

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

RESOLUCIÓN Final del procedimiento administrativo de investigación antidumping sobre las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de la República Socialista de Vietnam, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCIÓN FINAL DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE ACEROS PLANOS RECUBIERTOS ORIGINARIAS DE LA REPÚBLICA SOCIALISTA DE VIETNAM, INDEPENDIEMENTE DEL PAÍS DE PROCEDENCIA

Visto para resolver en la etapa final el expediente administrativo 09/21 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 18 de junio de 2021 Ternium México, S.A. de C.V. y Tenigal, S. de R.L. de C.V. ("Ternium" y "Tenigal", o las "Solicitantes" en conjunto) solicitaron el inicio del procedimiento administrativo de investigación por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sobre las importaciones de aceros planos recubiertos, incluidas las definitivas, temporales y las que ingresan por los regímenes de importación, depósito fiscal, elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, recinto fiscalizado estratégico, y cualquier otro que se incorpore a la legislación aduanera, así como las que ingresen 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 Socialista de Vietnam ("Vietnam"), independientemente del país de procedencia.

B. Inicio de la investigación

2. El 30 de agosto de 2021 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 enero al 31 de diciembre de 2020, y como periodo de análisis de daño el comprendido del 1 de enero de 2018 al 31 de diciembre de 2020.

C. Producto objeto de investigación

1. Descripción general

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

4. Los productos recubiertos de metales como estaño, plomo, cromo y/o aluminio sin alear (aluminizadas) no son objeto de investigación.

2. Características

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

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

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

8. De acuerdo con la información de los catálogos de las empresas "Hoa Sen Group", Ton Nam Kim - Nam Kim Steel Joint Stock Company ("Ton Nam Kim") y Maruichi Sun Steel Joint Stock Company ("Maruichi"), los

aceros planos recubiertos fabricados en Vietnam tienen espesores de entre 0.11 y 3 milímetros (mm) y un ancho de hasta 1,250 mm; se fabrican con diversos grados de acero (acero comercial, acero para formado, troquelado, troquelado profundo y acero estructural); se comercializan en forma de rollos, hojas y cintas de diseño rectangular, cuadrado, circular y triangular, entre otros; tienen diversos acabados superficiales (cristalización regular, cristalización mínima) y pueden presentar algún tratamiento (aceitado, pasivado).

9. En cuanto a la composición química del acero base del producto objeto de investigación, consiste en hierro y un porcentaje de los siguientes elementos: carbono, fósforo, cobre, cromo, níquel, azufre, columbio (niobio), titanio, vanadio, nitrógeno, manganeso, aluminio, silicio, molibdeno o boro, entre otros.

10. La documentación de importaciones originarias de Vietnam, referida en el punto 734 de la Resolución Preliminar, así como la información descrita en el punto 8 de la presente Resolución confirman las dimensiones y la composición química de los productos planos de acero, al carbono y/o aleados, objeto de investigación, originarios de Vietnam.

3. Tratamiento arancelario

11. Durante el periodo analizado, el producto objeto de investigación ingresó a través de las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE publicada en el DOF el 18 de junio de 2007. Salvo alguna otra precisión, al señalarse "TIGIE", se entenderá como el instrumento vigente en el periodo analizado o, en su caso, sus correspondientes modificaciones, conforme a la evolución que se describe a continuación.

12. El 5 de junio de 2018 se publicó en el DOF el "Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el Decreto por el que se establece la Tasa Aplicable durante 2003, del Impuesto General de Importación, para las mercancías originarias de América del Norte y el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial", de acuerdo con dicho Decreto, se suprimieron las fracciones arancelarias 7210.49.01, 7210.49.02 y 7210.49.04 de la TIGIE. De acuerdo con el Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI), los productos clasificados en las fracciones 7210.49.01, 7210.49.02 y 7210.49.04 correspondieron a la fracción arancelaria 7210.49.99 de la TIGIE.

13. El 20 de septiembre de 2019 se publicó en el DOF el "Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el Decreto por el que se establece el impuesto general de importación para la región fronteriza y la franja fronteriza norte, el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial y el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación", de acuerdo con dicho Decreto, se suprimió la fracción arancelaria 7210.70.01 de la TIGIE y se creó la fracción arancelaria 7210.70.03 de la TIGIE. De acuerdo con el SIAVI, los productos clasificados en la fracción arancelaria 7210.70.01 correspondieron a la fracción arancelaria 7210.70.03 de la TIGIE hasta el 28 de diciembre de 2020.

14. El 1 de julio de 2020 se publicó en el DOF el "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, y se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley Aduanera", de acuerdo con dicho Decreto, se crearon las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, y se suprimieron las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.49.03, 7210.70.03, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE a partir del 28 de diciembre de 2020.

15. El 18 de noviembre de 2020 se publicó en el DOF el "Acuerdo por el que se dan a conocer las tablas de correlación entre las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación 2012 y 2020", de acuerdo con dicho Acuerdo, los productos clasificados en las fracciones arancelarias 7210.30.01 y 7210.30.99, corresponden a la fracción arancelaria 7210.30.02, los productos clasificados en la fracción arancelaria 7210.49.03, corresponden a la fracción arancelaria 7210.49.99, los productos clasificados en las fracciones arancelarias 7210.70.03 y 7210.70.99, corresponden a la fracción arancelaria 7210.70.02, los productos clasificados en las fracciones arancelarias 7212.20.01, 7212.20.02 y 7212.20.99, corresponden a la fracción arancelaria 7212.20.03, los productos clasificados en las fracciones arancelarias 7212.30.01, 7212.30.02 y 7212.30.99, corresponden a la fracción arancelaria 7212.30.03, los productos clasificados en las fracciones arancelarias 7212.40.03 y 7212.40.99, corresponden a la fracción arancelaria 7212.40.04, y los productos clasificados en las fracciones arancelarias 7226.99.01 y 7226.99.02, corresponden a la fracción arancelaria 7226.99.99.

16. El 7 de junio de 2022 se publicó en el DOF el "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación" (en adelante, el Decreto que expide la LIGIE 2022), el cual concuerda con las fracciones arancelarias y los NICO señalados en el siguiente punto.

17. El 22 de agosto de 2022 se publicó en el DOF el "Acuerdo por el que se dan a conocer los Números de Identificación Comercial (NICO) y sus tablas de correlación" (el "Acuerdo por el que se dan a conocer los NICO 2022"), en el que se dan a conocer los siguientes NICO:

- a. Para las fracciones arancelarias 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.61.01 y 7225.91.01 de la TIGIE se creó el NICO 00, que corresponde al producto objeto de investigación;
- b. Para las fracciones arancelarias 7210.30.02 y 7225.92.01 de la TIGIE se crearon los NICO 01 y 99, que corresponden al producto objeto de investigación;
- c. Para las fracciones arancelarias 7210.49.99, 7212.20.03, 7212.30.03 y 7226.99.99 de la TIGIE se crearon los NICO 01, 02 y 99, que corresponden al producto objeto de investigación;
- d. Para la fracción arancelaria 7212.40.04 de la TIGIE se crearon los NICO 01, 02, 03 y 99, que corresponden al producto objeto de investigación, y
- e. Para la fracción arancelaria 7210.70.02 de la TIGIE se crearon los NICO 01, 02, 03, 91 y 99, que corresponden al producto objeto de investigación.

