los Estados Unidos, que se obtuvo de la página de Internet <https://es.inflation.eu>.

(ii) Flete externo y seguro

122. Para determinar el monto de los ajustes por flete externo y seguro, la Secretaría utilizó los puertos más cercanos a las plantas de productores-exportadores en Taiwán y ubicó los principales puertos por los cuales ingresó el producto objeto de investigación a México durante el periodo investigado. Posteriormente, cotizó los montos por flete y seguro marítimo

mo, considerando el valor de la mercancía transportada en un contenedor de 20 pies a partir de los precios que reporta la página de Internet de <http://worldfreightrates.com>.

123. Dado que la cotización utilizada no corresponde al periodo investigado, utilizó la variación mensual de la tasa de inflación del índice de precios al consumidor de los Estados Unidos, que obtuvo de la página de Internet <https://es.inflation.eu> y deflactó el monto reportado en las cotizaciones.

ii. Determinación

124. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó las operaciones de importación de productos planos de acero inoxidable y provenientes de Hoka, realizadas durante el periodo investigado, por los conceptos de flete interno, flete externo y seguro.

b. YLSS

125. YLSS manifestó ser una empresa productora de la mercancía objeto de investigación. Señaló que los códigos de producto utilizados en las ventas de exportación a México y en su mercado interno provienen de su sistema de gestión y son los utilizados en el curso normal de sus operaciones.

126. Para la conformación de los códigos de producto, el sistema de gestión de la empresa toma en cuenta las siguientes variables: i) línea de producción; ii) clase del producto; iii) grado de acero; iv) acabado; v) brillo, y vi) espesor. Presentó una tabla con la explicación de cada una de ellas y capturas de pantalla de su sistema de gestión que muestran las variables utilizadas. YLSS señaló que para efectos de la investigación, el código de producto que reporta, no considera los dígitos correspondientes a la línea de producción, pues, según su dicho, es irrelevante a las características físicas del producto.

127. La Secretaría revisó la información proporcionada por la empresa y observó que, si bien por las siglas de línea de producción se puede observar que las operaciones reportadas corresponden a productos terminados (prime), la Secretaría encontró que los códigos propuestos para el precio de exportación que reportó YLSS fueron 30, mientras que, si se consideran las siglas de línea de producción, esos códigos se convierten en 58 códigos de producto. La Secretaría revisó varios códigos propuestos y observó que dentro de estos se pueden incluir varios códigos con diferente línea de producción. Por ello el número de códigos incluyendo los dígitos de línea de producción es mayor.

128. Para la siguiente etapa, la Secretaría se allegará de mayores elementos de prueba respecto a la codificación de producto, así como se cerciorará que los códigos propuestos estén conciliados con el sistema contable de la exportadora.

129. Por otro lado, YLSS explicó que realizó ventas a partes independientes, tanto en su mercado interno como de exportación a México, durante el periodo investigado a través de comercializadores, usuario final y centros de servicios.

130. Señaló que independientemente del tipo de clientes y el mercado al que fueron vendidos, el proceso de venta y el canal de distribución es el mismo, el cual comienza con la solicitud y envío de cotización al cliente; una vez que son acordados los términos de venta entre la empresa y el cliente, se firma el contrato de venta y se prepara la entrega de los productos. Presentó un diagrama de flujo.

131. Para acreditar el precio de exportación presentó las operaciones de exportación a México del producto objeto de investigación realizadas a través de 30 códigos de producto para el periodo investigado. Manifestó que la mercancía correspondiente a 2 códigos de producto la adquirió de terceros proveedores no relacionados, por lo que no fue producida por la empresa.

132. La productora proporcionó las facturas de venta con documentación anexa, incluyendo los comprobantes de pago, que amparan las transacciones realizadas durante el periodo investigado. La Secretaría comparó la base de datos con la información de las facturas de venta en cuanto a descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, fecha, número de factura y pago, sin encontrar diferencias.

133. Manifestó que el total de las ventas se realizaron en términos CIF, por lo que es responsable de entregar la mercancía en el puerto mexicano designado por el cliente y asumir todas las tarifas y gastos incurridos hasta el puerto.

134. Respecto al producto objeto de investigación correspondiente a los 2 códigos de producto señalados en el punto 131 de la presente Resolución, la Secretaría determinó no tomar en cuenta dichas operaciones dentro del cálculo del precio de exportación, toda vez que se trata de mercancía adquirida para reventa, es decir, la empresa no produjo la mercancía y únicamente actúa como comercializadora, en este sentido, es posible que las circunstancias que determinan el precio de exportación de esas ventas no sean imputables a las operaciones realizadas por la empresa como comercializadora, lo cual tendría base en la lógica económica de que una comercializadora adquiere el producto al precio al que se lo venden las productoras.

ras-

exportadoras y luego revende el producto a un precio que le permita recuperar los gastos generales erogados entre la adquisición y la venta de la mercancía, más una utilidad razonable, pero esas variables siempre estarán limitadas, en mayor o menor medida, al comportamiento de las productoras-exportadoras.

135. Por otro lado, YLSS propuso incrementar el precio de exportación de algunas operaciones reportadas por compensación por flete marítimo. Indicó que el monto reportado, corresponde a una entrega urgente o envío de carga (no a granel) solicitado por el cliente, quien asume el cargo extra por tonelada métrica como compensación por el costo de transporte adicional incurrido debido a dicha premura en la entrega o envío de carga.

136. Del análisis de la información presentada como soporte documental, la Secretaría observó que existen discrepancias entre el monto descrito en la documentación proporcionada como respaldo a dicho monto y el reportado en la base de datos y descrito en su respuesta al formulario oficial, por lo que no se tiene certeza del monto real aplicable. Por lo anterior, la Secretaría consideró improcedente tomar en cuenta el monto por este concepto en esta etapa de la investigación.

137. De conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE, en esta etapa de la investigación la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado, en dólares por kilogramo, para cada uno de los 28 códigos de producto exportados a México.

i. Ajustes al precio de exportación

138. YLSS propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, específicamente por los conceptos de embalaje, crédito, flete interno, flete y seguro externo y otros gastos.

(i) Embalaje

139. La empresa señaló que, además del embalaje estándar que lleva el producto, durante el periodo investigado algunas exportaciones a México requirieron embalaje adicional para proteger mejor el producto, por lo que la empresa consume más materiales para realizar dicho embalaje y empacar los productos de acuerdo con la solicitud del cliente. Agregó que se incurre en el costo de embalaje adicional después de finalizar la producción del producto objeto de investigación y antes del envío al cliente. Informó los montos de embalaje incurridos para cada envío en dólares por kilogramo. Presentó una hoja de trabajo con los montos asignados de acuerdo al número de bobina, así como impresiones de pantalla de su sistema contable.

140. Adicionalmente, YLSS señaló que, durante el periodo investigado, algunas exportaciones a México se subcontrataron a centros de bobinas no relacionados para su procesamiento final debido a la falta de capacidad de YLSS, por lo tanto, para esas operaciones no incurrió en ningún costo. Al respecto, la Secretaría revisó los contratos y facturas para corroborar si existen políticas de subcontratación, sin embargo, no tuvo elementos para cerciorarse que los costos por subcontratación no están dentro del precio. En la siguiente etapa de la investigación, se allegará de mayores elementos.

(ii) Crédito

141. Para el cálculo del ajuste por este concepto, la productora presentó la tasa de interés de los pasivos a corto plazo del periodo investigado, correspondiente a los préstamos adquiridos por la empresa productora. Como soporte documental, presentó una hoja de trabajo que contiene la lista de los préstamos adquiridos y la tasa de interés correspondiente a cada uno de ellos.

142. La Secretaría calculó el monto del ajuste para cada una de las operaciones de exportación a México, aplicando la tasa de interés promedio de dicho periodo, al plazo transcurrido entre la fecha de venta de la factura y la fecha de pago.

(iii) Flete interno

143. La empresa productora señaló que reportó el flete interno real desde la fábrica al puerto de Taiwán durante el periodo investigado. Manifestó que, cuando en la factura se contemplan varios tipos de productos en un envío, el flete real se asigna a cada producto en función de la cantidad vendida de cada uno de ellos. Presentó ejemplos de facturas del flete y comprobantes de pago de las mismas. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(iv) Flete y seguro externo

144. La empresa reportó para el periodo investigado el flete marítimo real pagado por las exportaciones a México. Señaló que, al igual que en el caso de los fletes internos, asigna el monto a cada producto en función de la cantidad vendida de cada producto. Presentó facturas de flete marítimo y balances bancarios que reflejan el pago del mismo. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

145. En el caso del seguro externo, la empresa informó la prima de seguro real pagada por sus exportaciones a México durante el periodo investigado. Asignó el monto a cada producto en función del valor de

as ventas, ya que el monto de la prima es determinado por los valores de los productos. Presentó una hoja de trabajo con el monto asignado a cada factura y un recibo de pago emitido por la empresa aseguradora. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(v) Otros gastos

146. Respecto a otros gastos, la empresa indicó que los montos reportados corresponden a diferentes conceptos como son: i) carga y manejo; ii) cargos comerciales del puerto; iii) despacho de aduana; iv) la tarifa de notario; v) documentación, sello, certificación de origen; vi) servicio de promoción comercial, y vii) cargos bancarios. Señaló que los montos correspondientes a cada concepto, se asignan a cada producto en un envío, con base en la cantidad de ventas, a excepción de los gastos erogados por concepto de promoción comercial y cargos bancarios, ya que estos se asignan a cada producto en función del valor de las ventas. Presentó hojas de trabajo y recibos de pago. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

147. Asimismo, YLSS señaló que algunas operaciones no incurrieron en ningún otro gasto, ya que esas transacciones se subcontrataron al centro de bobinas para su procesamiento final y YLSS no incurrió en tales gastos. De acuerdo a lo señalado en el punto 140 de la presente Resolución, la Secretaría se allegará de mayores elementos en la siguiente etapa de la investigación.

ii. Determinación

148. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de embalaje, crédito, flete interno, flete y seguro externo y otros gastos, de acuerdo con la información y la metodología que proporcionó YLSS.

c. Yieh United

149. La empresa manifestó ser productora de la mercancía objeto de investigación. Señaló que, en el curso normal de sus negocios, no utiliza un sistema de codificación para sus productos, sin embargo, para fines de la presente investigación y para poder identificar el producto objeto de investigación, conformó códigos de producto tomando en cuenta las características del producto objeto de investigación, tales como grado de acero, espesor, ancho, bordes y acabado, tanto para la mercancía exportada a México como la vendida en su mercado interno.

150. Agregó que el sistema de cómputo que utiliza, permite rastrear las características detalladas de cada mercancía producida y vendida. Presentó un cuadro con la explicación de cada letra y dígito utilizado en la conformación de los códigos de producto.

151. Yieh United señaló que realizó ventas del producto objeto de investigación en su mercado interno a partes relacionadas y no relacionadas durante el periodo investigado. Para las ventas de exportación a México en el periodo investigado indicó que se realizaron a una empresa no relacionada.

152. Para acreditar el precio de exportación, la empresa presentó las operaciones de exportación a México del producto objeto de investigación realizadas a través de 2 códigos de producto durante el periodo investigado.

153. Proporcionó facturas de venta con documentación anexa, que amparan las transacciones realizadas durante el periodo investigado. La Secretaría comparó la base de datos con la información de las facturas de venta en cuanto a descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, fecha, número de factura y pago, sin encontrar diferencias.

154. La empresa señaló que las ventas a México se realizaron en términos CFR. Presentó el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

155. De conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE, en esta etapa de la investigación la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado, en dólares por kilogramo, para cada uno de los 2 códigos de producto exportados a México.

i. Ajustes al precio de exportación

156. Yieh United propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, específicamente, por los conceptos de crédito, flete interno, flete externo y otros gastos.

(i) Crédito

157. Para el cálculo del ajuste por este concepto, la productora presentó la tasa de interés de los pasivos a corto plazo del periodo investigado, correspondiente a los préstamos adquiridos por la empresa productora. Como soporte documental, presentó una hoja de trabajo que contiene la lista de los préstamos adquiridos y la tasa de interés correspondiente a cada mes del periodo investigado.

158. La Secretaría calculó el monto del ajuste para cada una de las operaciones de exportación a México, aplicando la tasa de interés promedio de dicho periodo al plazo transcurrido entre la fecha de venta de la factura y la fecha de pago.

(ii) Flete interno

159. La empresa reportó los gastos por flete interno, que corresponden al transporte terrestre desde su planta al puerto local para la entrega del producto investigado. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente por este concepto, así como el comprobante que refleja el pago del mismo. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(iii) Flete externo

160. La empresa señaló que los gastos por este concepto, corresponden al flete marítimo desde el puerto local hasta México para la entrega del producto investigado. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente al flete, así como el comprobante que refleja el pago del mismo. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(iv) Otros gastos

161. Respecto a otros gastos, la empresa indicó que los montos reportados corresponden a diferentes conceptos como son: i) corretaje y manejo; ii) cargos bancarios; iii) cargos por promoción comercial, y iv) tarifa de construcción, estos dos últimos conceptos se refieren a gravámenes gubernamentales. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente por cada concepto, así como el comprobante que refleja el pago de los mismos. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

ii. Determinación

162. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de crédito, flete interno, flete externo y otros gastos de acuerdo con la información y la metodología que proporcionó Yieh United.

d. Yieh Mau

163. La empresa manifestó ser productora de la mercancía objeto de investigación. Señaló que en el curso normal de sus negocios no utiliza un sistema de codificación para sus productos, sin embargo, para fines de la presente investigación y para poder identificar el producto objeto de investigación, conformó códigos de producto tomando en cuenta las características del producto objeto de investigación, tales como grado de acero, espesor, ancho y acabado, tanto para la mercancía exportada a México como la vendida en su mercado interno.

164. Agregó que el sistema de cómputo que utiliza, permite rastrear las características detalladas de cada mercancía producida y vendida. Presentó un cuadro con la explicación de cada letra y dígito utilizado en la conformación de los códigos de producto.

165. Yieh Mau mencionó que realizó ventas de la mercancía a partes relacionadas y no relacionadas en su mercado interno, en el caso de las exportaciones a México manifestó que algunos productos investigados fueron exportados a través de una empresa comercializadora relacionada.

166. Para acreditar el precio de exportación, la empresa presentó las operaciones de exportación a México del producto objeto de investigación realizadas a través de 6 códigos de producto. De la revisión de la información, la Secretaría observó que las operaciones totales de un código de producto, se encontraban fuera del periodo investigado, por lo que determinó no tomarlas en cuenta para el cálculo del precio de exportación.

167. En consecuencia, para determinar el precio de exportación, la Secretaría únicamente tomó en cuenta las operaciones de exportación a México del producto objeto de investigación reportadas por la empresa exportadora a través de 5 códigos de producto.

168. La productora proporcionó facturas de venta con documentación anexa, que amparan las transacciones realizadas durante el periodo investigado. La Secretaría comparó la base de datos con la información de las facturas de venta en cuanto a descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, fecha, número de factura y pago, sin encontrar diferencias.

169. En cuanto a las ventas realizadas a su comercializadora relacionada, la empresa presentó una base de datos que contiene las transacciones realizadas por la comercializadora al importador en México.

170. La base de datos contiene la correlación por código de producto entre la productora y la comercializadora, valor y volumen de cada operación, términos y condiciones de venta y los gastos de crédito, flete

externo, seguro externo, otros gastos y cargos bancarios incurridos por la comercializadora derivados de las ventas de exportación a México. Presentó el contrato y la factura de venta entre la comercializadora y el importador, lista de empaque y certificados de molino. La Secretaría comparó la base de datos con la información de las facturas de venta en cuanto a descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, fecha, número de factura, sin encontrar diferencias.

171. Adicionalmente, y con el fin de constatar la trazabilidad de las operaciones, así como la lógica económica de que el precio del productor al comercializador fue menor que el precio de este a sus clientes y que, por lo tanto, resulte en un precio fiable, la Secretaría comparó el precio de venta ajustado de cada operación de la productora a la comercializadora, con el precio de venta ajustado de cada operación de venta de la comercializadora al importador en México. La Secretaría consideró fiable el precio de venta de las operaciones reportadas por la productora y determinó tomarlas en cuenta para el cálculo del precio de exportación.

172. Las ventas que reportó la empresa se realizaron en términos FOB y CFR. Presentó el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

173. De conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE, en esta etapa de la investigación la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado, en dólares por kilogramo, para cada uno de los 5 códigos de producto exportados a México.

i. Ajustes al precio de exportación

174. Yieh Mau propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, específicamente por los conceptos de crédito, flete interno, flete externo y otros gastos.

(i) Crédito

175. Para el cálculo del ajuste por este concepto, la productora manifestó que, durante el periodo investigado, no tuvo préstamos a corto plazo, sin embargo, presentó la tasa de interés de los pasivos a corto plazo del periodo investigado, correspondiente a los préstamos adquiridos por una de sus empresas filiales. Como soporte documental, presentó una hoja de trabajo que contiene la lista de los préstamos adquiridos y la tasa de interés correspondiente a cada mes del periodo investigado.

176. La Secretaría calculó el monto del ajuste para cada una de las operaciones de exportación a México, aplicando la tasa de interés promedio de dicho periodo, al plazo transcurrido entre la fecha de venta de la factura y la fecha de pago.

(ii) Flete interno

177. La empresa reportó los gastos por flete interno, que corresponden al transporte terrestre desde su planta al puerto local para la entrega del producto investigado. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente por este concepto, así como el comprobante que refleja el pago del mismo. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(iii) Flete externo

178. La empresa señaló que los gastos por este concepto, corresponden al flete marítimo desde el puerto local hasta México para la entrega del producto investigado. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente al flete, así como el comprobante que refleja el pago del mismo. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(iv) Otros gastos

179. Respecto a otros gastos, la empresa indicó que los montos reportados corresponden a diferentes conceptos como son: i) corretaje y manejo; ii) cargos bancarios; iii) cargos por promoción comercial, y iv) tarifa de construcción, estos dos últimos conceptos se refieren a gravámenes gubernamentales. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente por cada concepto, así como el comprobante que refleja el pago de los mismos. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

ii. Determinación

180. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, en esta etapa de la investigación la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de crédito, flete interno, flete externo y otros gastos de acuerdo con la información y la metodología que proporcionó Yieh Mau.

e. Las demás originarias de Taiwán

181. Para el cálculo del precio de exportación de las demás empresas exportadoras, la Secretaría con sideró la información que se señala en los puntos 116 y 117 de la presente Resolución.