18. El 5 de diciembre de 2022 se publicó en el DOF la "Cuarta Resolución de Modificaciones a las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2022", en la que se indica que los sistemas utilizados en las operaciones de comercio exterior se encuentran listos para operar, por lo que, conforme a los Transitorios Primero de la LIGIE y del Acuerdo por el que se dan a conocer los NICO 2022, los mismos se encuentran vigentes a partir del 12 de diciembre de 2022.

19. De acuerdo con lo descrito en los puntos anteriores, el producto objeto de investigación ingresa al mercado nacional a través de las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, 7225.91.01, 7225.92.01 y 7226.99.99 de la TIGIE, cuya descripción es la siguiente:

| Codificación arancelaria | Descripción |
|----------------------------|--|
| Capítulo 72 | Fundición, hierro y acero. |
| Partida 7210 | Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, chapados o revestidos. |
| Subpartida 7210.30 | -- Cincados electrolíticamente. |
| Fracción 7210.30.02 | Cincados electrolíticamente. |
| NICO 01 | Láminas cincadas por las dos caras. |
| NICO 99 | Los demás. |
| Subpartida 7210.41 | -- Ondulados. |
| Fracción 7210.41.01 | Láminas cincadas por las dos caras. |
| NICO 00 | Láminas cincadas por las dos caras. |
| Fracción 7210.41.99 | Los demás. |
| NICO 00 | Los demás. |
| Subpartida 7210.49 | -- Los demás. |
| Fracción 7210.49.99 | Los demás. |
| NICO 01 | De espesor inferior a 3 mm, cuyo límite de resistencia a la deformación sea igual o superior a 275 MPa. |
| NICO 02 | De acero de alta resistencia. |
| NICO 99 | Los demás. |
| Subpartida 7210.61 | -- Revestidos de aleaciones de aluminio y cinc. |
| Fracción 7210.61.01 | Revestidos de aleaciones de aluminio y cinc. |
| NICO 00 | Revestidos de aleaciones de aluminio y cinc. |

| | |
|----------------------------|---|
| Subpartida 7210.70 | - Pintados, barnizados o revestidos de plástico. |
| Fracción 7210.70.02 | Pintados, barnizados o revestidos de plástico. |
| NICO 01 | Láminas pintadas, cincadas por inmersión. |
| NICO 02 | Sin revestimiento metálico plaqueado. |
| NICO 03 | Cincados electrolíticamente. |
| NICO 91 | Los demás cincados por inmersión. |
| NICO 99 | Los demás. |
| Partida 7212 | Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura inferior a 600 mm, chapados o revestidos. |
| Subpartida 7212.20 | - Cincados electrolíticamente. |
| Fracción 7212.20.03 | Cincados electrolíticamente. |
| NICO 01 | Flejes. |
| NICO 02 | Cincadas por las dos caras, de ancho superior a 500 mm. |
| NICO 99 | Los demás. |
| Subpartida 7212.30 | - Cincados de otro modo. |
| Fracción 7212.30.03 | Cincados de otro modo. |
| NICO 01 | Flejes. |
| NICO 02 | Cincados por las dos caras, de ancho superior a 500 mm. |
| NICO 99 | Los demás. |
| Subpartida 7212.40 | - Pintados, barnizados o revestidos de plástico. |
| Fracción 7212.40.04 | Pintados, barnizados o revestidos de plástico. |
| NICO 01 | Chapas recubiertas con barniz de siliconas. |
| NICO 02 | De espesor total igual o superior a 0.075 mm sin exceder de 0.55 mm con recubrimiento plástico por una o ambas caras. |
| NICO 03 | Cincados por las dos caras, de ancho superior a 500 mm. |
| NICO 99 | Los demás. |
| Partida 7225 | Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura superior o igual a 600 mm. |
| Subpartida 7225.91 | -- Cincados electrolíticamente. |
| Fracción 7225.91.01 | Cincados electrolíticamente. |
| NICO 00 | Cincados electrolíticamente. |
| Subpartida 7225.92 | -- Cincados de otro modo. |
| Fracción 7225.92.01 | Cincados de otro modo. |
| NICO 01 | De acero de alta resistencia. |
| NICO 99 | Los demás. |
| Partida 7226 | Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura inferior a 600 mm. |
| Subpartida 7226.99 | -- Los demás. |
| Fracción 7226.99.99 | Los demás. |
| NICO 01 | Cincados electrolíticamente. |
| NICO 02 | Cincados de otro modo. |
| NICO 99 | Los demás. |

Fuente: "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 del 2018 y el 20 de septiembre de 2019, "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, y se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley Aduanera" publicado en el DOF el 1 de julio de 2020, "Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación" publicado el 7 de junio de 2022 y el Acuerdo por el que se dan a conocer los NICO 2022, publicado en el DOF el 22 de agosto de 2022.

20. El procedimiento incluye las importaciones de los regímenes aduaneros definitivo; temporal; depósito fiscal; elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado; recinto fiscalizado estratégico, y cualquier otro que se incorpore a la legislación aduanera. El producto objeto de investigación ingresa también al amparo de la Regla Octava, a través del Capítulo 98 (Operaciones Especiales), fundamentalmente a través de las fracciones arancelarias 9802.00.01 (Industria Eléctrica), 9802.00.02 (Industria Electrónica), 9802.00.03 (Industria del Mueble), 9802.00.04 (Industria del Juguete), 9802.00.06 (Industria Minera y Metalúrgica), 9802.00.07 (Industria de Bienes de Capital), 9802.00.10 (Industrias Diversas), 9802.00.13 (Industria Siderúrgica), 9802.00.15 (Industria del Transporte) y 9802.00.19 (Industria Automotriz y de Autopartes) de la TIGIE.

21. Sin embargo, en términos de lo señalado en los puntos 39 a 51 y 168 a 173 de la Resolución de Inicio y los puntos 730 a 736 de la Resolución Preliminar, situación que se confirma en los puntos 676 a 684 de la presente Resolución, en esta etapa de la investigación, la Secretaría confirmó para su análisis las operaciones de importación que ingresaron bajo los regímenes de importación definitivo y temporal, así como las que ingresan al amparo de la Regla Octava.

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

23. El "Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles, el Decreto por el que se establece el impuesto general de importación para la región fronteriza y la franja fronteriza norte, el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial y los diversos por los que se establecen aranceles-cupo", publicado en el DOF el 24 de diciembre de 2020, señaló que las importaciones que ingresan por las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.41.99, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, 7225.91.01, 7225.92.01 y 7226.99.99 de la TIGIE tienen un arancel de 10% a partir del 22 de septiembre de 2021, de 5% a partir del 22 de septiembre de 2023 y quedarán exentas a partir del 1 de octubre de 2024.

24. De acuerdo con el Decreto, publicado en el DOF el 7 de junio de 2022, así como con el Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles, el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, el Decreto por el que se establece el impuesto general de importación para la región fronteriza y la franja fronteriza norte, el Decreto de la zona libre de Chetumal, el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial, el Decreto por el que se regula la importación definitiva de vehículos usados y los diversos por los que se establecen aranceles-cupo, publicado en el DOF el 18 de noviembre de 2022, las importaciones que ingresan a través de las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.41.99, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, 7225.91.01, 7225.92.01 y 7226.99.99 de la TIGIE, a partir del 12 de diciembre de 2022 cuentan con un arancel aplicable del 15%, el cual será del 10% a partir del 1 de junio de 2023, de 5% a partir del 22 de septiembre de 2023 y exento a partir del 1 de octubre de 2024.

25. El "Decreto por el que se reforma el diverso por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de noviembre de 2021" publicado en el DOF el 29 de junio de 2022, señaló que la fracción arancelaria 7210.41.01, de la TIGIE tiene un arancel de 10% a partir del 1 de junio de 2023, de 5% a partir del 22 de septiembre de 2023 y de 3% a partir del 1 de octubre de 2024.

26. El 25 de noviembre de 2022 se publicó en el DOF el "Acuerdo por el que se modifica al diverso por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de comercio exterior", mediante el cual se sujetan a la presentación de un aviso automático ante la Secretaría las mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, 7225.91.01, 7225.92.01 y 7226.99.99, así como las fracciones correspondientes a la Regla Octava 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06,

9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13 y 9802.00.15 de la TIGIE, para efectos de monitoreo estadístico comercial cuando se destinen al régimen aduanero de importación definitiva.

4. Proceso productivo

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

28. El recubrimiento metálico consiste en recubrir el acero con una capa de cinc, o aleaciones de cinc y otros metales como cinc-aluminio, cinc-hierro o cinc-aluminio-magnesio. Este tipo de recubrimiento puede llevarse a cabo mediante dos procesos: galvanización por inmersión en caliente (también conocido como HDG, por las siglas en inglés de "Hot-Dip Galvanizing") o electro-galvanizado (también denominado electro-deposición). Mediante ambos procesos, se obtienen productos prácticamente idénticos o similares.

29. El proceso de galvanizado inicia mediante la colocación de bobinas de acero laminado en frío en dos carretes de entrada o desarrolladores. Enseguida, pasa por un proceso de limpieza (alcalina y/o con llama directa) para eliminar residuos de su laminación como aceite y/o finos de fierro. Después de la limpieza, la lámina avanza a un horno de recocido continuo para recuperar propiedades estructurales o de ductilidad. Una vez que la lámina sale del horno de recocido se sumerge en un crisol de metal fundido en la cual se adhiere el recubrimiento metálico. Finalmente, se da el acabado superficial a la lámina mediante "skin pass" y tensonivelado, luego se trata con una solución química para proteger el recubrimiento, se aplica una fina capa de óxido de aceite y se enrolla.

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

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

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

5. Normas

33. El producto objeto de investigación se produce principalmente de acuerdo con las especificaciones de las normas de la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales (ASTM, por las siglas en inglés de "American Society for Testing Materials"), en particular, conforme a las especificaciones de las normas ASTM A653, ASTM A755 y ASTM A792, ASTM A875, ASTM A1046 y ASTM A1079. Los Solicitantes proporcionaron copia de dichas normas, así como los catálogos de las empresas Hoa Sen Group, Ton Nam Kim y Maruichi.

34. De acuerdo con la información señalada en el punto anterior, la documentación de importaciones originarias de Vietnam, referida en el punto 734 de la Resolución Preliminar, y de aquella que los avisos automáticos de importaciones contienen, los aceros planos recubiertos originarios de Vietnam se fabricaron bajo las especificaciones de las normas ASTM A653, ASTM A755 y ASTM A792, o bien mediante otras normas internacionales equivalentes, por ejemplo, las Normas Industriales de Japón (JIS, por las siglas en inglés de "Japan Industrial Standards").

| Normas para fabricar aceros planos recubiertos | |
|--|--|
| Norma | Descripción |
| A653/A653M – 13 | Hoja de acero, recubierta de zinc (Galvanizada) o aleación de zinc-hierro (Galvannealed) por inmersión en caliente. |
| A755/A755M | Especificaciones para la hoja de acero, recubierta metálica por proceso de inmersión en caliente y pre pintada por el proceso de recubrimiento-rollo para productos de construcción expuestos. |
| ASTM A792/A792M | Especificación para hoja de acero, 55% aleación recubierta zinc-aluminio por proceso de inmersión en caliente. |
| ASTM A875/A875M | Especificación para hoja de acero, zinc 5% aleación recubierta de aluminio por |

| | |
|-------------------|---|
| | proceso de inmersión en caliente. |
| ASTM A1046/A1046M | Especificación para hoja de acero, aleación recubierta zincaluminio-magnesio por proceso de inmersión en caliente. |
| ASTM A1079 | Especificación para hoja de acero, fase compleja (CP), fase doble (DP), y plasticidad por transformación inducida (TRIP), zinc-recubierta o aleación zinc-hierro recubierto (galvanealed) por proceso de inmersión en caliente. |

Fuente: Ternium y Tenigal.

6. Usos y funciones

35. Los aceros planos recubiertos se utilizan principalmente en la fabricación de vehículos automotores, línea blanca, equipo industrial y agrícola, entre otros. También se usan ampliamente en la construcción, por ejemplo, para techos, implementos ferreteros, estructuras metálicas, vallas protectoras o perfiles electrosoldados, entre otras aplicaciones. Los catálogos de las empresas productoras Hoa Sen Group, Ton Nam Kim y Maruichi constatan estos usos y aplicaciones de los aceros planos recubiertos.

D. Convocatoria y notificaciones

36. 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.

37. La Secretaría notificó el inicio de la investigación antidumping a las Solicitantes, a las importadoras y exportadoras de las que tuvo conocimiento y al gobierno de Vietnam. 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

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

1. Solicitantes

Ternium México, S.A. de C.V.
 Tenigal, S. de R.L. de C.V.
 Av. Múnich 101
 Col. Cuauhtémoc
 C.P. 66452, San Nicolás de los Garza, Nuevo León

2. Importadoras

Aceros y Overollings de México, S.A. de C.V.
 Paseo de los Tamarindos No. 400-A, piso 9
 Col. Bosques de las Lomas
 C.P. 05120, Ciudad de México

Dufmex, S. de R.L. de C.V.
 Hanwa Steel Service Mexicana, S.A. de C.V.
 Mitsui de México, S. de R.L. de C.V.
 Operadora de Pytsa Industrial, S.A. de C.V.
 Martín Mendalde No. 1755-PB
 Col. Del Valle
 C.P. 03100, Ciudad de México

MBS de Occidente, S.A. de C.V.
 Mariano Otero No. 5710
 Col. Paseos del Sol
 C.P. 45079, Zapopan, Jalisco

Posco International México, S.A. de C.V.
 Av. Paseo de los Tamarindos No. 400-A, piso 4
 Col. Bosques de las Lomas
 C.P. 05120, Ciudad de México

QSSC, S.A. de C.V.