182. Con base en la metodología de identificación a que hace referencia el punto 118 de la presente Resolución, la Secretaría identificó las operaciones de importación correspondientes a producto investigado, además, excluyó las operaciones de los exportadores comparecientes YLSS, Yieh United, Yieh Mau y Ho ka.

183. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE y la metodología descrita en los puntos anteriores, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado, en dólares por kilogramo, para las importaciones de planos de acero inoxidable originarias de Taiwán.

184. En este caso, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aplicó los ajustes al precio de exportación, por concepto de flet e interno, flete externo y seguro, de acuerdo a la información que se señala en los puntos 120 a 123 de la presente Resolución.

2. Precio de exportación China

a. Shanxi

185. De acuerdo con lo descrito en los puntos 113 y 114 de la presente Resolución, y con fundamento en los artículos 6.8 y párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 segundo párrafo y 64 último párra fo de la LCE, la Secretaría calculó un precio de exportación para la empresa productora Shanxi, a partir de los hechos de que tuvo conocimiento, es decir, la información que obtuvo del SIC-M, y de los ajustes correspondientes a flete interno, flete externo y seguro la cual se describe a continuación.

186. La Secretaría se allegó del listado de las importaciones originarias de China que ingresaron a Mé xico a través de las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01, 7220.20.02, 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.13 y 9802.00.03 de la TIGIE, durante el periodo investigado, que obtuvo del SIC-M, tal como se indica en la Resolución de Inicio.

187. Adicionalmente, con objeto de allegarse de mayores elementos de análisis para el cálculo del precio de exportación, la Secretaría solicitó a diversos importadores sus pedimentos de importación y la documentación anexa referente a sus operaciones de importación del producto objeto de investigación.

188. Con base en la metodología de identificación que se señala en el punto 29 de la Resolución de Inicio, lo descrito en el punto 93 de la presente Resolución y del análisis de cada uno de los pedimentos de importación y la documentación anexa a dichos pedimentos, la Secretaría identificó las operaciones de importación correspondientes a producto investigado provenientes de Shanxi.

189. Con base en la metodología descrita y con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado, en dólares por kilogramo, para las importaciones de productos planos de acero inoxidable provenientes de Shanxi, originarias de China.

i. Ajustes al precio de exportación

190. En esta etapa de la investigación, la Secretaría utilizó los términos de venta de las operaciones de importación del producto objeto de investigación originarias de China reportados en el SIC-M, durante el periodo investigado y determinó ajustar el precio de exportación por los conceptos flete interno, flete externo y seguro, de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 38 a 43 de la Resolución de Inicio, la cual se señala a continuación.

(i) Flete interno

191. Para determinar el monto del ajuste por flete interno, se ubicaron las plantas de 15 diferentes productores-exportadores del producto objeto de investigación en China, así como el puerto marítimo más cercano. Posteriormente, se cotizó el monto por flete terrestre, considerando el valor de la mercancía transportada en un contenedor de 20 pies a partir de los precios que reporta la página de Internet de <http://worldfreightrate.com>.

192. Dado que la cotización no corresponde al periodo investigado, el monto reportado se deflactó utilizando la variación mensual de la tasa de inflación del índice de precios al consumidor de los Estados Unidos, que se obtuvo de la página de Internet <https://es.inflation.eu>.

(ii) Flete externo y seguro

193. Para determinar el monto de los ajustes por flete externo y seguro, la Secretaría utilizó los puertos más cercanos a las plantas de productores-exportadores en China y ubicó los principales puertos por los cuales ingresó el producto objeto de investigación.

ación a México durante el periodo investigado. Posteriormente, cotizó los montos por flete y seguro marítimo, considerando el valor de la mercancía transportada en un contenedor de 20 pies a partir de los precios que reporta la página de Internet de <http://worldfreightrates.com>.

194. Dado que la cotización utilizada no corresponde al periodo investigado, utilizó la variación mensual de la tasa de inflación del índice de precios al consumidor de los Estados Unidos, que obtuvo de la página de Internet <https://es.inflation.eu> y deflactó el monto reportado en las cotizaciones.

ii. Determinación

195. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó las operaciones de importación del producto objeto de investigación originarias de China, realizadas durante el periodo investigado, por los conceptos de flete interno, flete externo y seguro.

b. Las demás originarias de China

196. Para el cálculo del precio de exportación de las demás empresas exportadoras, la Secretaría consideró la información que se señala en los puntos 186 y 187 de la presente Resolución.

197. Con base en la metodología de identificación a que hace referencia el punto 188 de la presente Resolución, la Secretaría identificó las operaciones de importación correspondientes al producto investigado, además, excluyó las operaciones de Shanxi.

198. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE y la metodología descrita en los puntos anteriores, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado, en dólares por kilogramo, para las importaciones de planos de acero inoxidable originarias de China.

199. En este caso, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría aplicó los ajustes al precio de exportación, por concepto de flete interno, flete externo y seguro, de acuerdo a la información que se señala en los puntos 191 a 194 de la presente Resolución.

3. Valor normal Taiwán

a. Hoka

200. De acuerdo con lo descrito en los puntos 113 y 114 de la presente Resolución, y con fundamento en los artículos 6.8 y el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo Antidumping, 54 segundo párrafo y 64 último párrafo de la LCE, la Secretaría calculó un valor normal para la empresa productora Hoka a partir de los hechos de que tuvo conocimiento, es decir, la información que aportó la Solicitante para acreditar el valor normal en

Taiwán.

201. La Solicitante presentó referencias de precios en el mercado interno de la mercancía investigada a nivel ex fábrica de las tres principales aleaciones comercializadas en México para el periodo investigado. La información de precios la obtuvo de la revista especializada MBR Stainless Steel.

202. Manifestó que los precios reportados por la revista especializada se refieren a mercancía con espesor de 2 mm, por lo que, al ser distinto a los espesores del producto investigado, fue necesario realizar un ajuste por diferencias físicas.

203. De conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 de la LCE y 39 del RLCE, la Secretaría calculó un precio promedio en dólares por kilogramo para los productos planos de acero inoxidable laminados en frío a partir de las referencias de precios en el mercado interno de la publicación del MBR Stainless Steel de acuerdo a los espesores y anchos específicos que reportó Hoka en precio de exportación, de acuerdo a la fracción arancelaria.

i. Ajustes al valor normal (diferencias físicas)

204. Para ajustar los precios por espesor de la mercancía investigada, la Solicitante utilizó la lista de precios de productos planos de acero inoxidable laminados en frío de Outokumpu USA, empresa que forma parte de la estructura corporativa de la Solicitante. El precio base es sin acabado y varía dependiendo del espesor. La lista contiene el costo extra para cada espesor en dólares por libra. Al respecto presentó copia de la referida lista.

205. Para ajustar por espesor el precio de la publicación del MBR Stainless Steel y hacerlo comparable a los espesores correspondientes a la fracción arancelaria que Hoka reportó en el precio de exportación, la Secretaría consideró la metodología que aportó la Solicitante, en la cual se identifica en la lista de la empresa Outokumpu USA, los espesores incluidos para dicha fracción arancelaria.

206. Una vez identificado el espesor al cual corresponde la fracción arancelaria, calculó el costo extra promedio para estos espesores mediante un promedio simple. Finalmente, calculó la diferencia entre el co

sto extra promedio y costo extra de la mercancía investigada de 2 mm. Dado que el costo está reportado en dólares por libra, aplicaron el factor de conversión para obtener el dato en dólares por tonelada.

207. Por lo anterior, y de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de LCE y 53 y 56 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal por diferencias físicas, de acuerdo con la información y metodología propuesta por la Solicitante.

b. YLSS

208. Respecto a las ventas en su mercado interno, YLSS reportó 72 códigos de producto, de los cuales sólo 13 códigos de producto son idénticos a los 28 códigos exportados a México. De acuerdo a lo señalado en los puntos 127 y 128 de la presente Resolución, la Secretaría se allegará de mayores elementos sobre la codificación de producto en la siguiente etapa.

209. YLSS indicó que las referencias de precios en el mercado interno de los 13 códigos de producto son una base razonable para determinar el valor normal, toda vez que el volumen de venta correspondiente a dichos códigos, es superior al 5% con relación al volumen de los códigos exportado a México.

210. Señaló que pagó una compensación por gastos de garantía al cliente, en caso de cualquier queja de calidad del producto. Agregó que el monto reportado corresponde a la compensación real pagada. Para aquellas operaciones que aplicó esa garantía, presentó los certificados de reembolso que el cliente emitió para confirmar que recibió la compensación. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

211. YLSS mencionó que durante el periodo investigado las ventas internas se realizaron en términos ex fábrica (EXW, por las siglas en inglés de "Ex Works") o entrega derechos pagados (DDP, por las siglas en inglés de "Delivered Duty Paid"). Agregó que el plazo de entrega se determina a través de la negociación con el cliente caso por caso y se establece en el contrato de venta.

212. Presentó facturas de ventas internas con documentación anexa, así como órdenes de compra y los comprobantes de pago, que amparan las transacciones realizadas durante el periodo investigado. La Secretaría corroboró la información de la base de datos presentada por la productora con las facturas de venta respecto a la descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, número de factura y fecha de pago, sin encontrar diferencias.

213. En esta etapa de la investigación, con fundamento en el artículo 32 de la LCE, para el cálculo de valor normal de los 13 códigos de producto idénticos a los exportados a México, la Secretaría consideró a quéllas ventas en el mercado interno que se realizaron entre compradores y vendedores independientes.

214. La Secretaría realizó la prueba de suficiencia para los 13 códigos de producto idénticos, de conformidad con la nota al pie de página número 2 del Acuerdo Antidumping.

215. Para los otros 15 códigos de producto comparables a los exportados a México y que no tuvo ventas internas o no fueron suficientes, YLSS proporcionó información de códigos de producto similares y el valor reconstruido.

216. Respecto a la información de los códigos similares la Secretaría observó que la empresa utilizó el mismo código de producto en la comparación con diferentes códigos de exportación a México con lo que el volumen de ventas internas del código similar se contabilizó tantas veces como fue utilizado, por lo que la Secretaría en esta etapa de la investigación, determinó no utilizar los códigos similares presentados por la empresa. Lo anterior, aunado a lo que se señala en los puntos 127 y 128 de la presente Resolución, la Secretaría se allegará de mayores elementos en la siguiente etapa del procedimiento.

i. Ajustes al valor normal

217. YLSS propuso ajustar las ventas en su mercado interno por términos y condiciones de venta, específicamente, por los conceptos de flete interno y otros gastos.

(i) Flete interno

218. Respecto al ajuste por este concepto, la productora informó que el flete interno corresponde al costo real de transportar la mercancía desde su fábrica hasta la ubicación designada por los clientes en Taiwán. Manifestó que, en el caso de varios tipos de productos en un envío, el flete real se asigna a cada producto en función de la cantidad vendida de cada uno de ellos. Presentó ejemplos de facturas del flete, y comprobantes de pago de las mismas. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

(ii) Otros gastos

219. YLSS reportó los cargos bancarios incurridos por sus ventas nacionales que se asignan a cada producto vendido en el mercado interno en función del valor de las ventas. Presentó una hoja de trabajo donde reportó el monto total de los cargos incurridos por todas sus ventas en el mercado interno y el monto asignado a cada operación.

ii. Determinación

220. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de flete interno y otros gastos con la información que proporcionó la empresa productora.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

221. YLSS manifestó que los costos de producción son calculados de manera específica para cada producto, de acuerdo con los procesos de producción reales de fabricación. Señaló que, para obtener las cifras reportadas utiliza un sistema llamado ERP, el cual incorpora información del sistema de ventas, contabilidad financiera e información del sistema de contabilidad de costos, agregó que este último, acumula y registra los costos de producción reales de cada proceso, por código de producto.

222. Proporcionó los costos de producción, asignados a cada código de producto, tanto del producto investigado como no investigado, para cada uno de los meses del periodo investigado. Respecto a la adquisición de los insumos aclaró que no los adquirió de partes relacionadas. De acuerdo a lo señalado en los puntos 127 y 128 de la presente Resolución, la Secretaría se allegará de mayores elementos sobre la codificación de producto en la siguiente etapa de la investigación.

223. Señaló que derivado de la producción de laminados en frío se puede generar chatarra, de los cuales la productora obtiene un beneficio, en este sentido, el beneficio adquirido derivado de las ventas es imputable a los costos de todos los códigos de producto que se produjeron durante el periodo investigado. Calculó el monto reportado a partir de la asignación de los ingresos totales por ventas de chatarra durante el periodo investigado a todos los productos de producción propia de laminados en frío, incluidos los productos investigados y no investigados, de conformidad con el costo de la materia prima para cada código de producto.

224. Señaló que de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP, por las siglas en inglés de "Generally Accepted Accounting Principles") de Taiwán, si la capacidad de producción de la empresa no alcanza un cierto nivel, se requiere que la productora registre parte de la mano de obra y los gastos generales de la fábrica como "pérdida por capacidad instalada sin utilizar" bajo el costo de ventas (COGS, por las siglas en inglés de "Cost of Goods Sold"), lo cual no es asignado a los costos de un producto en específico en el sistema de contabilidad de costos. La empresa asignó la pérdida por capacidad instalada ociosa durante el periodo investigado a todos los productos que produjo.

225. Proporcionó hojas de trabajo con la información del volumen de producción por código de producto e impresiones de pantalla de su sistema contable para la extracción de la información, facturas de venta de la chatarra para un mes del periodo investigado y un ejemplo del estado de costos para obtener el monto por capacidad instalada sin utilizar.

226. Respecto a los gastos generales correspondientes al periodo investigado, manifestó que están conformados por gastos de venta, gastos generales y administrativos, gastos financieros y la ganancia / pérdida de cambio. La empresa calculó los montos reportados, dividiendo el monto total de cada concepto entre el costo total de los bienes vendidos, el factor resultante fue multiplicado por el costo de producción de cada código de producto. Presentó el estado de resultados.

227. Por lo anterior, de acuerdo con la información que presentó YLSS, en esta etapa de la investigación, la Secretaría calculó el costo total de producción para cada código de producto idéntico al exportado a México en dólares por kilogramo.

228. De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 43 del RLCE, La Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

229. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos a los 13 códigos de producto que presentaron volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios, con la siguiente metodología:

identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si tales 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;

revisó que los precios permitieron la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable que, en este caso, corresponde al periodo investigado, tal como lo dispone el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping;

eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta, cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción, y

a partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

230. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado, las ventas en el mercado interno de Taiwán de 12 de los 13 códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y son suficientes, por lo que determinó el valor normal de estos vía precios, conforme a la información descrita en los puntos 208 a 220 de la presente Resolución, conforme a los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE.

231. En esta etapa, la Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas en el mercado Taiwán, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

232. Para el código de producto restante, cuyas ventas no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, y para los 15 códigos que no tuvieron ventas internas como se señala en el punto 208 de la presente Resolución, en esta etapa de la investigación, la Secretaría determinó un valor reconstruido, a partir de la información que se señala en los puntos siguientes, conforme a lo previsto en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 fracción II de la LCE y 46 del RLCE.

iv. Valor reconstruido

233. Para los 16 códigos de producto cuya opción de valor normal fue la de valor reconstruido (definido como la suma de los costos de producción, los gastos generales y un monto por concepto de utilidad razonable), en esta etapa de la investigación la Secretaría utilizó la información a la que se refieren los puntos 221 a 227 de la presente Resolución.

234. Para obtener el monto por concepto de utilidad, YLSS propuso dividir el monto de la utilidad obtenida antes de impuestos, entre el monto correspondiente al ingreso de ventas.

235. La Secretaría no aceptó la metodología propuesta por la empresa para el cálculo de la utilidad, toda vez que el factor aplicado a los costos totales de producción se obtuvo del ingreso por las ventas. Con fundamento en los artículos 2.2.2 romanita i) del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE, la Secretaría aplicó la utilidad promedio ponderado observada en las ventas internas que sirvieron de base para establecer valores normales a partir de precios.

c. Yieh United

236. Yieh United reportó que durante el periodo investigado vendió en su mercado interno 244 códigos de producto. Presentó las operaciones de los 2 códigos idénticos a los exportados a México.

237. Indicó que las referencias de precios en el mercado interno de los 2 códigos de producto idénticos a los exportados a México son una base razonable para determinar el valor normal, toda vez que el volumen de venta correspondiente a dichos códigos, es superior al 5% con relación al volumen de los códigos exportados a México.

238. La empresa manifestó que reportó diversos tipos de reembolsos otorgados mensualmente a los clientes. Presentó los registros de los cheques depositados a las empresas y una hoja de trabajo con la metodología de asignación del monto correspondiente. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, tal y como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

239. Explicó que acuerda con sus clientes los términos de venta y el tiempo de entrega, posteriormente envía el producto al destino designado. Para el periodo investigado, reportó las ventas en su mercado interno en términos "Delivered", por lo que la productora es responsable del transporte del producto desde su fábrica hasta la ubicación designada por el cliente.

240. Presentó facturas de ventas internas con documentación anexa. La Secretaría corroboró la información de la base de datos presentada por la productora con las facturas de venta respecto a la descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, número de factura y fecha de pago, sin presentar diferencias.

241. Manifestó que durante el periodo investigado realizó ventas entre partes vinculadas. Al respecto, la Secretaría excluyó las operaciones correspondientes a las partes vinculadas y utilizó sólo las operaciones correspondientes a ventas en el mercado interno que se realizaron entre compradores y vendedores independientes. Lo anterior, con fundamento en el artículo 32 de la LCE.

242. La Secretaría realizó la prueba de suficiencia para los 2 códigos de producto idénticos, de conformidad con lo que señala la nota al pie de página número 2 del Acuerdo Antidumping.

i. Ajustes al valor normal

243. Yieh United propuso ajustar las ventas en su mercado interno por términos y condiciones de venta, específicamente, por los conceptos de crédito y flete interno.

(i) Crédito

244. Para el cálculo del ajuste por este concepto, la productora presentó la tasa de interés de los pasivos a corto plazo del periodo investigado, correspondiente a los préstamos adquiridos por la empresa productora. Como soporte documental, presentó una hoja de trabajo que contiene la lista de los préstamos adquiridos y la tasa de interés correspondiente a cada mes del periodo investigado.

245. La Secretaría calculó el monto del ajuste para cada una de las operaciones de venta en su mercado interno, aplicando la tasa de interés promedio de dicho periodo, al plazo transcurrido entre la fecha de venta de la factura y la fecha de pago.

(ii) Flete interno

246. La empresa reportó los gastos por flete interno, que corresponden al transporte terrestre desde su planta al lugar destino designado por el cliente en su mercado interno. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente por este concepto, así como el comprobante que refleja el pago del mismo. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

ii. Determinación

247. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de crédito y flete interno con la información que proporcionó la empresa productora.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

248. Yieh United señaló que, para calcular los costos de producción, tomó como base los reportes de producción, inventarios y de costos de producción de su sistema contable. Manifestó que sus costos de producción involucran diferentes etapas de producción, los cuales son calculados en función de los costos reales incurridos en los diferentes centros de costos individuales.

249. Proporcionó los costos de producción, asignados a cada código de producto del producto objeto de la investigación para cada uno de los meses del periodo de investigación. Manifestó que los insumos para la materia prima son adquiridos de empresas relacionadas y no relacionadas.

250. Proporcionó una hoja de trabajo con la información del volumen de producción para un código de producto e impresiones de pantalla de su sistema contable de donde extrajo la información de las etapas de producción para dos meses del periodo investigado.

251. Respecto a la adquisición de insumos entre partes relacionadas y no relacionadas, la empresa presentó un porcentaje de ajuste para aquellos insumos en los cuales el precio obtenido de la empresa relacionada era inferior al precio del insumo adquirido por una empresa independiente. El porcentaje de ajuste se aplicó al costo de producción y monto resultante fue agregado a los costos de producción.

252. Respecto a los gastos generales correspondientes al periodo investigado, manifestó que están conformados por gastos de venta, gastos generales y administrativos, gastos financieros y otros gastos. La empresa calculó los montos reportados, dividiendo el monto total de cada concepto entre el costo total de los bienes vendidos, el factor resultante fue multiplicado por el costo de producción de cada código de producto. Presentó una hoja de trabajo y pantallas del libro mayor de las cuentas de la empresa para dos meses del periodo investigado.

253. Respecto a las cifras reportadas como otros gastos que forman parte de los gastos generales, la Secretaría determinó no tomarlas en cuenta de conformidad con el artículo 46 fracción VIII del RLCE, toda vez que fueron conformadas por conceptos como ingresos por inversión, ingresos por dividendos, ganancias de valoración de activos financieros, ganancias por renta, ingresos por inversiones reconocidos por el método de participación, entre otros.

254. Conforme a lo descrito anteriormente, en esta etapa de la investigación la Secretaría, de acuerdo con la información que presentó Yieh United, calculó el costo total de producción para cada código de producto comparable al exportado a México en dólares por kilogramo.

255. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 43 del RLCE, la Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

256. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos a los 2 códigos de producto que presentaron volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios, con la siguiente metodología:

identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si tales 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;

revisó que los precios permitieron la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable que, en este caso, corresponde al periodo investigado, tal como lo dispone el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping;

eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta, cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción, y

a partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de la página 2 del Acuerdo Antidumping.

257. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado las ventas en el mercado interno de Taiwán de los 2 códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y son suficientes. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 y 32 de la LCE, la Secretaría aceptó calcular el valor normal según el precio de venta en el país de origen para esos 2 códigos idénticos a los exportados a México.

258. La Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas en el mercado de Taiwán, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE, a partir de la información descrita en los puntos 236 a 247 de la presente Resolución.

d. Yieh Mau

259. Respecto a las ventas en su mercado interno, la empresa presentó las operaciones de 4 códigos idénticos a los exportados a México. Señaló que, para el código restante de los 5 códigos exportados, no realizó ventas en su mercado interno, por lo que presentó las ventas de un código similar, considerando su sistema de codificación de productos. Señaló que los precios reportados en el mercado interno son netos de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

260. Indicó que las referencias de precios en el mercado interno de los 5 códigos de producto comparables con los exportados a México son una base razonable para determinar el valor normal, toda vez que el volumen de venta correspondiente a dichos códigos, es superior al 5% con relación al volumen de los códigos comparables exportados a México.

261. La Secretaría requirió a Yieh Mau el listado completo de códigos de producto vendidos en el mercado interno de Taiwán que cumplieran con la definición del producto. Solicitó que, a partir de dicho listado, presentara un cuadro comparativo de los códigos exportados a México y los códigos de productos vendidos en Taiwán que puedan ser idénticos o similares, señalando las características que los puedan hacer comparables. Asimismo, solicitó que para aquellos códigos que resultaran similares a los exportados, presentara un ajuste por diferencias físicas.

262. La Secretaría revisó la información aportada y analizó aquellos códigos de producto que pudieran ser similares al producto exportado que no tuvo ventas internas. Para este efecto, consideró el grado de acero, proceso productivo, el ancho y el espesor. La Secretaría observó que, si bien el código similar propuesto por Yieh Mau tienen el mismo grado de acero, proceso productivo y mismo espesor, tiene diferente ancho, mientras que hay otros códigos de producto que pudieran ser más similares en todas las características señaladas anteriormente. Por lo anterior, en la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría se allegará de mayores elementos.

263. Yieh Mau manifestó que acuerda con sus clientes los términos de venta y el tiempo de entrega, posteriormente envía el producto al destino designado. Para el periodo investigado, reportó las ventas en su mercado interno en términos "Delivered" y "FOB Factory".

264. Presentó facturas de ventas internas con documentación anexa. La Secretaría corroboró la información de la base de datos presentada por la productora con las facturas de venta respecto a la descripción del producto, valor, volumen, nombre del cliente, términos de venta, número de factura y fecha de pago, sin encontrar diferencias.

265. Manifestó que durante el periodo investigado realizó ventas entre partes vinculadas. Al respecto, la Secretaría utilizó sólo las operaciones correspondientes a ventas en el mercado interno que se realizaron entre compradores y vendedores independientes. Lo anterior, con fundamento en el artículo 32 de la LCE.

266. La Secretaría realizó la prueba de suficiencia para los 4 códigos de producto idénticos y el similar, de conformidad con lo que señala la nota al pie de página número 2 del Acuerdo Antidumping.

i. Ajustes al valor normal

267. Yieh Mau propuso ajustar las ventas en su mercado interno por términos y condiciones de venta, específicamente, por los conceptos de crédito y flete interno. En el caso del código similar al exportado a México, presentó el ajuste por diferencias físicas.

(i) Diferencias físicas

268. Para calcular el monto del ajuste, la empresa obtuvo la diferencia que existe en costos variables entre el código de producto exportado a México y el similar propuesto por la empresa. De conformidad con el artículo 56 del RLCE, en esta etapa de la investigación la Secretaría aceptó el ajuste propuesto. Proporcionó una hoja de cálculo en donde se observa el monto del ajuste asignado.

(ii) Crédito

269. Para el cálculo del ajuste por este concepto, la productora manifestó que durante el periodo investigado no tuvo préstamos a corto plazo, sin embargo, presentó la tasa de interés de los pasivos a corto plazo del periodo investigado, correspondiente a los préstamos adquiridos por una de sus empresas relacionadas.

270. La Secretaría calculó el monto del ajuste para cada una de las operaciones de venta en su mercado interno, aplicando la tasa de interés promedio de dicho periodo, al plazo transcurrido entre la fecha de venta de la factura y la fecha de pago. Como soporte documental, presentó una hoja de trabajo que contiene la lista de los préstamos adquiridos y la tasa de interés correspondiente a cada mes del periodo investigado.

(iii) Flete interno

271. La empresa reportó los gastos por flete interno, que corresponden al transporte terrestre desde su planta al lugar destino designado por el cliente en su mercado interno. Presentó los reportes obtenidos de su sistema de facturación donde se refleja el monto correspondiente por este concepto, así como el comprobante que refleja el pago del mismo. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por kilogramo.

ii. Determinación

272. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el valor normal por concepto de crédito y flete interno con la información que proporcionó la empresa productora. Para el código similar, en esta etapa de la investigación, aplicó el ajuste por diferencias físicas.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

273. Yieh Mau señaló que para calcular los costos de producción, tomó como base los reportes de producción, inventarios y de costos de producción de su sistema contable, manifestó que sus costos de producción involucran diferentes etapas de producción, los cuales son calculados en función de los costos reales incurridos en los diferentes centros de costos individuales.

274. Proporcionó los costos de producción, asignados a cada código de producto del producto objeto de investigación para cada uno de los meses del periodo de investigación. Manifestó que, durante el periodo investigado, adquirió la materia prima de una empresa relacionada.

275. Proporcionó hoja de trabajo con la información del volumen de producción para un código de producto e impresiones de pantalla de su sistema contable de donde extrajo la información de las etapas de producción para dos meses del periodo investigado.

276. Respecto a la adquisición de la materia prima entre partes relacionadas, la empresa presentó una hoja de trabajo que muestra los precios de venta de la empresa proveedora de la materia prima, tanto a empresas no relacionadas como a Yieh Mau. En dicha hoja se observa que los precios de venta de la materia prima de los grados de acero correspondientes al producto objeto de investigación entre partes relacionadas son mayores a los precios entre partes independientes. La Secretaría aceptó utilizar los costos de la materia prima de conformidad con el artículo 44 del RLCE.

277. La empresa señaló que derivado de la producción de laminados se puede generar chatarra, de los cuales la productora obtiene un beneficio. En este sentido, el beneficio adquirido, derivado de las ventas de todo el periodo investigado, es imputable a los costos de todos los códigos de producto que se produjeron durante el periodo investigado.

278. Respecto a los gastos generales correspondientes al periodo investigado, manifestó que están conformados por gastos de venta, gastos generales y administrativos, gastos financieros y otros gastos. La empresa calculó los montos reportados, dividiendo el monto total de cada concepto entre el costo total de los bienes vendidos, el factor resultante fue multiplicado por el costo de producción de cada código de producto. Presentó una hoja de trabajo y pantallas del libro mayor de las cuentas de la empresa para dos meses del periodo investigado.

279. Respecto a las cifras reportadas como otros gastos que forman parte de los gastos generales, la Secretaría determinó no tomarlas en cuenta de conformidad con el artículo 46 fracción VIII del RLCE, toda vez que fueron conformadas por conceptos como ingresos por inversión, ingresos por dividendos, ganancias de valoración de activos financieros, ganancias por renta, ingresos por inversiones reconocidos por el método de participación, entre otros.

280. Por lo anterior, la Secretaría de acuerdo con la información que presentó Yieh Mau, calculó el costo total de producción para cada código de producto comparable al exportado a México en dólares por kilo gramo, es decir, para los códigos idénticos y el similar propuesto.

281. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 43 del RLCE, la Secretaría identificó las ventas internas que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, al comparar los precios de los códigos de producto de las ventas internas con sus respectivos costos de producción más gastos generales. La Secretaría utilizó el precio ajustado por términos y condiciones de venta en la comparación con el costo total de producción.

282. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos a los 5 códigos de producto que presentaron volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios, con la siguiente metodología:

identificó las ventas que se realizaron a precios por debajo de costos por transacción y determinó si tales 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;

revisó que los precios permitieron la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable que, en este caso, corresponde al periodo investigado, tal como lo dispone el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping;

eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta, cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción, y

a partir de las ventas restantes, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

283. Como resultado de las pruebas descritas en el punto anterior, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado las ventas en el mercado interno de Taiwán de 4 códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y cumplen con la prueba de suficiencia. Determinó el valor normal de estos vía precios conforme a la información descrita en los puntos 259 a 272 de la presente Resolución, conforme a los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE.

284. En esta etapa de la investigación, la Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas en el mercado de Taiwán, de conformidad con los artículos 39 y 40 del RLCE.

285. Para el código de producto restante, cuyas ventas no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, la Secretaría determinó un valor reconstruido, a partir de la información que se señala en los puntos siguientes, conforme a lo previsto en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE y 46 del RLCE.

iv. Valor reconstruido

286. Para el código de producto cuya opción de valor normal fue la de valor reconstruido (definido como la suma de los costos de producción, los gastos generales y un monto por concepto de utilidad razonable), en esta etapa de la investigación la Secretaría utilizó la información a la que se refieren los puntos 273 a 280 de la presente Resolución.

287. Para aplicar un monto de utilidad razonable, Yieh Mau no aportó alguna metodología. Por lo anterior, con fundamento en los artículos 2.2.2 romanita i) del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE, la Secretaría calculó el margen de utilidad promedio ponderado observado en las ventas internas que sirvieron de base para establecer valores normales a partir de precios.

e. Las demás originarias de Taiwán

288. De conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 de la LCE, la Secretaría calculó un valor normal para las demás empresas exportadoras de Taiwán, de acuerdo con la mejor información disponible, es decir, la información que aportaron las empresas productoras YLSS, Yieh United y Yieh Mau, pues es información específica de transacciones de venta reales. En particular, el valor normal se obtuvo como el promedio de los valores normales que fueron calculados con base en los precios de venta en el mercado.

4. Valor normal China

a. Shanxi

289. De acuerdo con lo descrito en los puntos 113 y 114 de la presente Resolución, la Secretaría calculó un valor normal para la empresa productora Shanxi a partir de los hechos de que tuvo conocimiento, es decir, con base en la información presentada por OTK, la cual se describe continuación y se hizo constar en los puntos 51 a 55 de la Resolución de Inicio.

290. OTK manifestó que con la información que tuvo razonablemente a su alcance, le fue posible estimar un valor reconstruido del producto objeto de investigación en China, ya que debido al intervencionismo del gobierno chino, los precios internos no cubren los costos de producción, ya que al comparar los costos de producción más gastos generales con el precio promedio de los productos investigados en el mercado interno de China, confirmó que existen ventas por debajo de costos, por lo que no se pueden considerar operaciones comerciales normales. Para la estimación del costo de producción del producto objeto de investigación, OTK calculó un precio promedio de dos aleaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en caliente (materia prima del producto objeto de investigación) reportadas en la publicación especializada MBR Stainless Steel, tomando como base los precios mensuales del periodo investigado.

291. Posteriormente, calculó el monto por concepto de costo de transformación de la materia prima el cual incluye, la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación que obtuvo de su propia información, la cual señaló es la razonablemente a su alcance. Presentó su estado de costos, ventas y utilidades

292. Respecto a los gastos generales y la utilidad, OTK los estimó con base en los estados financieros de la empresa Baosteel, una de las principales empresas productoras de la mercancía investigada en China, para el ejercicio fiscal 2017. Presentó el reporte anual de dicha empresa.

293. OTK manifestó que los datos corresponden a la información que tuvo razonablemente a su alcance, y que es adecuada dada la similitud en la tecnología utilizada, tanto en México como en China, para la fabricación del producto objeto de investigación. Para sustentar su afirmación presentó un diagrama del proceso productivo en China y su propio proceso de fabricación y realizó un comparativo entre ambos procesos; además, proporcionó fotografías tanto de la mercancía de origen chino, como la de fabricación nacional.

294. De conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 fracción II de la LCE, la Secretaría estimó el valor reconstruido de los productos planos de acero inoxidable laminados en frío, mediante la suma del costo de producción de la publicación MBR Stainless Steel, el costo de transformación de OTK y el monto de gastos generales y utilidad de la empresa productora china Baosteel.

b. Las demás originarias de China

295. De conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 fracción II de la LCE, la Secretaría estimó el valor reconstruido de los productos planos de acero inoxidable laminados en frío en China conforme a la información que se señala en los puntos 290 a 293 de la presente Resolución.

5. Margen de discriminación de precios

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

de 121.46% para las importaciones originarias de China, provenientes de la empresa Shanxi;

de 88.42% para las importaciones provenientes de las demás empresas exportadoras de China;

de minimis para las importaciones originarias de Taiwán, provenientes de la empresa Yieh Mau;

de 28.31% para las importaciones originarias de Taiwán, provenientes de la empresa Hoka, y

en el caso las importaciones originarias de Taiwán provenientes de las empresas YLSS y Yieh United, y de las demás empresas exportadoras, no se encontraron márgenes de discriminación de precios.

297. Para la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría se cerciorará de la exactitud, veracidad y autenticidad de los informes, datos y pruebas que aportaron las empresas productoras YLSS, Yieh United y Yieh Mau para efecto del cálculo del precio de exportación y del valor normal, lo anterior, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6.6 del Acuerdo Antidumping.

I. Análisis de daño y causalidad

298. De acuerdo con lo señalado en el punto anterior, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas que las partes comparecientes aportaron, a fin de determinar si las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China y Taiwán, realizadas en condiciones de discriminación de precios, ca

usaron daño material a la rama de producción nacional de la mercancía similar. Esta evaluación, comprenden de, entre otros elementos, un examen de:

el volumen de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, su precio y el efecto de estas en los precios internos del producto nacional similar, y

la repercusión del volumen y precio de esas importaciones en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

299. El análisis de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional comprenden la información que OTK proporcionó, ya que representa el 100% de la producción nacional de productos planos de acero inoxidable similares al que es objeto de investigación, tal como se determinó en el punto 84 de la Resolución de Inicio y que se confirma en el punto 327 de la presente Resolución.