Av. Industria de la Construcción No. 632
Col. Parque Industrial Querétaro
C.P. 76220, Querétaro, Querétaro

3. Exportadoras

Hoa Phat Steel Sheet Co., Ltd.
Vicente Suárez No. 42-A, Despacho 2
Col. Condesa
C.P. 06140, Ciudad de México

Hoa Sen Group Joint Stock Company
Nam Kim Steel Joint Stock Company
Tay Nam Steel Manufacturing & Trading Co., Ltd.
Ton Dong A Corporation
Martín Mendalde No. 1755-PB
Col. Del Valle
C.P. 03100, Ciudad de México

Maruichi Sun Steel Joint Stock Company
Bosque de Cipreses Sur No. 51
Col. Bosques de las Lomas
C.P. 11700, Ciudad de México

Pomina Flat Steel Joint Stock Company
Prado Sur No. 140
Col. Lomas de Chapultepec
C.P. 11000, Ciudad de México

4. Otra

Vietnam Steel Association
Martín Mendalde No. 1755-PB
Col. Del Valle
C.P. 03100, Ciudad de México

F. Resolución Preliminar

39. El 14 de septiembre de 2022 la Secretaría publicó en el DOF la Resolución Preliminar (“la Resolución Preliminar”), mediante la cual se determinó continuar con el procedimiento administrativo de investigación e imponer las siguientes cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam:

- a.** de 12.34% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Phat Steel Sheet Co., Ltd. (“Hoa Phat”);
- b.** de 7.00% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Sen Group Joint Stock Company (“Hoa Sen”);
- c.** de 6.64% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Nam Kim Steel Joint Stock Company (“Nam Kim”);
- d.** de 8.29% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Pomina Flat Steel Joint Stock Company antes Pomina Flat Steel Co., Ltd. (“Pomina”);
- e.** de 12.08% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Ton Dong A Corporation (“Ton Dong”);
- f.** de 12.34% para todas las demás productoras exportadoras, y
- g.** las importaciones provenientes de la productora exportadora Maruichi no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

40. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría notificó la Resolución Preliminar a las partes interesadas acreditadas y las convocó para que presentaran los argumentos y las pruebas complementarias que estimaran pertinentes.

G. Reuniones técnicas de información

41. Ternium, Tenigal, Aceros y Overollings de México, S.A. de C.V. ("Aceros y Overollings"), Mitsui de México, S. de R.L. de C.V. ("Mitsui"), Hoa Phat, Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong y Pomina solicitaron reuniones técnicas de información con el objeto de conocer la metodología que la Secretaría utilizó para calcular el margen de discriminación de precios, el daño y la relación de causalidad en la Resolución Preliminar. Las reuniones se realizaron el 26 de septiembre de 2022. La Secretaría levantó los reportes correspondientes, mismos que constan en el expediente administrativo del caso, de conformidad con el artículo 85 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).

H. Argumentos y pruebas complementarias

42. La Secretaría otorgó a solicitud de Ternium, Tenigal, Aceros y Overollings, Dufmex, S. de R.L. de C.V., ("Dufmex"), Hanwa Steel Service Mexicana, S.A. de C.V. ("Hanwa Steel"), Mitsui, Operadora de Pytsa Industrial, S.A. de C.V. ("Pytsa"), Hoa Phat, Hoa Sen, Nam Kim, Pomina, Ton Dong y la Vietnam Steel Association (la "Vietnam Steel"), una prórroga de cinco días hábiles para que presentaran argumentos y pruebas complementarias. El plazo venció el 20 de octubre de 2022.

43. El 27 de septiembre, 13 y 20 de octubre de 2022, Maruichi, MBS de Occidente, S.A. de C.V. (MBS), Ternium, Tenigal, Aceros y Overollings, Dufmex, Hanwa Steel, Mitsui, Pytsa, Hoa Phat, Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Pomina y la Vietnam Steel presentaron argumentos y medios de prueba de carácter complementario en la presente investigación, mismos que constan en el expediente administrativo del caso y fueron considerados para la emisión de la presente Resolución. Posco International México, S.A. de C.V. ("Posco International") y QSSC, no presentaron argumentos ni pruebas complementarias.

I. Requerimientos de información

1. Prórrogas

44. A solicitud de Posco International, así como Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, la Secretaría les otorgó una prórroga de cinco y cuatro días hábiles, para que presentaran sus respuestas a los requerimientos de información formulados el 27 de octubre y 4 de noviembre de 2022, respectivamente. Los plazos vencieron el 18 y 25 de noviembre de 2022, respectivamente.

2. Partes interesadas

a. Solicitantes

45. El 18 de noviembre de 2022, Ternium y Tenigal respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló el 4 de noviembre de 2022 para que, en relación con los costos unitarios que reportaron, presentaran el soporte contable y respaldo documental correspondiente para la información referente a los conceptos por materia prima, recuperación de chatarra, ferroaleaciones, pinturas y cinc, así como de los gastos de fábrica correspondientes a gas, energía, fletes, "otros variables", rodillos, y gastos indirectos de fábrica; señalaran si la recuperación por venta de chatarra que se deduce del costo de producción es neta de cualquier otro gasto; si el costo unitario por la materia prima principal no corresponde a lámina rolada en caliente o lámina rolada en frío, el costo unitario en el que incurrirían en la producción de dichos productos, a partir de la compra de chatarra, mineral de hierro, planchón, etc., que utilizan como insumos, y señalaran por qué, a pesar de ser una empresa integrada, podría ser superior su costo unitario de producción, que el costo unitario total de la materia prima.

b. Importadoras

46. El 11 y 18 de noviembre de 2022, Aceros y Overollings, Dufmex, Hanwa Steel, Mitsui, Posco International y Pytsa respondieron al requerimiento de información que la Secretaría les formuló el 27 de octubre de 2022, respectivamente, para que, entre otras cosas, presentaran el listado de ventas al mercado interno de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, que realizaron a sus clientes durante el periodo de 2018 a 2020 y precisaran el nombre del cliente, así como su giro comercial.

c. Exportadoras

47. El 25 de noviembre de 2022, Hoa Phat respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 4 de noviembre de 2022, para que, entre otras cosas, respecto a la producción de aceros planos recubiertos, presentara sus precios de adquisición de proveedores vinculados que hayan vendido los mismos materiales a empresas no vinculadas y señalara sus condiciones de venta; proporcionara la información que permita cerciorarse que los precios de compra de laminados de acero en caliente a partes relacionadas, son más altos que los de no relacionadas; aclarara las diferencias observadas en su volumen comprado de acero laminado en caliente y aportara los soportes documentales correspondientes; presentara su política de precios intercompañía con empresas vinculadas, el soporte documental de los precios reportados, así como de las

condiciones de venta que señaló; señalara si existe un precio base para determinar el precio de las bobinas de acero laminado en caliente entre empresas vinculadas y proporcionara facturas de compra de materia prima emitidas por empresas vinculadas en el periodo investigado; proporcionara el diagrama de su proceso de producción considerando como el punto de inicio, el uso de la lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en la fabricación del producto investigado, identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas relacionadas e indicara la función que tienen en el procesamiento o adquisición de la lámina, y señalara cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; describiera cómo se desarrolla el flujo comercial que siguen los insumos en las ventas entre empresas relacionadas; identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas no relacionadas e indicara su función en el procesamiento o adquisición de la lámina, y señalara cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; explicara cómo se da el flujo comercial entre las empresas relacionadas y Hoa Phat, así como los términos y condiciones de venta bajo los cuales se desarrollan las operaciones comerciales; presentara contratos de venta donde se refleje el precio y condiciones de venta de las bobinas de acero laminadas en caliente compradas a los proveedores e intermediarios; describiera las etapas de transformación de la lámina rolada en caliente para su uso en la fabricación del producto investigado, e indicara si sus empresas vinculadas realizaron procesos de transformación para su uso en la producción del producto objeto de investigación; proporcionara los costos por empresa y código de producto, explicara quién es el propietario de la lámina rolada en caliente cuando se encuentra en tratamiento para darle características de lámina rolada en frío, quién corre a cargo de dichos servicios de transformación y especificara los términos y condiciones de la negociación del servicio; indicara por qué los costos de transformación no deben ser considerados parte de los costos de producción; presentara precios, referencias de precios, listas o cualquier otro elemento que permita observar el precio en el mercado interno para las materias primas e insumos adquiridos para la fabricación de aceros planos recubiertos en el periodo investigado; proporcionara un precio de referencia para cada una de las materias primas e insumos y justificara por qué los precios proporcionados son representativos; identificara los términos de venta relacionados con las compras de lámina y proporcionara los ajustes correspondientes a cada uno de los términos de venta de sus compras; respecto a sus costos de producción, aclarara por qué no coinciden las cifras que reportó en conjunto del volumen adquirido de acero laminado en caliente en el periodo investigado de partes relacionadas y no relacionadas; explicara la razón de incluir los datos de los proveedores; calculara el precio de compra promedio ponderado de lámina rolada en frío para el periodo investigado por cliente relacionado y no relacionado, separando las compras para cada cliente por mercado e identificara los términos de venta relacionados con las compras; proporcionara los ajustes correspondientes a cada uno de los términos de venta de sus compras; facturas de compra a clientes relacionados y para clientes no relacionados; considerando una factura por la venta de chatarra en algún mes del periodo investigado, presentara los registros contables generados por dicho ingreso, tanto por el costo de recuperación de la misma en las cuentas contables, como por el ciclo del costo en la cuenta del costo de bienes vendidos; respecto a los gastos directos de venta, identificara cuáles corresponden al mercado interno y definiera los conceptos que identificó como gastos directos de venta; demostrara que dichos gastos corresponden a conceptos análogos a los ajustes aplicados al precio interno y que cumplen con lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE y 54 del RLCE, desglosara cada uno de los conceptos que se incluyen en dichos gastos, acreditará que los gastos de venta directos refieren únicamente a la mercancía objeto de investigación, proporcionara la metodología de cálculo y el monto de los gastos de venta directa para cada uno de los códigos de producto, y sustentara el desglose de los gastos directos de venta; reportara los costos de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, pintado, etc.) producidos y vendidos en el periodo investigado; las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal, desglosara las cifras correspondientes "Materiales y componentes directos", y proporcionara la estructura de costos de producción para cada tipo de producto investigado que fabricó, vigente en 2020.

48. El 25 de noviembre de 2022, Hoa Sen respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 4 de noviembre de 2022, para que, entre otras cosas, respecto a la producción de aceros planos recubiertos, proporcionara el diagrama de su proceso de producción considerando como el punto de inicio, el uso de la lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en la fabricación del producto investigado; identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas relacionadas e indicara la función que tienen en el procesamiento o adquisición de la lámina, y cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; describiera cómo se desarrolla el flujo comercial que siguen los insumos en las ventas entre empresas relacionadas; identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas no relacionadas, indicara su función en el procesamiento o adquisición de la lámina, y cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; explicara cómo se da el flujo comercial entre las empresas relacionadas y Hoa Sen, así como los términos y condiciones de venta bajo los cuales se desarrollan las operaciones comerciales; describiera las etapas de transformación por las cuales tiene que pasar la lámina rolada en caliente para su uso en la fabricación del producto investigado, e indicara si sus empresas vinculadas realizaron procesos de

transformación para su uso en la producción del producto objeto de investigación; proporcionara los costos por empresa y código de producto, explicara quién es el propietario de la lámina rolada en caliente cuando se encuentra en tratamiento para darle características de lámina rolada en frío, quién corre a cargo de dichos servicios de transformación y especificara los términos y condiciones de la negociación del servicio; indicara por qué los costos de transformación no deben ser considerados parte de los costos de producción; explicara cómo se determinan los precios de venta entre las empresas proveedoras de lámina rolada en caliente, aclarara si celebró algún contrato o acuerdo con alguna entidad y presentara el soporte documental que refleje las condiciones de venta pactadas entre el proveedor y los fabricantes; respecto a los precios de compra de las láminas adquiridas para la fabricación de aceros planos recubiertos, por cuanto hace a los proveedores que identificó como vinculados, proporcionara los precios promedio al nivel más específico disponible, a los que productoras las adquirieron de proveedores relacionados, a los que los proveedores relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado, y acreditara el comportamiento del precio del proveedor en el mercado correspondiente, bajo una condición sin vinculación; para los proveedores que identificó como no vinculados, proporcionara los precios promedio a nivel más específico disponible a los que las productoras adquirieron las láminas de sus proveedores no relacionados, a los que los proveedores no relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado, proporcionara información que permita observar el comportamiento del proveedor en el mercado del cual adquirió la lámina, nacional o de mercados de otros países; presentara precios, referencias de precios, listas o cualquier otro elemento que permita observar el precio en el mercado interno para las materias primas e insumos adquiridos para la fabricación de aceros planos recubiertos en el periodo investigado; un precio de referencia para cada una de las materias primas e insumos y justificara por qué los precios proporcionados son representativos; señalara si tiene una recuperación en costos de producción del producto investigado por la venta de chatarra y demostrara que el monto asignado por este concepto en los costos de producción, corresponde únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, además de que el beneficio, es imputable únicamente a la producción de la mercancía investigada; proporcionara el monto de la chatarra por código de producto; identificara los términos de venta relacionados con las compras de lámina y proporcionara los ajustes correspondientes a cada uno de los términos de venta de sus compras; proporcionara facturas de compra a clientes relacionados y para clientes no relacionados; respecto a los gastos directos de venta, identificara cuáles corresponden al mercado interno; demostrara que dichos gastos corresponden a conceptos análogos a los ajustes aplicados al precio interno y que cumplen con lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE y 54 del RLCE, desglosara cada uno de los conceptos que se incluyen en dichos gastos, acreditara que los gastos de venta directos refieren únicamente a la mercancía objeto de investigación, proporcionara la metodología de cálculo y el monto de los gastos de venta directa para cada uno de los códigos de producto, y sustentara el desglose de los gastos directos de venta; indicara si total o parcialmente, sus adquisiciones de diversas láminas fueron destinadas a la producción de aceros planos recubiertos en 2020 y presentara en el reporte de los costos de producción total de productos dicha situación (valor y volumen); presentara el reporte del precio de compra de los diferentes materiales considerados y de los “productos terminados” que abarcan el periodo investigado e indicara si para el producto investigado aplica la condición observada en la decisión de considerar que “los precios de venta son equivalentes los precios de venta regional”; presentara sus costos totales de producción por código de producto, considerando las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal y, iii) el último trimestre del 2020; desglosara las cifras correspondientes “Materiales y componentes directos” por código de producto por insumo, materiales, materias primas y componentes directos de fabricación por tipo de producto, y presentara sus costos totales de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, entre otros) y la estructura de costos de producción para cada tipo de producto vigente en 2020.