300. La Secretaría consideró para su análisis datos de los periodos correspondientes a octubre de 2015-septiembre de 2016, octubre de 2016-septiembre de 2017 y octubre de 2017-septiembre de 2018, que constituyen el periodo analizado. Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos y financieros en un determinado año o periodo se analiza con respecto al inmediato anterior comparable.

1. Similitud del producto

301. De conformidad con lo establecido en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, la Secretaría evaluó las pruebas existentes en el expediente administrativo para determinar si los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional son similares al producto investigado.

302. En los puntos 70 a 80 de la Resolución de Inicio, la Secretaría analizó y determinó que existen elementos suficientes para considerar que los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional son similares al producto objeto de investigación, en razón de que tienen características semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos análogos; asimismo, atienden a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

303. En esta etapa de la investigación, las empresas Imm Inox y Limex argumentaron que los productos planos de acero inoxidable que importan no son similares a los de fabricación nacional ya que tienen características diferentes; fundamentalmente en cuanto a la composición química, acabado superficial y dimensiones.

a. Características

304. Imm Inox argumentó que sus importaciones tienen una composición química distinta al producto objeto de análisis, pues tienen un contenido de níquel menor a 2.5%, por lo que no pueden ser consideradas similares en términos del artículo 37 del RLCE. Argumentó que OTK señaló que el producto objeto de investigación tiene un contenido de hasta 1.1% de carbono, entre 10.5% y 26% de cromo y entre 2.5% y 22% de níquel, y se fabrica en grados de acero 200, 300 y 400; las dos primeras series corresponden a aceros inoxidables austeníticos, mientras que la serie 400 corresponden a aceros inoxidables ferríticos y martensíticos.

305. Por otra parte, Imm Inox argumentó que OTK describió de manera incompleta las características del producto objeto de investigación al no considerar el acabado, pues inclusive está contenido en la norma internacional ASTM 240/A240. Indicó que el acabado es determinante para la comercialización del producto y constituye la parte final del proceso productivo; por lo que dicho elemento debe ser considerado dentro de las características esenciales.

306. Imm Inox argumentó que el acabado de los productos planos de acero inoxidable que importa de Taiwán, específicamente el brillo, supera al que tienen los productos de fabricación nacional, por lo que no pueden ser considerados como productos similares o idénticos.

307. Agregó que OTK no tiene dentro de su proceso productivo la maquinaria y elementos técnicos (procesos de abrillantamiento novedosos y de última tecnología) para llevar a cabo el pulido del acero plano que permiten obtener la brillantez requerida por sus clientes. Lo anterior, ha provocado rechazos y cancelaciones de órdenes de compra de los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional. Además, sus clientes han indicado que no desean adquirir productos planos de acero inoxidable de la empresa OTK. En consecuencia, Imm Inox señaló que adquirió dos pulidoras para obtener el acabado requerido por sus clientes.

308. Finalmente, Imm Inox argumentó que la producción nacional tampoco satisface los requerimientos técnicos de sus clientes de la industria de electrodomésticos en cuanto al corte y dimensiones. Explicó que en el mercado nacional sólo se comercializan 3 anchos estándar (1250, 1524 y 1279 mm) que no cumplen con los requerimientos de sus clientes, y en caso de requerir productos a la medida, OTK cobra un sobreprecio por concepto de corte (que puede ser 15% por el corte y 3.5% por el desperdicio que esto genera

). En consecuencia, tiene que pagar un sobre precio de 18% si compra a OTK, mientras que con el proveedor de Taiwán el costo sería de 5% por el corte y un 0.5% por desperdicio. Lo anterior, lo obliga a adquirir el producto objeto de investigación en el mercado internacional.

309. Limex coincidió con Imm Inox en que el acabado es una característica que distingue a los productos planos de acero inoxidable. Consideró que el producto que importó es distinto al objeto de investigación ya que tiene un acabado diferente; acabado tipo espejo No. 8. Al respecto, manifestó lo siguiente:

conforme a la norma ASTM A480/A480M existen diversos tipos de acabados, que van desde el acabado "No. 1 Decapado y recocido rolado en caliente" hasta el acabado "TR finish, pasando por acabados 2D (Acabado opaco) y 2B (Acabado brillante)", que corresponden a los sujetos a investigación, así como el acabado tipo espejo No. 8;

en el proceso de producción de los productos planos de acero inoxidable con acabado tipo espejo se emplean como materia prima los productos planos con acabado brillante (2B), los cuales son sometidos a un pulido y abrillantado con aditivos especiales como arenilla abrasiva fina, y

el producto que importa tiene una clasificación arancelaria distinta al producto investigado. En efecto, importó placas de acero inoxidable recocido con acabado tipo espejo (No. 8) que se clasifican en las fracciones arancelarias 7219.90.99 y 7220.90.99 de la TIGIE, mientras que los productos planos de acero inoxidable laminados en frío, con acabado opaco (2D) o acabado brillante (2B) se clasifican en las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.30.01 (sic) y 7220.20.02 de la TIGIE.

310. OTK reiteró que las características esenciales del producto objeto de investigación son: el material (acero inoxidable), el proceso productivo y el espesor y anchura. Por lo que dentro del material (acero inoxidable) se incluyen todos los posibles grados en que se fabrique y comercialice el producto investigado.

311. Agregó que en la solicitud de investigación expresamente señaló, respecto al grado del producto investigado y el nacional, lo siguiente: "Los grados que produce son serie 200, 300 y 400". De igual forma, se identificaron como producto nacional similar al investigado los productos austeníticos, ferríticos y martensíticos; dentro de estos dos últimos se encuentran la serie 400. En este sentido, indicó que en las normas ASTM A240 y A480/A480A, aplicables al producto investigado y similar, se incluyen especificaciones técnicas para las series 200, 300 y 400.

312. En cuanto a los tipos de acabado superficial, OTK manifestó que dicha característica no es esencial, sino simplemente una característica estética del producto objeto de investigación, por lo que no le brinda propiedades o usos distintos. Sobre la diferencia en clasificación arancelaria que señaló Herramientas IX L, OTK manifestó que tanto los productos con acabado brillante BA o 2BA como con acabado tipo espejo No. 8 se clasifican en las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE, siempre y cuando cumplan con el rango estipulado en ancho y espesor especificado en ellas.

313. Por otra parte, con respecto a las alegaciones de Imm Inox sobre diversas cuestiones relacionadas con condiciones comerciales, OTK consideró que son completamente irrelevantes para el presente procedimiento, además, de que son meras conjeturas que no se basan en pruebas pertinentes, positivas, ni relevantes. Imm Inox alega que los productos de OTK tienen supuestamente defectos en corte y generan sobreprecios, no obstante, no presenta una sola prueba que sustente sus afirmaciones y cuantificaciones, ni tampoco señala que el sobre precio es una práctica común de todos los productores e incluso, ella misma debe cobrar un sobreprecio a sus clientes por los cortes.

314. Finalmente, la Solicitante consideró que Imm Inox no aportó una sola prueba que sustente su afirmación sobre los supuestos rechazos al producto de OTK. Al respecto, manifestó que: i) OTK no fue notificada sobre algún incidente relacionado a la formabilidad y/o ductilidad de dichos productos; ii) la información que presenta la importadora está fuera del periodo investigado, y iii) las comunicaciones que presenta en ninguna parte señalan defectos del producto de OTK.

315. La Secretaría valoró la información presentada por las partes en esta etapa de la investigación, además de la aportada por la Solicitante en la etapa inicial y determinó de manera preliminar que el contenido de níquel y el acabado superficial no comprometen la similitud entre el producto investigado y el similar de fabricación nacional, por las siguientes razones:

el contenido de níquel no es una característica esencial del producto objeto de investigación, ya que el elemento que define el carácter de inoxidable en el acero es el cromo, cuyo contenido debe ser superior a 10.5%, lo cual es consistente con la composición de las series 200, 300 y 400;

como se aclaró en el inciso anterior, el producto investigado puede o no contener níquel en su composición química, sin que ello comprometa la similitud. Al respecto, los documentos técnicos que aportaron las partes comparecientes en esta etapa de la investigación confirman que, por definición, sólo en caso de los ace

ros austeníticos se establece como elemento de aleación al níquel, mientras que en los aceros ferríticos y martensíticos este elemento sólo aparece como residuo;

las exportadoras Shanxi, Yieh United y Yieh Mau señalaron que los aceros planos recubiertos que exporta n cumplen con las especificaciones del producto investigado. Asimismo, YLSS indicó que sus exportaciones de productos planos de acero inoxidable cumplen con la anchura y espesores incluidos en la definición del producto investigado, que corresponden en su mayoría a la serie 400 con acabado BA, y

los tipos de acabado superficial tampoco son una característica esencial del producto objeto de investigación que comprometa la similitud. La evidencia disponible indica que, aunque OTK no fabrica productos planos de acero inoxidable con acabado tipo espejo No. 8, si fabrica productos con acabado brillante BA que son similares. Asimismo, se observaron importaciones del producto investigado con acabado BA. Cabe mencionar que los centros de servicio, como Imm Inox, cuentan con máquinas pulidoras para obtener el nivel de brillo requerido.

316. La información de diversas páginas de Internet de las empresas productoras chinas (Baosteel, Wuxi Shuoyang, STAL, Yieh y Baorui) y taiwanesas (YLSS, CHIAFAR, Traway y YC Inox), así como el catálogo de productos de OTK confirman que los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional y los originarios de China y Taiwán tienen composición química y características semejantes.

b. Proceso productivo y normas

317. En los puntos 75 y 76 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que tanto el proceso de producción como los insumos utilizados para la fabricación del producto objeto de investigación son similares a los de la mercancía nacional. Asimismo, determinó que ambos productos se fabrican bajo especificaciones de normas comunes. Al respecto, en esta etapa de la investigación, las partes comparecientes no aportaron argumentos ni pruebas que desvirtuaran lo señalado en dicha Resolución, por lo que la Secretaría confirma su determinación.

c. Usos y funciones

318. En virtud de que en esta etapa de la investigación no existieron elementos que así lo desvirtuaran, la Secretaría confirma, como se señaló en el punto 77 de la Resolución de Inicio, que tanto los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional como los originarios de China y de Taiwán tienen los mismos usos y funciones, es decir, como insumo en: i) la industria automotriz para la fabricación de componentes estructurales de automóviles, molduras para ventanas, sistemas de escape, entre otros; ii) la industria del transporte para la fabricación de barcos, vehículos de transporte pesado, vagones, entre otros; iii) la industria de artículos para el hogar para la fabricación de utensilios de cocina, cubiertas de mesas de cocina y cocinas, entre otros; iv) la industria de electrodomésticos para la fabricación de tapas de puertas de refrigeradores, de lavadoras de ropa, de lavavajillas, de hornos de microondas, entre otros; v) la industria de tarjas; vi) la industria de tubería; vii) la industria de la construcción para la fabricación de recubiertas decorativas, cubiertas de elevadores, escaleras eléctricas, decoración de fachadas, entre otros.

d. Consumidores y canales de distribución

319. Como se describió en los puntos 78 y 79 de la Resolución de Inicio, los productos planos de acero inoxidable originarios de China y Taiwán, así como los de producción nacional abastecen a los mismos consumidores; industrias que utilizan el producto para la fabricación de mercancías, distribuidores mayoristas y centros de servicio (estos últimos sólo cortan los productos a medida de sus clientes e incluso pueden pulirlos). En esta etapa de la investigación, ninguna de las partes comparecientes presentó elementos que desvirtuaran lo señalado en la Resolución de Inicio, por lo que se confirma que el producto objeto de investigación y el de fabricación nacional tienen los mismos consumidores y canales de distribución.

e. Determinación

320. A partir de lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría contó con elementos suficientes para determinar de manera preliminar que los productos planos de acero inoxidable laminados en frío de fabricación nacional son similares al producto objeto de investigación, toda vez que comparten características físicas y composición semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, atienden a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE.

2. Rama de producción nacional y representatividad

321. De conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de producción nacional del producto similar al investigado, como el conjunto de fabricantes de productos planos de acero inoxidable laminados en frío

ío, cuya producción agregada constituye la totalidad de la producción nacional, tomando en cuenta si las empresas fabricantes son importadoras del producto objeto de investigación o si existen elementos para presumir que se encuentran vinculadas con empresas importadoras o exportadoras del mismo.

322. De acuerdo con el análisis descrito en los puntos 81 a 84 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que OTK constituye la rama de producción nacional fabricante de productos planos de acero inoxidable laminados en frío similares a los investigados, toda vez que produjo el 100% de la producción nacional de estos productos. Asimismo, la Secretaría no contó con elementos que indiquen que OTK se encuentre vinculada a exportadores o importadores, además, de acuerdo con el listado de operaciones de importación del SIC-M, no realizó importaciones de los países investigados.

323. En esta etapa de la investigación, la exportadora YLSS argumentó que existen elementos para presumir que OTK se encuentra vinculada con una empresa exportadora, por lo que cuestionó que constituya a la rama de producción nacional. Explicó que OTK podría estar vinculada con el exportador Thyssenkrupp Materials Na o cualquier otra empresa del grupo Thyssenkrupp, ya que se fusionaron en 2012, según una nota del periódico Financial Times, del 31 de enero de dicho año.

324. En este sentido, YLSS indicó que OTK presenta información de "Thyssenkrupp Mexinox". Asimismo, en los estados financieros de OTK de 2018 se observa que tiene como subsidiaria a la empresa Thyssenkrupp Mexinox.

325. OTK manifestó que es falso que se encuentre vinculada o que tenga relación con Thyssenkrupp Materials Na. Aclaró que en 2011 la compañía Thyssenkrupp decidió vender a Grupo Outokumpu su división de producción de acero inoxidable con el nombre de "Inoxum", donde OTK era parte involucrada. En 2012 se aprobó la adquisición de "Inoxum" por Grupo Outokumpu. Por lo tanto, la subsidiaria Thyssenkrupp Mexinox que aparece en el diagrama corporativo de OTK no guarda ninguna relación con el exportador Thyssenkrupp Materials Na, pues la totalidad de sus acciones fueron adquiridos por Grupo Outokumpu en 2013.

326. La Secretaría considera que no existen elementos que le permitan presumir que OTK se encuentra vinculada con algún exportador de la mercancía objeto de investigación, ya que de la información que obra en el expediente administrativo, no se observa alguna relación entre OTK y Thyssenkrupp Materials Na en términos del artículo 61 del RLCE. Asimismo, la Secretaría precisa lo siguiente:

respecto a la información presentada por OTK en el apéndice "R1-2 Ficha técnica serie 301 Outokumpu" que aportó en su escrito de réplicas, en el que se aprecia el nombre de la empresa "Thyssenkrupp Mexinox", la Secretaría observa que, con el objeto de cumplir con los requerimientos del Grupo Outokumpu a nivel mundial era necesario modificar la denominación social de la empresa Thyssenkrupp Mexinox, S.A. de C.V. a OTK (Outokumpu Mexinox, S.A. de C.V.), lo anterior, se hace constar en la escritura pública número 52,608 del 14 de febrero de 2013 otorgada ante el Notario Público número 27 de San Luis Potosí. Por lo que lo argumentado por YLSS de ninguna forma puede tomarse como evidencia de vinculación entre la Solicitante y el exportador Thyssenkrupp, y

en relación a los estados financieros de 2018 que hace mención YLSS, se aclara que los mismos corresponden Grupo Outokumpu, y no así a la Solicitante. No obstante lo anterior, tanto OTK como la empresa denominada Thyssenkrupp Mexinox CreateIT, S.A. de C.V., aparecen como subsidiarias de dicho Grupo, sin embargo, esta situación no acredita que la Solicitante se encuentre vinculada de alguna forma con el exportador Thyssenkrupp Materials Na.

327. Por lo tanto, con base en los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría confirma que OTK constituye la rama de producción nacional fabricante de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, toda vez que produjo el 100% de la producción nacional total del producto similar, de conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE. Adicionalmente, no obran en el expediente administrativo elementos que indiquen que OTK haya realizado importaciones del producto objeto de investigación o que se encuentre vinculada con exportadores o importadores del mismo.

3. Mercado internacional

328. Para describir las principales características del mercado internacional OTK proporcionó información sobre producción, consumo y capacidad instalada de la publicación "Stainless Steel Flat Products Market Outlook, May 2018" de la consultora CRU International Limited. También aportó estadísticas del Centro de Comercio Internacional (ITC, por las siglas en inglés de "International Trade Center") sobre importaciones y exportaciones por las subpartidas 7219.34, 7219.35 y 7220.20, donde se clasifican los productos planos de acero inoxidable laminados en frío.

329. De acuerdo con esta información, la capacidad instalada mundial para fabricar productos planos de acero inoxidable aumentó 6% de 2015 a 2017, al pasar de 31.5 a 33.5 millones de toneladas. En este periodo, las regiones con mayor capacidad de producción fueron Asia (74%), la Unión Europea (15%) y Nort

eamérica (8%). Asimismo, los países con mayores capacidades instaladas fueron China (46%), los Estados Unidos (8%) e India (7%), mientras que Taiwán y México participaron con el 5% y 1%, respectivamente.

330. En el periodo comprendido de 2015 a 2017 se utilizó el 76% de la capacidad instalada mundial, con lo que se produjeron 74 millones de toneladas de productos planos de acero inoxidable. La producción mundial de estos productos creció 15%, al pasar de 22.7 a 26.3 millones de toneladas. En este periodo, la producción se concentró en las regiones de Asia (76%), Europa (14%) y Norteamérica (7%). Entre los principales países productores destacan China (50%), India (7%) y los Estados Unidos (6%), en tanto que Taiwán y México participaron con el 5% y 1%, respectivamente.

331. El consumo mundial aparente de productos planos de acero inoxidable registró un comportamiento similar al de la producción. En efecto, creció 16% de 2015 a 2017 y se concentró en las principales regiones productoras: Asia (71%), Europa (16%) y Norteamérica (9%). En el mismo periodo, China fue el mayor consumidor con el 46%, seguido de India (9%) y los Estados Unidos (6%), mientras que Taiwán y México consumieron el 2% y 1%, respectivamente.