49. El 25 de noviembre de 2022, Maruichi respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 4 de noviembre de 2022, para que, entre otras cosas, justificara por qué el monto del ajuste por embalaje que reportó, empleado al precio de exportación y al valor normal es idéntico; respecto a la producción de aceros planos recubiertos, proporcionara el diagrama de su proceso de producción, considerando como punto de inicio el uso de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en la fabricación del producto investigado; identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas relacionadas, e indicara la función que tienen en el procesamiento o adquisición de la lámina, y cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; describiera cómo se desarrolla el flujo comercial que siguen los insumos en las ventas entre empresas relacionadas; identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas no relacionadas e indicara su función en el procesamiento o adquisición de la lámina, y cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; explicara cómo se da el flujo comercial entre las empresas relacionadas y Ton Dong, así como los términos y condiciones de venta bajo los cuales se desarrollan las operaciones comerciales; describiera las etapas de transformación por las cuales tiene que pasar la lámina rolada en caliente para su uso en la fabricación del producto investigado e indicara si sus empresas

vinculadas realizaron procesos de transformación para su uso en la producción del producto objeto de investigación; proporcionara los costos por empresa y código de producto, explicara quién es el propietario de la lámina rolada en caliente cuando se encuentra en tratamiento para darle características de lámina rolada en frío, quién corre a cargo de dichos servicios de transformación y especificara los términos y condiciones de la negociación del servicio; indicara por qué los costos de transformación no deben ser considerados parte de los costos de producción; explicara cómo se determinan los precios de venta entre las empresas proveedoras de lámina rolada en caliente, aclarara si celebró algún contrato o acuerdo con alguna entidad y presentara el soporte documental que refleje las condiciones de venta pactadas entre el proveedor y los fabricantes; respecto a los precios de compra de las láminas adquiridas para la fabricación de aceros planos recubiertos, en cuanto a los proveedores que identificó como vinculados, proporcionara los precios promedio al nivel más específico disponible, a los que productoras las adquirieron de proveedores relacionados, a los que los proveedores relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado, y proporcionara la información que permita observar el comportamiento del precio del proveedor en el mercado correspondiente bajo una condición sin vinculación; para los proveedores que identificó como no vinculados, proporcionara los precios promedio al nivel más específico disponible al que las productoras adquirieron las láminas de sus proveedores no relacionados; a los que los proveedores no relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado, proporcionara la información que permita observar el comportamiento del proveedor en el mercado del cual adquirió la lámina, nacional o de mercados de otros países y proporcionara el soporte documental para una operación comercial realizada en el periodo investigado, considerando ambas condiciones y por tipo de lámina adquirida; presentara precios, referencias de precios, listas o cualquier otro elemento, que permita observar el precio en el mercado interno para las materias primas e insumos adquiridos para la fabricación de aceros planos recubiertos en el periodo investigado, proporcionara un precio de referencia para cada una de las materias primas e insumos y justificara por qué los precios proporcionados son representativos; señalara si la productora exportadora tiene una recuperación en costos de producción por la venta de chatarra y demostrara que el monto asignado por este concepto en los costos de producción, corresponde únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, además de que el beneficio, es imputable únicamente a la producción de la mercancía investigada; proporcionara el monto de la chatarra por código de producto y la metodología de asignación de este concepto; respecto a los gastos directos de venta, identificara cuáles corresponden al mercado interno, demostrara que dichos gastos corresponden a conceptos análogos a los ajustes aplicados al precio interno y que cumplen con lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE y 54 del RLCE, desglosara cada uno de los conceptos que se incluyen en dichos gastos, acreditará que los gastos de venta directos refieren únicamente a la mercancía objeto de investigación, proporcionara la metodología de cálculo y el monto de los gastos de venta directa para cada uno de los códigos de producto, y sustentara el desglose de los gastos directos de venta; presentara los costos totales de producción considerando los costos de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, pintado, etc.), producidos y vendidos en el periodo investigado; las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal; los costos totales de producción por códigos de producto considerando las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal y, iii) el último trimestre del 2020; desglosara las cifras correspondientes "Materiales y componentes directos" por código de producto por insumo, materiales, materias primas y componentes directos de fabricación por tipo de producto; presentara sus costos totales de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, entre otros) y la estructura de costos de producción para cada tipo de producto vigente en 2020.

50. El 25 de noviembre de 2022, Nam Kim respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 4 de noviembre de 2022, para que, entre otras cosas, respecto a la producción de aceros planos recubiertos, proporcionara el diagrama de su proceso de producción considerando como punto de inicio, el uso de la lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en la fabricación del producto investigado; identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas relacionadas e indicara la función que tienen en el procesamiento o adquisición de la lámina, cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; describiera cómo se desarrolla el flujo comercial que siguen los insumos en las ventas entre empresas relacionadas; identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas no relacionadas e indicara su función en el procesamiento o adquisición de la lámina, y cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; explicara cómo se da el flujo comercial entre las empresas relacionadas y Nam Kim, así como los términos y condiciones de venta bajo los cuales se desarrollan las operaciones comerciales; describiera las etapas de transformación por las cuales tiene que pasar la lámina rolada en caliente para su uso en la fabricación del producto investigado e indicara si sus empresas vinculadas realizaron procesos de transformación para su uso en la producción del producto objeto de investigación; proporcionara los costos por empresa y código de producto, explicara quién es el propietario de la lámina rolada en caliente cuando se encuentra en tratamiento para darle características de lámina rolada en frío, quién corre a cargo de dichos servicios de transformación y especificara los términos y condiciones de la negociación del servicio; indicara

por qué los costos de transformación no deben ser considerados parte de los costos de producción; explicara cómo se determinan los precios de venta entre las empresas proveedoras de lámina rolada en caliente, aclarara si celebró algún contrato o acuerdo con alguna entidad y presentara el soporte documental que refleje las condiciones de venta pactadas entre el proveedor y los fabricantes; respecto a los precios de compra de las láminas adquiridas para la fabricación de aceros planos recubiertos, en cuanto a los proveedores que identificó como vinculados, proporcionara los precios promedio al nivel más específico disponible, a los que productoras las adquirieron de proveedores relacionados, a los que los proveedores relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado, proporcionara la información que permita observar el comportamiento del precio del proveedor en el mercado correspondiente bajo una condición sin vinculación y proporcionara el soporte documental; para los proveedores que identificó como no vinculados, proporcionara los precios promedio al nivel más específico disponible a los que las productoras adquirieron las láminas de sus proveedores no relacionados; a los que los proveedores no relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado, proporcionara información que permita observar el comportamiento del proveedor en el mercado del cual adquirió la lámina, nacional o de mercados de otros países y proporcionara el soporte documental para una operación comercial realizada en el periodo investigado, considerando ambas condiciones y por tipo de lámina adquirida; presentara precios, referencias de precios, listas o cualquier otro elemento, que permita observar el precio en el mercado interno para las materias primas e insumos adquiridos para la fabricación de aceros planos recubiertos en el periodo investigado; proporcionara un precio de referencia para cada una de las materias primas e insumos y justificara por qué los precios proporcionados son representativos; explicara a qué se refiere el concepto "Other General Expenses (VND/MT)" y presentara los elementos que integren dicho concepto; respecto a los gastos directos de venta, identificara cuáles corresponden al mercado interno; demostrara que dichos gastos corresponden a conceptos análogos a los ajustes aplicados al precio interno y que cumplen con lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE y 54 del RLCE, desglosara cada uno de los conceptos que se incluyen en dichos gastos, acreditará que los gastos de venta directos refieren únicamente a la mercancía objeto de investigación, proporcionara la metodología de cálculo y el monto de los gastos de venta directa para cada uno de los códigos de producto, y sustentara el desglose de los gastos directos de venta; presentara sus costos de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, pintado, etc.) producidos y vendidos en el periodo investigado, las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal; sus costos totales de producción por códigos de producto, considerando las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal, y iii) el último trimestre del 2020, y desglosara las cifras correspondientes "Materiales y componentes directos" por código de producto por insumo, materiales, materias primas y componentes directos de fabricación por tipo de producto; presentara sus costos totales de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, entre otros) y la estructura de costos de producción para cada tipo de producto vigente en 2020.

51. El 25 de noviembre de 2022, Pomina respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 4 de noviembre de 2022, para que, entre otras cosas, proporcionara un diagrama en el que se observe el flujo comercial que recorre la lámina adquirida como materia prima; describiera las etapas de transformación por las cuales tiene que pasar la lámina rolada en caliente para su uso en la fabricación del producto investigado e indicara si realizó un proceso de transformación para su uso; señalara el porcentaje y volumen de producto investigado que, durante el periodo investigado inició el proceso productivo en la etapa de acero laminado en caliente, así como de aquel que inició el proceso productivo en la etapa de acero laminado en frío; explicara cómo se determinan los precios de venta entre las empresas proveedoras de lámina rolada en caliente; aclarara si celebró algún contrato o acuerdo con alguna entidad y presentara la información en que se observen las condiciones de venta pactadas entre el proveedor y los fabricantes del producto objeto de investigación; respecto a los precios de compra de los materiales e insumos adquiridos de proveedores para fabricar aceros planos recubiertos, para los proveedores que identificó como vinculados, proporcionara los precios promedio al nivel más específico disponible a los que Pomina adquirió las materias primas e insumos de sus proveedores relacionados, a los que los proveedores relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado o la información que permita observar el comportamiento del proveedor en el mercado correspondiente bajo una condición sin vinculación y proporcionara el soporte documental; presentara el soporte documental en que se observen las condiciones de venta pactadas entre el proveedor de materias primas e insumos y los fabricantes de aceros planos recubiertos y, para los proveedores que identificó como no vinculados, proporcionara los precios promedio a nivel más específico disponible, a los que Pomina adquirió los insumos de sus proveedores no relacionados y a los que los proveedores no relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado, así como la información que permita observar el comportamiento del proveedor en el mercado del cual adquirió los insumos; presentara los contratos, políticas de precios, facturas o soporte documental en que se observen las condiciones de venta pactadas entre el proveedor y los fabricantes; precios, referencias de precios, listas o cualquier otro elemento, que permita observar el precio en el mercado interno para las materias primas e insumos adquiridos; proporcionara un precio de referencia para cada una de las materias primas e insumos y justificara por qué los precios

proporcionados son representativos; respecto a los gastos directos de venta, identificara cuáles corresponden al mercado interno; demostrara que dichos gastos corresponden a conceptos análogos a los ajustes aplicados al precio interno y que cumplen con lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE y 54 del RLCE, desglosara cada uno de los conceptos que se incluyen en dichos gastos, acreditará que los gastos de venta directos refieren únicamente a la mercancía objeto de investigación, proporcionara la metodología de cálculo y el monto de los gastos de venta directa para cada uno de los códigos de producto y sustentara el desglose de los gastos directos de venta; presentara los costos totales de producción considerando los costos de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, pintado, etc.), producidos y vendidos en el periodo investigado; las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal y; presentara los costos totales de producción por códigos de producto considerando las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal y, iii) el último trimestre del 2020; desglosara las cifras correspondientes "Materiales y componentes directos" por código de producto por insumo, materiales, materias primas y componentes directos de fabricación por tipo de producto; presentara sus costos totales de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, entre otros) y la estructura de costos de producción para cada tipo de producto vigente en 2020.