332. El balance de producción menos consumo de productos planos de acero inoxidable indica que en el periodo de 2015 a 2017 los países con mayores excedentes exportables fueron China (2.9 millones de toneladas), Finlandia (2.2 millones de toneladas), Taiwán (1.9 millones de toneladas) y Bélgica (1.2 millones de toneladas).

333. En cuanto al comercio mundial, las estadísticas del ITC indican que entre 2015 y 2017, las exportaciones se incrementaron 11%; de 4 a 4.4 millones de toneladas. Los principales países exportadores fueron China (18.2%), Taiwán (9.4%), Corea (8%), Alemania (7.3%), Italia (6.5%) y Bélgica (6.3%); México participó con el 1.7% de las exportaciones totales.

334. Por su parte, las importaciones crecieron 9% entre 2015 y 2017; de 3.7 a 4 millones de toneladas. Los principales importadores fueron Alemania (11%), Italia (9.7%), los Estados Unidos (6.4%), Turquía (5.5%), los Países Bajos (5.4%) y China (4.7%); Taiwán y México participaron con el 1.4% y 2.4% de las importaciones totales, respectivamente.

335. Destaca que, de acuerdo con la información del ITC y CRU, China y Taiwán son los principales exportadores de productos planos de acero inoxidable a nivel mundial (representaron aproximadamente el 30% de la oferta mundial en 2017); asimismo, se encuentran entre los países con mayores excedentes exportables.

336. En esta etapa de la investigación, las empresas Prodinox, Hoka, YLSS, Yieh Mau y Yieh United aportaron información del mercado internacional de productos planos de acero inoxidable, de la publicación "Stainless Steel in Figures" correspondiente a 2018 y 2019, así como de las publicaciones "The Ferratic Solution" publicado en International Stainless Steel Forum; "Outlook on Stainless Steel" publicado por el CEO de Steelbro International, y "Stainless Market Outlook & Impacto on Ferroalloys" del ISSF.

337. Dicha información confirma los resultados descritos sobre los principales países productores, con sumidores, exportadores e importadores de productos planos de acero inoxidable. Asimismo, sustenta que China y Taiwán forman parte de los principales países productores y exportadores de productos planos de acero inoxidable a nivel mundial.

338. OTK argumentó que China y Taiwán son los principales proveedores de productos planos de acero inoxidable laminados en frío en el mercado internacional (casi el 30% de la oferta mundial), lo que les confiere una importante influencia sobre los precios de estos productos. Explicó que esta mercancía es un commodity, por lo que la competencia se basa primordialmente en precios, de ahí que los precios tan bajos de las importaciones investigadas, relacionados con la práctica de discriminación de precios, afecten severamente los mercados en los que incursionan.

339. Al respecto, de acuerdo con información de ITC, la Secretaría observó que el precio promedio mundial de exportación de productos planos de acero inoxidable (sin considerar a China) creció 5% entre 2015 y 2017, mientras que el precio promedio de exportación de China y Taiwán se redujo 1% y 4%, respectivamente. En este último año el precio de las exportaciones de China y Taiwán se ubicó 40% y 29% por debajo del precio de las exportaciones de los demás orígenes, respectivamente.

4. Mercado nacional

340. La información que obra en el expediente administrativo indica que OTK es la única empresa productora nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, el resto de los participantes en el mercado son distribuidores o comercializadores y centros de servicio, así como empresas del sector industrial, las cuales importan o adquieren del fabricante nacional el producto objeto de investigación.

341. Con base en lo descrito en los puntos 349 a 351 de la presente Resolución, la Secretaría observó que durante el periodo analizado los productos planos de acero inoxidable se importaron de 33 países. En

el periodo investigado los principales proveedores fueron los Estados Unidos, Taiwán, Corea del Sur, China y Japón, quienes representaron el 29%, 23%, 19%, 15% y 12% del volumen total importado, respectivamente.

342. De acuerdo con OTK, en este mercado las ventas no presentan patrones estacionales. Sin embargo, la industria es muy sensible a los cambios en precios de su principal materia prima; la bobina de acero inoxidable laminada en caliente. Dicho insumo está sujeto a los cambios de precios internacionales, los cuales recientemente han mostrado un comportamiento creciente.

343. Por lo que se refiere a los canales de distribución de los productos planos de acero inoxidable, tanto las importaciones investigadas como el producto de fabricación nacional, llegan a los mismos mercados geográficos, que es prácticamente todo el territorio nacional, mediante venta directa a usuarios finales o venta a empresas distribuidoras, comercializadoras y centros de servicio.

344. En cuanto al comportamiento del mercado nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, la información que obra en el expediente administrativo indica que se registró un desempeño positivo entre octubre de 2015 y septiembre de 2018. Con base en el CNA, medido como la producción nacional total más importaciones, menos las exportaciones, el mercado nacional creció 9% durante el periodo analizado; 5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 con respecto al periodo anterior comparable y 4% en el periodo investigado. El desempeño de cada componente del CNA fue el siguiente:

las importaciones totales crecieron 22% en el periodo analizado, aumentaron 15% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 6% en el periodo investigado;

las exportaciones totales acumularon un crecimiento de 11% en el periodo analizado, crecieron 10% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y menos de un punto porcentual en el periodo investigado, y

la producción nacional registró un crecimiento de 4% en el periodo analizado, 2% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 1% en el periodo investigado.

5. Análisis de las importaciones

345. De conformidad con lo establecido en los artículos 3.1, 3.2, 3.3 y 5.8 del Acuerdo Antidumping; 41 fracción I y 43 de la LCE, así como 64 fracción I y 67 del RLCE, la Secretaría evaluó el comportamiento y la tendencia de las importaciones del producto objeto de investigación durante el periodo analizado, tanto en términos absolutos como en relación con la producción o el consumo nacional.

346. OTK argumentó que por las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE deberían ingresar únicamente productos planos de acero inoxidable laminados en frío, ya que su descripción es clara y precisa; sin embargo, debido a errores de clasificación ingresan productos que no son objeto de investigación. Agregó que también se realizan importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío bajo el mecanismo de Regla Octava, a través de las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13 y 9802.00.19 de la TIGIE.

347. OTK proporcionó el cálculo de los volúmenes y valores de las importaciones de productos planos de acero inoxidable a partir de la base del SAT, conforme a la metodología descrita en el punto 103 de la Resolución de Inicio.

348. La Secretaría valoró la razonabilidad de los cálculos que OTK aportó conforme lo señalado en los puntos 104 a 106 de la Resolución de Inicio, y confirmó que por las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE ingresaron productos que no son objeto de investigación, pero en volúmenes insignificantes (menos del 2% del total importado en el periodo analizado). En cuanto a las operaciones de importación mediante el mecanismo de Regla Octava, en el inicio de la investigación la Secretaría consideró razonables los valores y volúmenes de importaciones que OTK estimó, pues únicamente tomó en cuenta aquellas operaciones cuya descripción indicaba productos planos de acero inoxidable laminados en frío.

349. En esta etapa de la investigación, ninguna de las partes comparecientes cuestionó el cálculo de los volúmenes y valores de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminado en frío.

350. Por consiguiente, a partir de la metodología que OTK aportó y el listado de operaciones de importación del SIC-M correspondiente a las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01, 7220.20.02, 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13 y 9802.00.19 de la TIGIE, la Secretaría confirmó los valores y volúmenes de productos planos de acero inoxidable. Para ello, se allegó de 1,671 pedimentos de importación, así como información sobre la descripción del producto de 25 empresas ubicadas entre los principales importadores. Esta información representó el 80% del volumen total importado por dichas fracciones durante el periodo analizado.

351. Los resultados obtenidos no modifican el comportamiento y tendencia de las importaciones, tanto de las investigadas como de otros orígenes, descritos en la Resolución de Inicio, como se aprecia en los puntos siguientes de la presente Resolución.

a. Acumulación de importaciones

352. En la etapa previa de la investigación, conforme a lo descrito en los puntos 107 a 111 de la Resolución de Inicio, la Secretaría consideró procedente acumular los efectos de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de China y de Taiwán para el análisis de daño a la rama de producción nacional.

353. Esta etapa de la investigación, YLSS manifestó su desacuerdo con la determinación de acumulación de las importaciones, pues consideró que la Secretaría analizó indebidamente las condiciones de competencia entre las importaciones originarias de China y Taiwán. Indicó que si bien la Secretaría no tiene criterios ni directrices obligatorias que le indiquen cuáles son los indicadores en que debe analizar, es claro que el análisis de similitud no es el único elemento en que pueda basar su conclusión de las condiciones de competencia.

354. Al respecto, señaló que el informe del Grupo Especial "Comunidades Europeas-Derechos Antidumping sobre los accesorios de tubería de fundición maleable procedentes del Brasil" (Documento WT/DS219/R) y el "Proyecto de recomendación sobre las condiciones de competencia" (Documento G/ADP/AHG/W/121/Rev.4), elaborado por el Comité de Prácticas Antidumping, proporcionan una orientación sobre algunos indicadores que la Secretaría debería considerar para determinar si las importaciones de distintos orígenes compiten.

355. YLSS manifestó que de acuerdo con el informe del Grupo Especial un comportamiento semejante del volumen y precios de las importaciones de los orígenes investigados podría ser indicativo de competencia, por lo que "una evolución ampliamente paralela o una tendencia del volumen y los precios ampliamente similar puede perfectamente indicar que procede acumular las importaciones". Por lo tanto, consideró que la Secretaría debería analizar la importancia del nivel del volumen de importación de los orígenes investigados, así como el desarrollo y nivel de los precios de dichas importaciones.

356. Por otra parte, señaló que el "Proyecto de recomendación sobre las condiciones de competencia" contempla evaluar los siguientes elementos para determinar si existen las condiciones de competencia que sustenten un análisis de importaciones acumulado:

características físicas y usos entre el producto nacional y el producto de cada país investigado;

si el producto nacional y las importaciones de diferentes orígenes tienen canales de distribución comunes y/o zonas geográficas coincidentes;

los niveles y tendencias de precios de cada país investigado, así como la existencia de subvaloración, y

los niveles o tendencias del volumen de las importaciones de cada origen en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del país importador.

357. Finalmente, YLSS manifestó que no existe competencia entre las importaciones originarias de China y Taiwán por lo que no se justifica su acumulación, en virtud de las siguientes consideraciones:

los volúmenes de importaciones originarias de China y Taiwán registraron tendencias distintas durante el periodo analizado; las importaciones de China crecieron mientras que las de Taiwán disminuyeron;

los precios de las importaciones de los países investigados también mostraron un comportamiento diferenciado; los precios de las importaciones de Taiwán bajo la fracción arancelaria 7219.34.01 de la TIGIE (la cual es la más relevante en términos de volumen) aumentaron 12% en el periodo analizado, mientras que el precio de China disminuyó en 18%;

de acuerdo con el punto 87 de la Resolución de Inicio, el principal productor mundial de acero inoxidable es China con el 50%, mientras que Taiwán representa el 5%, lo que indica que los precios internacionales del acero son influenciados en su mayoría por China y no por Taiwán;

Taiwán tiene desde 2013 derechos antidumping en contra de productos laminados en frío de acero inoxidable, en rollos o planchas, originarios de China, lo que sugiere que no hay condiciones de competencia entre los productos de ambos países, y

no basta con que la Secretaría constate que 43 empresas importaron de ambos orígenes pues las empresas pueden concentrar sus importaciones en un origen mientras que importan volúmenes insignificantes del otro.

358. Al respecto, OTK manifestó que los argumentos de YLSS deben desestimarse por las siguientes razones:

en la etapa inicial la Secretaría realizó un análisis completo y objetivo basado en pruebas positivas de modo que se cumplió con lo dispuesto en el artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping para determinar la procedencia de la acumulación de las importaciones originarias de China y Taiwán;

no existe en el Acuerdo Antidumping, LCE o RLCE una definición de "condiciones de competencia", ni metodología o lineamientos para realizar la evaluación de dichas condiciones, por lo tanto, la Secretaría goza de discrecionalidad en la aplicación de esta disposición, misma que establece que el examen deberá ser objetivo y basarse en pruebas positivas, pero no establece que, la autoridad investigadora deba ceñirse a criterios o normas fijas, o bien, a una lista de requerimientos como pretende YLSS, y

es improcedente que la Secretaría realice un análisis individual de los efectos de las importaciones originarias de China y Taiwán sobre la rama de producción nacional como pretende YLSS, toda vez que se cumplen las disposiciones que establece el artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping para evaluarlos de forma acumulada.

359. En relación con los argumentos de YLSS sobre las condiciones de competencia y la acumulación de importaciones, la Secretaría considera lo siguiente:

el artículo 3.3 del Acuerdo Antidumping y las determinaciones emitidas por el Grupo Especial de la OMC, no respaldan como condición necesaria para acumular los efectos de las importaciones, que los volúmenes y precios de las importaciones de cada país proveedor tengan crecimiento y tendencias similares, como YLSS sugiere;

YLSS realizó una interpretación parcial de las determinaciones del Grupo Especial sobre las condiciones de competencia, sin embargo, de la lectura completa del informe del Grupo Especial se desprende que la autoridad investigadora tiene cierto grado de libertad para emitir sus determinaciones sobre la procedencia de la acumulación de las importaciones de dos o más orígenes. De hecho, el párrafo 7.242 de dicho informe indica que, si hay tendencias muy similares, es posible que la acumulación sea procedente, pero no establece que esas tendencias sean una condición previa o prerrequisito cuya ausencia impida a la autoridad investigadora determinar que es procedente la acumulación, y

el "Proyecto de recomendación sobre las condiciones de competencia", elaborado por el Comité de Prácticas Antidumping, en el entendido que es un proyecto, no podría tener un carácter que pudiera considerarse vinculante.

360. Por consiguiente, al igual que en la etapa previa, la Secretaría examinó la procedencia de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China y de Taiwán, de conformidad con lo establecido en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE. Para ello, analizó el margen de discriminación de precios con el que se realizaron las importaciones originarias de cada país proveedor, los volúmenes de dichas importaciones, así como las condiciones de competencia entre las mismas y el producto similar de fabricación nacional.

361. Al respecto, las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de Taiwán registraron un incremento de 69% en el periodo analizado: aumentaron 54% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 10% en el periodo investigado; en este último periodo contribuyeron con el 23% de las importaciones totales, que significó un incremento de 6 puntos porcentuales en relación con el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016.

362. En términos de participación en el CNA, las importaciones de Taiwán representaron el 6.6% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 9.7% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 10.3% en el periodo investigado, de modo que aumentaron su participación en el mercado nacional en 3.7 puntos porcentuales en el periodo analizado. Respecto de la PNOMI, las importaciones originarias de Taiwán representaron 11% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 17% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 19% en el periodo investigado, lo que significó un incremento de 8 puntos porcentuales en el periodo analizado.

363. La Secretaría observó que el precio promedio de las importaciones originarias de Taiwán creció 12%

en el periodo analizado; aumentó 2% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 9% en el periodo investigado. Durante el periodo analizado el precio promedio de las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de Taiwán se situó por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional (24% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 27% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 19% en el periodo investigado) y del precio promedio de las importaciones de otros

orígenes (39% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 38% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 35% en el periodo investigado).

364. No obstante, los resultados preliminares del análisis de los argumentos y las pruebas descritas en los puntos 115 a 124 y 200 a 207 de la presente Resolución indican que, durante el periodo investigado, las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de Taiwán, provenientes de Yieh Mau, Yieh United, YLSS y las demás exportadoras, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, mientras que para la empresa Hoka se determinó un margen de discriminación de precios de 28.31%. En la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría se cerciorará de la exactitud de los datos e información aportados por las empresas exportadoras/productoras de la mercancía originaria de Taiwán, y se allegará de mayores elementos a efecto de confirmar la existencia o no de márgenes de discriminación de precios superiores a minimis, de conformidad con el artículo 6.6 del Acuerdo Antidumping.

365. Asimismo, debido a que el volumen de las importaciones objeto de discriminación de precios originarias de Taiwán, excluyendo las importaciones provenientes de YLSS, Yieh United y Yieh Mau, resulta inferior al 3% de las importaciones totales conforme a lo dispuesto por el Artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping, en esta etapa de la investigación no es procedente incluir las importaciones originarias de Taiwán en la acumulación ni examinar su comportamiento en relación con los efectos en precios o sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional.

366. Por otra parte, de acuerdo con el análisis de discriminación de precios descrito en el punto 296 de la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que, durante el periodo investigado las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China se realizaron con márgenes de discriminación de precios superiores al de minimis. Asimismo, las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China fueron mayores al umbral de insignificancia que establecen los artículos 5.8 del Acuerdo Antidumping y 67 del RLCE, pues representaron el 15% del total importado en el periodo investigado.

367. A partir de los resultados descritos en los puntos anteriores, la Secretaría determinó preliminarmente que no es procedente acumular los efectos de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de China y Taiwán, para el análisis de daño a la rama de producción nacional, pues no se cumple con lo previsto en los artículos 3.3 del Acuerdo Antidumping, 43 de la LCE y 67 del RLCE. En consecuencia, en esta etapa de la investigación el análisis de daño contempla como importaciones objeto de discriminación de precios únicamente a las originarias de China.

b. Comportamiento de las importaciones

368. OTK manifestó que las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China y Taiwán, en condiciones de discriminación de precios, registraron un significativo crecimiento, tanto en términos absolutos como en relación con el CNA durante el periodo analizado.

369. En esta etapa de la investigación, YLSS manifestó que, si bien las importaciones investigadas mostraron un crecimiento porcentual significativo durante el periodo analizado, no se aprecia un crecimiento significativo en términos absolutos en el periodo investigado, ya que de acuerdo con cifras del SIAVI crecieron 2,500 toneladas que sólo representaron el 1% del mercado nacional. Las importaciones investigadas más que desplazar a la producción nacional, desplazaron en todo caso a las importaciones de otros orígenes. Si bien las importaciones de otros orígenes tuvieron una menor participación dentro de las importaciones totales, lo cierto es que su participación fue significativa a lo largo del periodo analizado.

370. A fin de evaluar el comportamiento de las importaciones de productos planos de acero inoxidable, la Secretaría ajustó sus valores y volúmenes, conforme lo descrito en el punto 350 de la presente Resolución. Asimismo, conforme a la determinación de los puntos 366 a 367 de la presente Resolución, consideró como importaciones objeto de dumping únicamente a las originarias de China.

371. La información disponible en esta etapa de la investigación indica que las importaciones totales registraron un crecimiento de 22% en el periodo analizado: aumentaron 15% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 con respecto al periodo anterior comparable y disminuyeron 6% en el periodo investigado. Este desempeño de las importaciones totales se explica, tanto por las importaciones originarias de China como por las de otros orígenes.

372. En efecto, las importaciones chinas de productos planos de acero inoxidable registraron un incremento de 72% en el periodo analizado: aumentaron 24% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 39% en el periodo investigado; en este último periodo contribuyeron con el 15% de las importaciones totales, que significó un incremento de 4 puntos porcentuales en relación con el periodo octubre de 2015-

septiembre de 2016. Destaca que en términos absolutos el volumen de importaciones originarias de China, durante el periodo investigado, representó el 70% del incremento que tuvieron las importaciones totales.

373. Por su parte, las importaciones de los demás orígenes aumentaron 14% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 2% en el periodo investigado, lo que se tradujo en un incremento de 16% durante el periodo analizado. Sin embargo, disminuyeron su participación en las importaciones totales en 4 puntos po

centuales, al pasar de 89% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 85% en el periodo investigado.

374. El comportamiento creciente de las importaciones de orígenes distintos de China les permitió incrementar su participación en el CNA en 2.5 puntos porcentuales en el periodo analizado; de 36.1% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 38.6% en el periodo investigado.

375. Por su parte, el incremento que registraron las importaciones originarias de China también se reflejó en un aumento de su participación en el CNA: representaron el 4.2% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 6.7% en el periodo investigado, de modo que aumentaron su participación en el mercado nacional en 2.5 puntos porcentuales en el periodo analizado.

376. En consecuencia, la producción nacional orientada al mercado interno (PNOMI) de la rama de producción nacional, calculada como el volumen de producción total menos las exportaciones, disminuyó su participación en el CNA en 5 puntos porcentuales durante el periodo analizado, al pasar de 59.7% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 54.7% en el periodo investigado. Esta pérdida de participación de mercado se tradujo en una caída de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional de 9% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 13% en el periodo investigado.

377. En relación con el consumo interno, medido como la suma de las ventas al mercado interno de mercancía nacional y las importaciones totales, la Secretaría observó que la participación de las importaciones originarias de China fue 5% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 6% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 8% en el periodo investigado. Respecto de la PNOMI, las importaciones originarias de China representaron 7% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 9% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 12% en el periodo investigado.

378. En contraste, las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional disminuyeron su participación en el consumo interno en 6 puntos porcentuales en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 al pasar de 57% a 51%, en el periodo investigado disminuyeron en 9 puntos al participar con el 48%, de forma que acumularon una pérdida de 9 puntos porcentuales en el periodo analizado, atribuibles tanto a las importaciones originarias de China como de otros orígenes.

379. Con base en el análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó preliminarmente que las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China, se incrementaron en términos absolutos y relativos a lo largo del periodo analizado y, en particular, en el periodo investigado, desplazando del mercado tanto al producto similar de fabricación nacional como a las importaciones de otros orígenes.

6. Efectos sobre los precios

380. De conformidad con los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción II de la LCE y 64 fracción II del RLCE, la Secretaría analizó si las importaciones originarias de China concurren al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar, o bien, si el efecto de estas importaciones fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que, en otro caso, se hubiera producido, y si el nivel de precios de las importaciones fue determinante para explicar su comportamiento en el mercado nacional.

381. En la etapa previa de la investigación, la Secretaría examinó la posible existencia de subvaloración de los precios del producto investigado con respecto a los nacionales, en los términos señalados en los puntos 124 a 138 de la Resolución de Inicio. Se determinó inicialmente que, durante el periodo analizado, las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China y Taiwán registraron precios considerablemente inferiores a los precios nacionales, lo que a su vez provocó una contención de precios de la rama de producción nacional.

382. En esta etapa de la investigación, YLSS manifestó su desacuerdo con el análisis de precios que realizó la Secretaría en el inicio de la investigación, pues consideró que fue incorrecto y contraviene lo dispuesto en los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping. En este sentido, indicó que dicho análisis debió considerar que los productos planos de acero inoxidable tienen precios diferenciados en función de los grados o series; por ejemplo, los aceros de las series 200 y 300 tienen más contenido de níquel y son más caros en comparación con los aceros de la serie 400 que tienen poco contenido de este metal.

383. YLSS argumentó que la mayor parte de sus exportaciones a México consistieron en acero inoxidable grado 400 (que contienen poco níquel en comparación con otras series de acero y, en consecuencia, tienen menores precios), que se compararon con el producto similar de fabricación nacional, que se compone presumiblemente de los grados 300 y/o 200. Por lo tanto, el análisis de la Resolución de Inicio no demuestra con pruebas suficientes que las importaciones investigadas, particularmente aquellas originarias de

Taiwán, pudieran tener un efecto de contención o supresión en los precios nacionales, ya que el cálculo de subvaloración no garantizó la comparabilidad del precio de las importaciones investigadas vis-a-vis con el precio del producto similar.

384. En este sentido, YLSS manifestó que los Grupos Especiales de la OMC han indicado que cuando las importaciones investigadas y el producto similar incluyen diferentes tipos de productos con precios distintos, dichas diferencias deben ser consideradas para el cálculo del margen de subvaloración. Como ejemplo refirió los casos de Rayos X y de Automóviles, ambos de China.

385. Por lo tanto, YLSS consideró que en caso de no excluir de la cobertura de producto a la serie 400, para garantizar una comparación objetiva de precios la Secretaría debe realizar un análisis de subvaloración en función de los grados o series de acero 200, 300 y 400, tal y como lo hizo en la investigación de cables coaxiales y en el inicio de la investigación de torres de viento.

386. En relación con el comportamiento de los precios y el contenido de níquel, Imm Inox argumentó que durante el periodo analizado, el precio del níquel registró un incremento por lo que el acero inoxidable con alto contenido de níquel es susceptible de tener un precio mayor.

387. Por otra parte, YLSS señaló que de acuerdo con OTK los precios de las importaciones investigadas presionaron a la baja los precios del resto de los países, lo que resulta contradictorio al comportamiento de los precios nacionales, que registraron crecimiento durante todo el periodo analizado.

388. Finalmente, YLSS cuestionó la conclusión de contención de precios de la Secretaría ya que no existe claridad en la información proporcionada por OTK; por ejemplo, se observaron inconsistencias entre el volumen de ventas al mercado nacional con respecto a lo reportado en los indicadores económicos, así como falta de ciertos aspectos metodológicos sobre la determinación del costo de la materia prima, por lo que la Secretaría sólo basó su análisis en el costo de su principal insumo (lámina rolada en caliente), así como los precios de venta de OTK.

389. OTK indicó que contrario a lo que afirma YLSS, el análisis de precios que realizó la Secretaría en el inicio de la investigación cumplió con lo establecido en los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping; que imponen la obligación de realizar un examen objetivo y basado en pruebas positivas, pero no la obligación de realizar un análisis de subvaloración por tipo de producto como pretende YLSS.

390. OTK manifestó que el análisis del efecto de las importaciones en los precios nacionales estuvo basado en información objetiva, pertinente y razonable. Asimismo, atendió la comparabilidad de precios, ya que la Secretaría comparó el promedio del precio del producto investigado (que incluye toda la gama de productos considerados en la definición del producto objeto de investigación) y los precios de la gama de productos que constituyen el producto similar de producción nacional a los mismos niveles comerciales.

391. OTK agregó que YLSS aportó citas "a modo" para sustentar sus propias interpretaciones de la metodología que a su parecer es la "apropiada" y presuntamente "congruente" con las disposiciones de la OMC. La exportadora también hizo referencia a casos muy particulares, donde se analizaron productos con características especiales y con diferencias significativas entre sí, por ejemplo, las investigaciones de cables coaxiales y torres de viento.

392. La Secretaría considera que contrario a lo señalado por YLSS, el análisis de precios y las conclusiones de la subvaloración y contención de precios expuestos en los puntos 124 a 138 de la Resolución de Inicio cumplen con las obligaciones establecidas en los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping. En este sentido, tanto el promedio ponderado de las importaciones investigadas como el precio promedio ponderado de ventas al mercado interno contempla las series 200, 300 y 400. Desataca que YLSS sólo presume que el producto similar de fabricación nacional no incluye productos planos de acero inoxidable de la serie 400, lo cual es incorrecto. Por lo tanto, no hay sustento para un análisis de precios diferenciado.

393. De acuerdo con lo señalado en los puntos 366 a 367 de la presente Resolución, la Secretaría consideró como importaciones investigadas únicamente a las originarias de China. Para evaluar el efecto de los precios de las importaciones investigadas sobre los precios nacionales, al igual que en la etapa previa, la Secretaría calculó los precios implícitos promedio de las importaciones, de acuerdo con los volúmenes y valores obtenidos conforme lo descrito en los puntos 350 a 351 de la presente Resolución.

394. Con base en la información señalada en el punto anterior, la Secretaría observó que el precio promedio de las importaciones originarias de China disminuyó 11% en el periodo analizado; derivado de una disminución de 8% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 3% en el periodo investigado. Por su parte, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes creció 4% durante el periodo analizado; aunque disminuyó 3% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017, aumentó 7% en el periodo investigado.

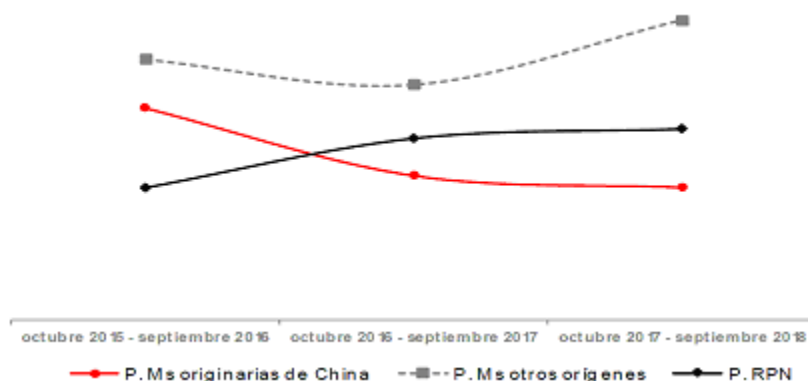
395. En cuanto al precio promedio de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, registró un crecimiento acumulado de 8% en el periodo analizado: 7% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 1% en el periodo investigado.

396. Para evaluar la existencia de subvaloración, la Secretaría comparó el precio en planta de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional con el precio de las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China; para ello, ajustó a este último con el arancel correspondiente (indicado en el punto 9 de la presente Resolución), gastos de agente aduanal y derechos de trámite aduanero.

397. Como resultado, la Secretaría observó que si bien en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 no se registró margen de subvaloración de las importaciones originarias de China, en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 el margen fue de 5%, mientras que en el periodo investigado alcanzó 7%. En relación con el precio promedio de las importaciones de otros orígenes la subvaloración observada fue 6% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 11% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 19% en el periodo investigado. Estos resultados se ilustran en la siguiente gráfica.

Precios de las importaciones y del producto nacional

(Dólares por tonelada)



Fuente: SIC-M y OTK

398. OTK manifestó que el precio al que concurrieron las importaciones investigadas también propició una contención del precio nacional, lo que tuvo un efecto adverso en su rentabilidad. Al respecto, argumentó que durante el periodo investigado los costos de su principal insumo (bobinas laminadas en caliente de acero inoxidable) aumentaron 14% mientras que su precio de venta al mercado interno creció menos de un punto porcentual. Este comportamiento contrasta con el que registraron las importaciones de otros orígenes que, ante el incremento en el costo de las materias primas, aumentaron 15%.

399. Adicionalmente, OTK señaló que sus precios no han podido alcanzar niveles que le permitan generar utilidades suficientes para operar adecuadamente, por lo que consideró que, si continúa este comportamiento, a pesar de sus esfuerzos para reducir costos (reduciendo empleos al mínimo) y seguir vendiendo a sus clientes, sus pérdidas podrían no hacer viable su operación en México. OTK destacó que al final del periodo analizado los precios de China y Taiwán ya se encuentran en niveles imposibles de alcanzar porque eso implicaría tener que vender el producto nacional a precios por debajo de sus costos de producción.

400. Para sustentar su afirmación sobre la contención de precios, la Solicitante proporcionó información sobre los costos de sus principales insumos durante el periodo analizado (por ejemplo; bobinas de acero inoxidable laminadas en caliente, combustibles y materiales de empaque, entre otros). Adicionalmente, presentó un estado de costos, ventas y utilidades unitario de la mercancía similar a la investigada, sin embargo, no aportó la metodología para determinar el costo de la materia prima, por lo que en la siguiente etapa de la investigación la Secretaría se allegará de mayores elementos.

401. No obstante lo descrito en el punto anterior, la información disponible en esta etapa de la investigación sobre el costo de los insumos que aportó OTK, confirma la existencia de un rezago de precios en el sentido que OTK argumenta. Durante el periodo investigado los costos de sus insumos crecieron 7% mientras que sus precios apenas aumentaron 1%. Destaca que el precio de las bobinas laminadas en caliente de acero inoxidable, que representan más del 80% del costo de los productos planos de acero inoxidable laminados en frío, creció 14% en el periodo investigado.

402. Este incremento en los costos de los insumos, expresado en dólares, se reflejó también en la participación del costo de venta como proporción de las ventas (ambos de las mercancías destinadas al mercado interno), que creció 8 puntos porcentuales durante el periodo investigado; pasó de 80% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 a 88% en el periodo investigado.

403. De esta forma, se observó que durante el periodo investigado, en un contexto de alza en el costo de los insumos, la presencia de las importaciones originarias de China en condiciones de discriminación d

e precios impidió a la rama de producción nacional reflejar el incremento en el costo y la obligaron a absorber dicho ajuste reduciendo sus utilidades operativas.

404. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos precedentes, la Secretaría determinó de manera preliminar que, durante el periodo analizado y en particular en el periodo investigado, las importaciones originarias de China se efectuaron con niveles de subvaloración con respecto al precio nacional y de otras fuentes de abastecimiento. Este bajo nivel de precios se observa en forma asociada a la práctica de discriminación de precios, cuyos elementos quedaron establecidos en el punto 296 de la presente Resolución. A su vez, el bajo nivel de precios de las importaciones investigadas con respecto al precio nacional y de otras fuentes de abastecimiento, explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, así como la contención del precio nacional de venta al mercado interno y el desempeño negativo de las utilidades y margen de operación de la rama de producción nacional, como se explica en el siguiente apartado de la presente Resolución.

7. Efectos sobre la rama de producción nacional

405. De conformidad con lo dispuesto por los artículos 3.1 y 3.4 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción I de la LCE y 64 fracción III del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarias de China, sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

406. Como resultado del análisis de los argumentos y medios de prueba aportados por OTK, en la Resolución de Inicio se determinó que el incremento de las importaciones investigadas causó daño material a la rama de producción nacional de productos planos de acero inoxidable, que se reflejó en un comportamiento negativo de sus indicadores económicos y financieros relevantes, tanto en el periodo investigado como en el analizado, entre ellos: ventas al mercado interno, participación de mercado, empleo, inventarios, precios, ingreso por ventas, utilidad y margen de operación.

407. En esta etapa de la investigación, YLSS manifestó su desacuerdo con la determinación de daño y a que la Secretaría careció de pruebas positivas con respecto a ciertos indicadores económicos cuyo análisis es indispensable para una determinación inicial de daño. En particular, indicó que el análisis de los indicadores financieros se basó en información incompleta.

408. YLSS consideró que la Secretaría debió contar con cada uno de los 15 criterios o factores económicos listados en el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping y 41 de la LCE para determinar el estado actual de la rama de producción nacional. Sin embargo, la Secretaría no contó con información suficiente sobre los factores que repercuten en los precios internos, el flujo de efectivo y capacidad de reunir capital por lo que las conclusiones a las que llega la Secretaría no deberían tomarse en cuenta. Adicionalmente, OTK no explicó cómo determinó la asignación del costo de fabricación, costos de venta y gastos de operación, del estado de costos para ventas exclusivas al mercado nacional.

409. Por otra parte, YLSS indicó que las importaciones investigadas no causaron daño a la rama de producción nacional, pues de acuerdo con la información de la Resolución de Inicio y su estimación de indicadores a partir de cifras de importaciones del SIAVI, se observa un desempeño positivo en indicadores como producción, exportaciones, utilización de la capacidad instalada y productividad.

410. Al respecto, OTK argumentó que YLSS formuló alegaciones con base en el comportamiento de indicadores económicos y financieros aislados de la rama de producción nacional en un intento de desvirtuar la determinación inicial de daño en la Resolución de Inicio.

411. OTK consideró que YLSS interpreta de forma errónea la legislación aplicable, la cual no establece que para una determinación de daño es necesario que todos los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional se vean afectados, sino que existan pruebas de que, en su conjunto, el desempeño de la rama de producción nacional se vio afectado por las importaciones investigadas. Por lo tanto, no se desvirtúa la determinación inicial de daño hecha por la Secretaría.

412. OTK manifestó que en su solicitud de investigación demostró, con base en pruebas positivas y pertinentes que, en su conjunto, el desempeño de la rama de producción nacional se vio afectado de forma importante por las importaciones originarias de China y Taiwán.

413. La Secretaría considera que tal como lo establece el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, el examen de la repercusión de las importaciones en condiciones de discriminación de precios, sobre la rama de producción nacional del producto similar, debe evaluar de manera conjunta el desempeño de los indicadores económicos y financieros, en el entendido que el análisis de daño no exige afectaciones en todos y cada uno de ellos, sino un examen conjunto de los mismos para llegar a una determinación. Lo anterior, considerando que los factores señalados en dicho artículo no son exhaustivos y ninguno de ellos, por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva, sino que incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan sobre la rama de producción nacional.

414. Al respecto, en el informe del Grupo Especial que se ocupó del asunto "Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre los accesorios de tubería de fundición maleable procedentes del Brasil" (Documento WT/DS219/R) se establece:

7.314 (...) Esas definiciones ponen de manifiesto que una "evaluación" es un proceso de análisis y estimación que requiere el ejercicio de la facultad de juzgar por parte de la autoridad investigadora. No es simplemente una cuestión de forma, y la lista de factores pertinentes que han de evaluarse no es simplemente una lista de control. Dado que el peso o significación relativos de un factor dado pueden, como es natural, variar de investigación a investigación, la autoridad investigadora deberá determinar la función, pertinencia y peso relativo de cada factor en esa concreta investigación. Cuando la autoridad determina que ciertos factores no son pertinentes o no tienen un peso significativo en la determinación, no puede simplemente descartarlos, sino que debe explicar su conclusión relativa a la falta de pertinencia o significación de tales factores (...)

[El subrayado es nuestro]

7.310 El Acuerdo requiere que se aborde cada uno de los factores enumerados en el párrafo 4 del artículo 3. En cuanto a la forma en que cada factor debe abordarse, es evidente que un criterio formalista basado en una "lista de control" -

que requiriera que cada uno de los factores se abordara expresa e independientemente en cada determinación sobre la base de los términos exactos utilizados en la disposición pertinente- sería muy deseable en cuanto que aumentaría la confianza de la autoridad investigadora (y de un grupo especial) en que se habían considerado todos los factores. Sin embargo, no encontramos tal obligación en el texto de la disposición, y por consiguiente no creemos que sea necesario aplicar este criterio al análisis en virtud del párrafo 4 del artículo 3. La disposición requiere un cumplimiento sustantivo, y no simplemente formal. Las prescripciones de esta disposición quedarán satisfechas cuando al menos sea aparente que un factor se ha abordado, aunque sólo sea implícitamente.

[El subrayado es nuestro]

415. En cuanto al análisis de los indicadores financieros en el inicio de la investigación, en particular, la s variables del Rendimiento Sobre la Inversión en Activos (ROA, por las siglas en inglés de "Return of the Investment in Assets"), flujo de efectivo y capacidad de reunir capital, la Secretaría aclara que su análisis es confiable pues se basó en la información disponible en esa etapa de la investigación, los estados financieros de OTK para 2015 y 2016, que son dictaminados y completos, y para 2017 y 2018 utilizó los estados de resultados internos. La información considerada en la etapa inicial fue suficiente para llegar a indicios sobre el estado de la rama de producción nacional, en particular, sobre los indicadores financieros señalados. Asimismo, en esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió a OTK sus estados financieros auditados para 2017, los cuales presentó. Por lo tanto, para esta etapa de la investigación, la Secretaría contó con los estados financieros auditados para 2015, 2016 y 2017.

416. En esta etapa de la investigación, tomando en cuenta lo señalado en los puntos 366 a 367 de la presente Resolución, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones originarias de China sobre la rama de producción nacional, a partir de los indicadores económicos y financieros de la empresa OTK, que es la única productora nacional y conforma la rama de producción nacional del producto similar. Para aquellos factores que por razones contables no es factible identificar con el mismo nivel de especificidad (flujo de caja, capacidad de reunir capital y rendimiento sobre la inversión), se analizaron los estados financieros dictaminados correspondientes a 2015, 2016 y 2017. OTK señaló que los correspondientes a 2018 se encuentran en proceso de auditoría y serán finalizados en septiembre de 2019.

417. La información que obra en el expediente administrativo indica que el mercado nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, medido a través del CNA, creció 9% en el periodo analizado (5% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 con respecto al periodo anterior comparable y 4% en el periodo investigado). En el mismo periodo, la participación de las importaciones originarias de China en el

CNA aumentó 2.5 puntos porcentuales al pasar de 4.2% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 6.7% en el periodo investigado, en este último periodo las importaciones de otros orígenes y la PNOMI de la rama de producción nacional tuvieron una pérdida de mercado de 0.6 y 1 puntos porcentuales, respectivamente. Estos resultados indican que fueron las importaciones originarias de China las que se beneficiaron del crecimiento relativo del mercado nacional en el periodo investigado.

418. En este contexto de crecimiento del mercado la producción de la rama de producción nacional aumentó 2.3% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 1.3% en el periodo investigado, por lo que acumuló un incremento de 3.6% durante el periodo analizado. Por su parte, la PNOMI de la rama disminuyó 2.2% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017, pero aumentó 1.8% en el periodo investigado, de forma que tuvo una caída de 0.4% en el periodo analizado.

419. El volumen de ventas totales (al mercado interno y externo) de la rama de producción nacional disminuyó 4% en el periodo analizado: 1% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 3% en el periodo investigado. Al respecto, la Secretaría observó que el desempeño

negativo que registraron las ventas totales se explica fundamentalmente por el comportamiento que tuvieron sus ventas al mercado interno, en razón de lo siguiente:

las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional disminuyeron 13% en el periodo analizado o (9% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 5% en el periodo investigado), y

las exportaciones de la rama de producción nacional aumentaron 11% en el periodo analizado (10% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y menos de 1% en el periodo investigado); en dicho periodo representaron en promedio el 38% de la producción total.

420. OTK señaló que el comportamiento de las ventas al mercado externo obedece a la necesidad de minimizar pérdidas por la imposibilidad de colocar su producto en el mercado nacional (debido a las importaciones investigadas) y evitar el costo que implica acumular inventarios.

421. YLSS consideró que el crecimiento de las exportaciones no se relaciona con las importaciones investigadas, sino que se debe a que OTK privilegia al mercado de exportación y desatiende el mercado interno. En este sentido, consideró que la pérdida de participación de mercado de la rama de producción nacional fue resultado del crecimiento de sus exportaciones.

422. OTK replicó que independientemente del comportamiento de su actividad exportadora, las pérdidas en utilidad operativa total de la rama de producción nacional se explicaron en su totalidad por las pérdidas en el mercado interno.

423. Al respecto, la Secretaría consideró que la información que obra en el expediente indica que, a pesar del desempeño positivo que observaron las exportaciones, no hay pruebas que sugieran que la Secretaría ante desatenda al mercado interno como YLSS lo señala, pues OTK contó con capacidad instalada suficiente para atender dicho mercado, sin embargo, si existen pruebas de que volúmenes significativos de las importaciones originarias de China sustituyeron compras nacionales de la mercancía nacional similar.

424. En efecto, la información de ventas a principales clientes de OTK indica que durante el periodo analizado 15 empresas disminuyeron 16% sus compras nacionales, al mismo tiempo que incrementaron en 124% sus adquisiciones de productos planos de acero inoxidable de China. Destaca que estas 15 empresas concentraron el 33% de las importaciones originarias de China en dicho periodo. Al respecto, la Secretaría observó que la sustitución de volúmenes de ventas nacionales por las importaciones investigadas se explica en razón de que estas últimas tuvieron precios menores a los del producto similar, ya que, conforme a los resultados descritos en el punto 397 de la presente Resolución, se registró un margen de subvaloración de 7% en el periodo investigado, periodo en el cual ingresó el mayor volumen de importaciones originarias de China.

425. En este contexto, OTK señaló que como resultado de los menores precios a los que concurren las importaciones investigadas, ha tenido que ofrecer descuentos y rebajas para no perder más clientes. Así lo demuestran los comunicados con dos de sus clientes.

426. Por otra parte, la capacidad instalada de la rama de producción nacional no registró variación durante el periodo analizado. Como resultado del desempeño de la capacidad instalada y de la producción nacional, la utilización del primer indicador aumentó 3 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 72% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016 a 75% en el periodo investigado (74% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017).

427. Los inventarios de la rama de producción nacional acumularon un crecimiento de 14% en el periodo analizado, disminuyeron 1% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017, pero aumentaron 16% en el periodo investigado. OTK explicó que los inventarios se han duplicado en los últimos dos años debido a que las importaciones investigadas le impiden colocar su producto en el mercado nacional.

428. OTK indicó que para hacer frente a las importaciones en condiciones de discriminación de precios tuvo que reducir costos y, para ello, redujo el empleo en un 15.7% en el periodo analizado. Asimismo, señaló que estimuló con mejores salarios a sus empleados para mejorar la productividad. Al respecto, consideró que la Secretaría debe evaluar el comportamiento de los salarios y la productividad en un contexto de esfuerzos significativos para evitar pérdidas generalizadas.

429. YLSS manifestó que el estimular con mejores salarios a los empleados para mejorar la productividad no son elementos a considerar para sustentar la existencia de un daño a la producción nacional por importaciones a precios de dumping, pues inclusive, tal como se señaló en el punto 176 de la Resolución de Inicio, la Secretaría indicó que el comportamiento de la productividad no pudo causar daño a la rama de producción nacional, ya que este indicador acumuló un crecimiento en el periodo analizado e investigado.

430. Al respecto, la Secretaría observó que el empleo registró una caída de 15% en el periodo analizado, derivado de una disminución de 2% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 13% durante el periodo investigado. El desempeño de la producción y del empleo se tradujo en el aumento de la productividad (medida como el cociente de estos indicadores) de 21% en el periodo analizado (4% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 17% en el periodo investigado). En el mismo periodo la masa salarial aumentó 12% (4% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 8% en el periodo investigado).

431. El comportamiento de las ventas internas y los precios de la rama de producción nacional se reflejó en el desempeño de sus ingresos. Al respecto, la Secretaría observó que estos ingresos (medidos en dólares) acumularon una disminución de 7% en el periodo analizado: disminuyeron 3% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 4% en el periodo investigado. De acuerdo con OTK este comportamiento se debe al efecto de contención de precios que provocó el incremento de las importaciones investigadas durante el periodo analizado a precios muy bajos. Explicó que sus precios de venta al mercado interno no pudieron reflejar el incremento del 14% de la materia prima, lo que afecta severamente su rentabilidad.

432. La Secretaría contó con la información del estado de costos, ventas y utilidades del producto similar, tanto el que corresponde a ventas al mercado nacional más ventas de exportación como el exclusivo para ventas al mercado nacional para los periodos octubre de 2015-septiembre de 2016, octubre de 2016-septiembre de 2017 y octubre de 2017-septiembre de 2018. Analizó la situación financiera de la rama de producción nacional a partir del estado de costos, ventas y utilidades del mercado interno.

433. A partir de la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría confirmó que los ingresos por ventas al mercado interno de productos planos de acero inoxidable (medidos en pesos) disminuyeron 11.2% en el periodo analizado; 2.2% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 9.2% en el periodo investigado. Por su parte, los costos de operación de ventas al mercado interno disminuyeron 5.1% en el periodo analizado, 4.8% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 0.4% en el periodo investigado.

434. Como resultado del comportamiento de los ingresos y los costos de operación, los beneficios operativos de ventas al mercado interno disminuyeron 44% en el periodo analizado: crecieron 11.3% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017, pero se redujeron 49.7% en el periodo investigado. En consecuencia, el margen de operación de la rama de producción nacional acumuló una caída de 5.8 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 15.7% a 9.9% (aumentó 2.2 puntos porcentuales en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y disminuyó 8 puntos porcentuales en el periodo investigado).

435. Con respecto a las variables ROA, flujo de efectivo y capacidad de reunir capital, de conformidad con lo descrito en los artículos 3.6 del Acuerdo Antidumping y 66 del RLCE, en esta etapa de la investigación, los efectos de las importaciones originarias de China se evaluaron a partir de los estados financieros dictaminados de 2015, 2016 y 2017, los cuales consideran la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluyen al producto similar.

436. En relación con el rendimiento, la Secretaría observó que el ROA de la rama de producción nacional, calculado a nivel operativo, fue de 5.8% en 2015, de 7.3% en 2016 y de 0.8% en 2017; lo que representó una caída de 5.1 puntos porcentuales de 2015 a 2017.

437. A partir del estado de cambios en la situación financiera de OTK, la Secretaría observó que el flujo de caja a nivel operativo fue negativo en 2015 y 2017, no obstante, registraron una recuperación de 65.8%, debido a algunas partidas positivas relacionadas con actividades de financiamiento registradas en 2017.

438. La capacidad de reunir capital mide la posibilidad que tiene un productor de allegarse de los recursos monetarios necesarios para la realización de la actividad productiva. La Secretaría regularmente analiza dicha capacidad, a través del comportamiento de los índices de circulante, prueba de ácido, apalancamiento y deuda.

439. En general, se considera que la solvencia y la liquidez son adecuadas si la relación entre los activos y pasivos circulantes es de 1 a 1 o superior. Al analizar la razón de circulante, la Secretaría observó índices de:

0.66, 0.68 y 0.56, para 2015, 2016 y 2017 respectivamente, en lo que se refiere a la prueba ácida, los índices registrados en los mismos periodos fueron de: 0.35, 0.46 y 0.27, respectivamente, razón por la que consideró que los niveles de liquidez y solvencia no fueron aceptables.

440. Una proporción de pasivo total con respecto al capital contable inferior al 100% se considera manejable, en este caso se observó que el total del pasivo para 2015 a 2017 reportó una estructura porcentual mayor al 100% y un capital negativo lo que indica un apalancamiento que limita de manera importante la

apacidad de reunir capital, mientras que la razón de pasivo total a activo total o deuda no fue aceptable en el mismo periodo, al registrar niveles 110%, 110% y 119%, respectivamente.

441. Los resultados descritos, indican preliminarmente que la rama de producción nacional cuenta con capacidad de reunir capital limitada, debido a que la razón de circulante y prueba ácida reportaron montos menores a 1 vez el pasivo a corto plazo y que la estructura porcentual del pasivo fue mayor al 100%, por lo que la razón de deuda fue superior a 100% en todos los periodos. Asimismo, los resultados operativos de la mercancía similar al producto investigado, fueron positivos con tendencia decreciente en el periodo analizado, como consecuencia de la caída en los ingresos por ventas, lo que repercutió en una reducción en sus márgenes operativos, lo que indica, un efecto adverso sobre las variables financieras, como consecuencia del ingreso de importaciones originarias de China en condiciones de discriminación de precios.

442. Con base en el desempeño de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional, descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar, que en el periodo analizado, particularmente en el investigado, si bien el incremento de las importaciones originarias de China en condiciones de discriminación de precios no ocasionó un deterioro generalizado en todos los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional; en el periodo investigado se observó una afectación de indicadores relevantes: ventas al mercado interno, participación de mercado, empleo, inventarios, precios, ingreso por ventas, utilidad y margen de operación. Destaca que la rama de producción nacional se vio orillada a contener el crecimiento de sus precios de venta al mercado interno, lo que causó un impacto negativo en el comportamiento de sus indicadores financieros.

8. Otros factores de daño

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

444. Tal como se indicó en el punto 171 de la Resolución de Inicio, OTK manifestó que no existen factores distintos de las importaciones en condiciones de discriminación de precios que causen daño a la rama de producción nacional. Al respecto, Imm Inox y YLSS consideraron que existieron otros factores que contribuyeron al daño alegado.

445. Imm Inox señaló como factores que han causado la afectación a la producción nacional, el alza arancelaria del gobierno de los Estados Unidos a productos mexicanos, así como la pérdida de competitividad de la productora nacional relacionada con la mala calidad técnica de sus productos. Al respecto, explicó que:

OTK importa su principal insumo (lámina rolada en caliente de acero inoxidable) de los Estados Unidos, por lo que el incremento de los aranceles en diversos productos de acero y aluminio, incluido el acero inoxidable, tuvo un efecto negativo en las ventas de la Solicitante desde marzo de 2018, lo que obligó a la producción nacional a vender más caro, disminuir sus ganancias y ventas y asumir los costos de la caída en exportaciones y de su producción, y

la sustitución del producto nacional por el importado se debe a la mala calidad técnica en los productos de OTK, en cuanto a resistencia y acabados, así como mal servicio de entrega (pues tarda dos semanas para la entrega al no contar con inventario suficiente).

446. Por su parte, YLSS consideró que el análisis de la Secretaría sobre otros factores debe considerar los niveles de precios a los que exportó la Solicitante, así como el comportamiento del níquel, en particular, en el periodo investigado. En relación con este último factor, manifestó que el producto similar de fabricación nacional comprende grados o series de acero que contienen níquel como la series 200 y 300. De acuerdo con OTK y la revista MBR Stainless Steel, el níquel incide drásticamente en el precio del acero inoxidable, por lo que el aumento de 23% que registró este elemento durante el periodo analizado pudo contribuir a agravar las pérdidas de OTK. Sustentó su afirmación con cifras del Sistema Integral sobre Economía Minera" (SINEM).

447. OTK manifestó que los supuestos referentes a otros factores de daño, como sus exportaciones y el precio del níquel, carecen de sustento. OTK demostró que independientemente de su actividad exportadora, las pérdidas en utilidad operativa total de la rama de producción nacional se explicaron en su totalidad por las pérdidas en el mercado interno, que no fueron mayores gracias a una pequeña recuperación que hubo en el mercado de exportación al que recurrió para no agravar sus pérdidas.

448. En cuanto al precio del níquel, OTK consideró que no puede tener un impacto en la situación económica y financiera de la rama de producción nacional, ya que no tiene un peso específico en los insumos del producto similar al investigado, pues el principal insumo es la bobina laminada en caliente, que representa el 78% de los costos de producción del producto nacional similar.

449. Con respecto a las alegaciones de Imm Inox sobre la supuesta mala calidad de los productos de fabricación nacional y diversas cuestiones relacionadas con condiciones comerciales, OTK consideró que son completamente irrelevantes para el presente procedimiento, además de que no presenta pruebas que sustenten sus afirmaciones. Las comunicaciones que presenta Imm Inox sobre supuestos problemas de calidad, no indican en ninguna parte defectos del producto de OTK. Asimismo, OTK no fue notificado sobre algún incidente relacionado a la formabilidad y/o ductilidad de dichos productos como Imm Inox alega.

450. La Secretaría consideró improcedentes los argumentos de Imm Inox y YLSS en razón de lo siguiente:

el alza arancelaria en los Estados Unidos a productos mexicanos resulta irrelevante para determinar la afectación de la rama de producción nacional, debido a que dicha situación, si bien podría afectar el comportamiento de la actividad exportadora de OTK, eso no explica las pérdidas que tuvo la Solicitante en el mercado interno. Por otra parte, Imm Inox no presentó evidencia que acredite problemas de calidad de los productos planos de acero inoxidable de fabricación nacional;

si bien es cierto que se registró un incremento en el precio del níquel según la información de YLSS, que pudieran explicar una pequeña parte de la afectación de la rama de producción nacional, fueron las importaciones en condiciones de discriminación de precios las que propiciaron una contención de los precios nacionales, tal como se señaló en los puntos 401 a 404 de la presente Resolución, y

el deterioro observado en los precios y utilidades durante el periodo investigado, está vinculado con el crecimiento de las importaciones originarias de China y los bajos precios a que concurren al mercado nacional, tal y como se describe en los puntos 405 y 442 de la presente Resolución, pero no con el comportamiento de los precios de venta al mercado externo como sugiere YLSS.

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

452. De acuerdo con los resultados descritos en los apartados anteriores de la presente Resolución, la Secretaría observó que la demanda del producto objeto de investigación, en términos del CNA, registró un crecimiento acumulado de 9% en el periodo analizado. En este contexto, la rama de producción nacional registró una pérdida de participación de mercado de 5 puntos porcentuales, atribuible en parte a las importaciones originarias de China, que ganaron 2.5 puntos porcentuales en el periodo analizado.

453. En este contexto de crecimiento del mercado nacional, la Secretaría no tuvo elementos que indiquen que las importaciones de otros orígenes podrían ser causa del daño a la rama de producción nacional, puesto que, aunque aumentaron 16% en el periodo analizado (14% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 2% en el periodo investigado) registraron precios mayores que los nacionales. Además, también perdieron participación de mercado en el periodo investigado (-0.6 puntos porcentuales).

454. En efecto, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes se ubicó por arriba del precio de las ventas nacionales al mercado interno, en porcentajes de 17% en el periodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 7% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 14% en el periodo investigado.

455. Por lo que se refiere al desempeño exportador de la rama de producción nacional, las exportaciones aumentaron 11% en el periodo analizado (10% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 0.4% en el periodo investigado), por lo que no pudieron contribuir al daño de la rama de producción nacional. En todo caso, este comportamiento sirvió para minimizar las pérdidas de OTK. Además, la mayor pérdida de utilidad operativa se relaciona con el desplazamiento de las ventas al mercado interno debido a las importaciones originarias de China.

456. Por otra parte, la Secretaría consideró que el comportamiento de la productividad no pudo causar daño a la rama de producción nacional, pues este indicador acumuló un crecimiento de 21% durante el periodo analizado (creció 4% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 17% en el periodo investigado). Asimismo, la información que obra en el expediente no indica que hubiesen ocurrido innovaciones tecnológicas ni cambios en la estructura de consumo, o bien, prácticas comerciales restrictivas que afectaran el desempeño de la rama de producción nacional.

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

9. Elementos adicionales

458. OTK consideró que el mercado mexicano es un destino real para las exportaciones de China y de Taiwán, tomando en cuenta su crecimiento durante el periodo analizado y su mayor participación en el mercado mexicano, la capacidad libremente disponible de los países investigados y el contexto internacional (pues la decisión de los Estados Unidos en marzo de 2018 de imponer aranceles del 25% al acero, provocará la desviación de comercio de ese país a otras regiones, incluido México).

459. Para sustentar el potencial exportador de China y Taiwán, la Solicitante proporcionó información sobre consumo, capacidad instalada y producción de productos planos de acero inoxidable de la publicación *Stainless Steel Flat Products Market Outlook May 2018 Statistical Review*, de la consultora CRU (firma que se especializa en inteligencia empresarial en las industrias globales de metales); esta información comprende 2015, 2016, 2017 y proyecciones para 2018. También aportó estadísticas de importaciones y exportaciones mundiales del ITC, correspondientes a las subpartidas 7219.34, 7219.35 y 7220.20, por donde se comercializa el producto investigado, para 2015, 2016 y 2017.

460. A partir de la información señalada en el punto anterior, y de acuerdo con lo descrito en los puntos 178 a 185 de la Resolución de Inicio, la Secretaría determinó que las industrias de China y Taiwán fabrican antes de productos planos de acero inoxidable laminados en frío tienen de manera conjunta una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerables en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar, por lo que una desviación marginal de sus exportaciones podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano.

461. En esta etapa de la investigación, las partes comparecientes no aportaron elementos que desvirtúen en la información sobre potencial exportador que OTK proporcionó.

462. De acuerdo con lo señalado en los puntos 366 a 367 de la presente Resolución, la Secretaría consideró como importaciones investigadas únicamente a las originarias de China. Por lo tanto, en esta etapa de la investigación únicamente analizó los indicadores de la industria de China, fabricante de productos planos de acero inoxidable, así como el potencial exportador de este país.

463. A partir de la información que aportó OTK, la Secretaría observó que la producción de China aumentó 14% de 2015 a 2016 y 8% en 2017, de forma que acumuló un crecimiento de 23% en los tres años considerados, al pasar de 10.9 a 13.4 millones de toneladas. En el mismo periodo, el consumo aparente también aumentó 23%, al pasar de 10 a 12.3 millones de toneladas. Por su parte, la capacidad instalada de China acumuló un crecimiento de 14% de 2015 a 2017 al pasar de 13.8 a 15.8 millones de toneladas. A partir de estos datos, la Secretaría constató que:

la capacidad libremente disponible (capacidad instalada menos producción) de China disminuyó 18% de 2015 a 2017, al pasar de 2.9 a 2.4 millones de toneladas; no obstante, este último volumen es significativamente mayor al tamaño del CNA y de la producción nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío del periodo investigado (en más de 11 y 12 veces, respectivamente), y

el potencial exportador de China (capacidad instalada menos consumo) disminuyó 9% de 2015 a 2017, al pasar de 3.8 a 3.5 millones de toneladas; sin embargo, este último volumen equivale a más de 16 y 18 veces el tamaño del CNA y de la producción nacional del periodo investigado, respectivamente.

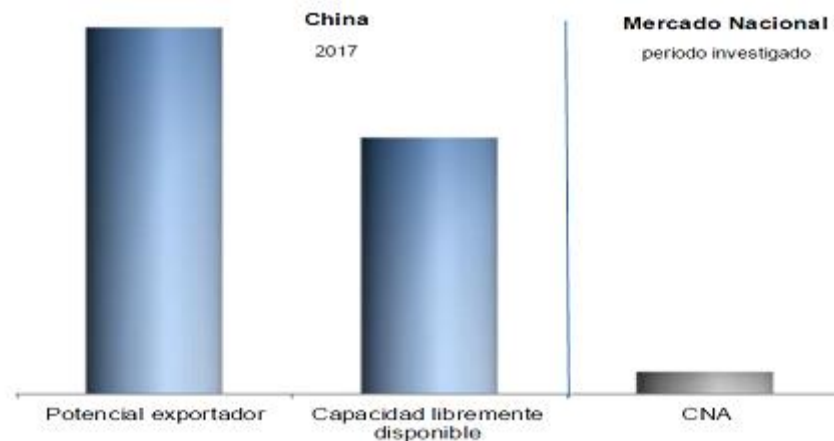
464. Por otra parte, la información estadística del ITC indica que China fue el principal país exportador de productos planos de acero inoxidable durante el periodo comprendido de 2015 a 2017 (sus exportaciones representaron el 18% de las exportaciones mundiales). En este lapso, su volumen de exportaciones aumentó 11%, al pasar de 0.70 a 0.77 millones de toneladas. Esta última cifra equivale a más de 4 veces la producción nacional y más de 3 veces el tamaño del mercado mexicano durante el periodo investigado.

465. Asimismo, la información del ITC indica que México aumentó relativamente su importancia como destino de las exportaciones de productos planos de acero inoxidable de China. En efecto, en 2015 las exportaciones de China al mercado mexicano representaron menos de un punto porcentual (0.7%) de sus exportaciones totales, mientras que en 2017 representaron el 1.4%.

466. Los resultados descritos en los puntos anteriores sustentan que China cuenta con capacidad libremente disponible y potencial exportador considerable en relación con el mercado nacional. Estas asimetrías aportan elementos suficientes que sugieren que la utilización de una parte de la capacidad libremente disponible con que cuenta China, o bien, una desviación marginal de sus exportaciones, podría ser significativa para la producción y el mercado mexicano.

Mercado nacional vs capacidad libremente disponible y potencial exportador de China

(Millones de toneladas)



Fuente: OTK y estimaciones propias de la Secretaría

467. OTK consideró que el daño ocasionado a la rama de producción nacional puede agravarse aún más de no aplicarse medidas compensatorias, dada la tendencia creciente de las importaciones investigadas durante el periodo analizado, el potencial exportador de los países investigados, así como el agresivo comportamiento de sus precios.

468. En este sentido, las proyecciones de la publicación CRU prevén que en 2018 la capacidad instalada de productos planos de acero inoxidable laminados en frío de China se incrementará 14% de 15.8 a 18.1 millones de toneladas, en tanto que la producción aumentará 5%, al pasar de 13.4 a 14 millones de toneladas. En consecuencia, la capacidad libremente disponible aumentará 68% en 2018, al pasar de 2.4 a 4.1 millones de toneladas. Este último volumen es considerablemente mayor a la producción nacional que reportó OTK para el periodo investigado.

469. Por otra parte, de acuerdo con información de la OMC, la Secretaría observó que las exportaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China, enfrentan restricciones comerciales por prácticas de dumping en varios países; por ejemplo, en los Estados Unidos, India, Brasil, Taiwán, la Unión Europea y Vietnam. El número de medidas antidumping contra China permite inferir que este país recurre frecuentemente a prácticas desleales de comercio para ganar mercado, presionando a los precios de los países en los que incursionan, como en el caso de México, donde se observa una contención de precios de la rama de producción nacional.

470. A partir de los resultados descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que la industria de China fabricante de productos planos de acero inoxidable tiene una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerables en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar, lo que aunado al crecimiento que registraron sus importaciones en términos absolutos y relativos, y sus bajos niveles de precios durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan que existe la probabilidad fundada de que continúen incrementándose las importaciones investigadas en el futuro inmediato y agraven el daño a la rama de producción nacional.

J. Conclusiones

471. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y las pruebas descritas en la presente Resolución, la Secretaría concluyó que existen elementos suficientes que sustentan de manera preliminar que, durante el periodo investigado, las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en

frío originarias de China, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar. Entre los principales elementos evaluados de forma integral que sustentan esta conclusión, sin que sea limitativo de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución destacan, entre otros, los siguientes:

Las importaciones originarias de China se efectuaron con un margen de discriminación de precios que oscila entre 88.42 y 121.46%. En el periodo investigado, dichas importaciones representaron el 15% de las importaciones totales.

Las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China se incrementaron en términos absolutos y relativos. Durante el periodo analizado registraron un crecimiento de 72%; crecieron 24% el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 39% en el periodo investigado. Asimismo, durante el periodo analizado aumentaron 2.5 puntos porcentuales su participación en el CNA. En relación con la PNOMI, representaron 7% en el pe

riodo octubre de 2015-septiembre de 2016, 9% en el periodo octubre de 2016-septiembre de 2017 y 12% en el periodo investigado.

Durante el periodo analizado el precio promedio de las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de China se situó por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional (en porcentajes que oscilaron entre 5% y 7%) y del precio promedio de las importaciones de otros orígenes (en porcentajes entre 6% y 19%).

Existen elementos que sustentan que la rama de producción nacional enfrenta una situación de deterioro y contención de precios derivado de las condiciones de competencia desleal en que ingresaron las importaciones originarias de China, pues mientras que en el periodo investigado los costos de sus insumos crecieron 7%, sus precios aumentaron 1%.

En el periodo investigado, la concurrencia de las importaciones originarias de China, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en indicadores relevantes de la rama de producción nacional, entre ellos: ventas al mercado interno, participación de mercado, empleo, inventarios, precios, ingreso por ventas, utilidad y margen de operación.

La información disponible indica que China cuenta con una capacidad libremente disponible y un potencial exportador que equivale a varias veces el tamaño del mercado nacional de la mercancía similar. Ello, aunado a las medidas comerciales restrictivas que enfrenta este país por prácticas de dumping, permite inferir que China podría reorientar parte de sus exportaciones al mercado nacional, con lo que incrementaría su participación de mercado y agravaría el daño causado a la rama de producción nacional.

No se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones originarias de China en condiciones de discriminación de precios.

472. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y las pruebas descritas en los puntos 181 a 184 y 288 de la presente Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar un margen de discriminación de precios de 28.31% para Hoka. No obstante, lo anterior, la Secretaría determinó de manera preliminar que, durante el periodo investigado, las importaciones de productos planos de acero inoxidable originarias de Taiwán, provenientes de Yieh Mau, Yieh United, YLSS y las demás exportadoras, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios. En este sentido, en la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría se cerciorará de la exactitud de los datos e información aportados por las empresas exportadoras/productoras de la mercancía originaria de Taiwán, a efecto de emitir una determinación definitiva de la existencia o no de un margen de discriminación de precios, de conformidad con el artículo 6.6 del Acuerdo Antidumping.

K. Cuota compensatoria

473. Yieh Mau y Yieh United manifestaron que sus exportaciones no se realizaron en condiciones de discriminación de precios, por lo que al no existir un margen de discriminación de precios no procede la aplicación de una cuota compensatoria. Sin embargo, solicitaron que, en caso de que se establezcan cuotas compensatorias, sean inferiores al margen de discriminación de precios, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping, 62 de la LCE y 90 del RLCE. Argumentaron lo siguiente:

las cuotas compensatorias no tienen por objeto sancionar a los exportadores o importadores de las mercancías investigadas sino lograr que dichas importaciones se realicen en condiciones leales y sea suficiente para eliminar el daño a la rama de producción nacional;

se deben tomar en cuenta el impacto de dichas medidas en la cadena productiva y en los consumidores pues el producto investigado es utilizado como insumo en diversas industrias, y

la Secretaría ya ha emitido Resoluciones donde establecen cuotas inferiores al margen de discriminación de precios como las investigaciones de muslo y pierna de pollo originarias de los Estados Unidos o bobina de papel aluminio originarias de China.

474. Yieh Mau y Yieh United agregaron que la aplicación de cuotas compensatorias incentivaría prácticas monopólicas por parte de OTK, ya que al ser el único productor nacional podrá fijar los precios y restringir el abasto, de modo que impediría la libre competencia de productos nacionales e importados, afectando así tanto a empresas importadoras como al consumidor final. Por lo tanto, solicitaron a la Secretaría concluir la presente investigación sin la imposición de cuotas compensatorias, en beneficio de la libre competencia y concurrencia en el mercado de productos planos de acero inoxidable.

475. Por su parte, Imm Inox consideró que la aplicación de cuotas compensatorias se traduciría en un detrimento en el desarrollo económico de México pues se obligaría a adquirir productos nacionales, los cuales no cuentan con la calidad en servicio y terminado que ofrecen las empresas de China y Taiwán.

476. En relación con los argumentos Yieh Mau, Yieh United e Imm Inox, la Secretaría aclara que el establecimiento de cuotas compensatorias no impide el ingreso de las importaciones ni busca restringir la ofe

rta de mercancías, ya que el propósito de las cuotas compensatorias es corregir los efectos lesivos de las importaciones y restablecer las condiciones equitativas de competencia leal en el mercado nacional. En este sentido, existen otras fuentes de abastecimiento que tienen precios competitivos y que no se realizan en condiciones de discriminación de precios.

477. En efecto, durante el periodo analizado, esta mercancía se importó de 33 países distintos de los países investigados, por lo que difícilmente OTK podría fijar precios o restringir el abasto nacional de productos planos de acero inoxidable.

478. Por lo anterior, y en razón de las determinaciones sobre la existencia de discriminación de precios y daño material causado a la rama de producción nacional de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, la Secretaría determinó lo siguiente:

conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1 del Acuerdo Antidumping, se justifica la imposición de una cuota compensatoria provisional a las importaciones originarias de China, a efecto de impedir que se continúe causando daño a la rama de producción nacional durante el trámite de la presente investigación, y

no se justifica la imposición de una cuota compensatoria provisional a las importaciones originarias de Taiwán.

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

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

RESOLUCIÓN

481. Continúa el procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios, y se imponen cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, incluidas las definitivas y temporales, así como las que ingresan al amparo de la Regla Octava para la aplicación de la TIGIE, originarias de China, independientemente del país de procedencia, que ingresan por las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE y al amparo de la Regla Octava por las

fracciones 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13 y 9802.00.19 de la TIGIE, o por cualquier otra:

de 121.46% para Shanxi, y

de 88.42% para las demás empresas exportadoras de China.

482. Continúa el procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios, sin la imposición de cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío, incluidas las definitivas y temporales, así como las que ingresan al amparo de la Regla Octava para la aplicación de la TIGIE, originarias de Taiwán, independientemente del país de procedencia, que ingresan por las fracciones arancelarias 7219.34.01, 7219.35.01 y 7220.20.02 de la TIGIE y al amparo de la Regla Octava por las fracciones 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13 y 9802.00.19 de la TIGIE, o por cualquier otra.

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

484. Con fundamento en los artículos 7.2 del Acuerdo Antidumping y 65 de la LCE, los interesados podrán garantizar el pago de la cuota compensatoria que corresponda, en alguna de las formas previstas en el CFF.

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

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

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

488. De acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE, las partes interesadas deberán remitir a las demás, la información y documentos probatorios que tengan carácter público, de tal forma que estas los reciban el mismo día que la Secretaría.

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

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

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

Ciudad de México, a 8 de noviembre de 2019.- La Secretaria de Economía, **Graciela Márquez Colín**.- Rúbrica.