52. El 25 de noviembre de 2022, Ton Dong respondió al requerimiento de información que la Secretaría le formuló el 4 de noviembre de 2022, para que, entre otras cosas, respecto a la producción de aceros planos recubiertos, proporcionara el diagrama de su proceso de producción considerando como punto de inicio el uso de la lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío en la fabricación del producto investigado; identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas relacionadas e indicara la función que tienen en el procesamiento o adquisición de la lámina y cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; describiera cómo se desarrolla el flujo comercial que siguen los insumos en las ventas entre empresas relacionadas; identificara dentro de cada etapa la presencia de empresas no relacionadas e indicara su función en el procesamiento o adquisición de la lámina, cómo el procesamiento de la lámina rolada en caliente se refleja en los costos de producción del acero plano recubierto; explicara cómo se da el flujo comercial entre las empresas relacionadas y Ton Dong, así como los términos y condiciones de venta bajo los cuales se desarrollan las operaciones comerciales; describiera las etapas de transformación por las cuales tiene que pasar la lámina rolada en caliente para su uso en la fabricación del producto investigado e indicara si sus empresas vinculadas realizaron procesos de transformación para su uso en la producción del producto objeto de investigación; proporcionara los costos por empresa y código de producto, explicara quién es el propietario de la lámina rolada en caliente cuando se encuentra en tratamiento para darle características de lámina rolada en frío, quién corre a cargo de dichos servicios de transformación y especificara los términos y condiciones de la negociación del servicio; indicara por qué los costos de transformación no deben ser considerados parte de los costos de producción; explicara cómo se determinan los precios de venta entre las empresas proveedoras de lámina rolada en caliente, aclarara si celebró algún contrato o acuerdo con alguna entidad y presentara el soporte documental que refleje las condiciones de venta pactadas entre el proveedor y los fabricantes; respecto a los precios de compra de las láminas adquiridas para la fabricación de aceros planos recubiertos, en cuanto a los proveedores que identificó como vinculados, proporcionara los precios promedio al nivel más específico disponible, a los que las productoras las adquirieron de proveedores relacionados, a los que los proveedores relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado, proporcionara cualquier información que permita observar el comportamiento del precio del proveedor en el mercado correspondiente bajo una condición sin vinculación y proporcionara el soporte documental; para los proveedores que identificó como no vinculados, proporcionara los precios promedio a nivel más específico disponible a los que las productoras adquirieron las láminas de sus proveedores no relacionados; a los que los proveedores no relacionados vendieron a su principal cliente no relacionado, proporcionara información que permita observar el comportamiento del proveedor en el mercado del cual adquirió la lámina, nacional o de mercados de otros países y proporcionara el soporte documental para una operación comercial realizada en el periodo investigado, considerando ambas condiciones y por tipo de lámina adquirida; presentara precios, referencias de precios, listas o cualquier otro elemento, que permita observar el precio en el mercado interno para las materias primas e insumos adquiridos para la fabricación de aceros planos recubiertos en el periodo investigado; proporcionara un precio de referencia para cada una de las materias primas e insumos y justificara por qué los precios proporcionados son representativos; respecto a los gastos directos de venta, identificara cuáles corresponden al mercado interno; demostrara que dichos gastos corresponden a conceptos análogos a los ajustes aplicados al precio interno y que cumplen con lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE y 54 del RLCE, desglosara cada uno de los conceptos que se incluyen en dichos gastos, acreditará que los gastos de venta directos refieren únicamente a la mercancía objeto de investigación, proporcionara la metodología de cálculo y el monto de los gastos de venta directa para cada uno de los códigos de producto y sustentara el desglose de los gastos directos de venta; presentara los costos totales de producción considerando los costos de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, pintado, etc.), producidos y vendidos en el periodo investigado; las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal; presentara los costos totales de

producción por códigos de producto considerando las balanzas de comprobación para: i) el periodo investigado; ii) el ejercicio fiscal y, iii) el último trimestre del 2020; desglosara las cifras correspondientes "Materiales y componentes directos" por código de producto por insumo, materiales, materias primas y componentes directos de fabricación por tipo de producto; presentara sus costos totales de producción por tipo de producto (galvanizado, galvalume, entre otros) y la estructura de costos de producción para cada tipo de producto vigente en 2020.

3. No partes

53. El 27 de octubre y 1 de noviembre de 2022 la Secretaría requirió a diversas empresas importadoras para que proporcionaran sus ventas de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam al mercado interno en el periodo de 2018 a 2020 y precisaran el nombre sus clientes, así como su giro comercial. Los plazos vencieron el 11 y 16 de noviembre de 2022.

54. El 1 de noviembre de 2022 la Secretaría requirió a diversas empresas comercializadoras para que confirmaran si son clientes de las Solicitantes o de alguna de ellas; las razones por las que adquieren los aceros planos recubiertos de dichas empresas; indicaran si durante el periodo comprendido de 2018 a 2020, adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam a través de alguna empresa importadora, así como las razones de ello, y proporcionaran sus compras de producto investigado en el periodo comprendido de 2018 a 2020. El plazo venció 16 de noviembre de 2022.

J. Hechos esenciales

55. El 12 de diciembre de 2022 la Secretaría notificó a las partes interesadas acreditadas los hechos esenciales de esta investigación, los cuales sirvieron de base para emitir la presente Resolución, de conformidad con el artículo 6.9 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el "Acuerdo Antidumping"). El 6 de enero de 2023 las Solicitantes, Aceros y Overollings, Mitsui, Posco International, Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Tay Nam, Ton Dong, Pomina y la Vietnam Steel, presentaron sus argumentos sobre los hechos esenciales, los cuales constan en el expediente administrativo del caso, mismos que se consideraron para emitir la presente Resolución.

K. Audiencia pública

56. El 16 de diciembre de 2022 se celebró la audiencia pública de este procedimiento con la participación de Ternium, Tenigal, Aceros y Overollings, Dufmex, Hanwa Steel, Mitsui, MBS de Occidente, Posco International, Pytsa, Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Tay Nam, Ton Dong, Pomina y la Vietnam Steel, quienes tuvieron la oportunidad de exponer sus argumentos, según consta en el acta que se levantó con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena, de conformidad con el artículo 46 fracción I de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (LFPCA).

57. El 3 y 4 de enero de 2023 Maruichi, Ternium y Tenigal, respectivamente, presentaron sus respuestas a las preguntas que quedaron pendientes por responder en la audiencia pública.

L. Alegatos

58. El 6 de enero de 2023 las Solicitantes, Aceros y Overollings, Mitsui, Posco International, Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Tay Nam, Ton Dong, Pomina y la Vietnam Steel presentaron sus alegatos, los cuales constan en el expediente administrativo del caso, mismos que se consideraron para emitir la presente Resolución.

M. Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

59. Con fundamento en los artículos 58 de la LCE y 19 fracción XI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía (RISE), se sometió el proyecto de la presente Resolución a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, que lo consideró en su sesión del 3 de febrero de 2023. El proyecto fue opinado favorablemente por mayoría.

CONSIDERANDOS

A. Competencia

60. 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 RISE; 9.1 y 12.2 del Acuerdo Antidumping, 5 fracción VII y 59 fracción I de la LCE y 80 y 83 fracción I del RLCE.

B. Legislación aplicable

61. Para efectos de este procedimiento son aplicables el Acuerdo Antidumping, la LCE, el RLCE, el Código Fiscal de la Federación, la LFPCA, aplicada supletoriamente de conformidad con el 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

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

D. Derecho de defensa y debido proceso

63. 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. Ampliación del plazo para emitir la Resolución final

64. De conformidad con el artículo 5.10 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría emite la presente Resolución dentro del plazo de 18 meses contados a partir del inicio de esta investigación, en virtud de las siguientes consideraciones: i) las dificultades derivadas de la emergencia por la epidemia de enfermedad generada por el virus SARS-CoV2 ("COVID-19") en México; ii) la complejidad del análisis de la información presentada por las partes y iii) el otorgamiento de diversas prórrogas durante la investigación.

F. Respuesta a ciertos argumentos

1. Situación especial de mercado

65. Como se señaló en el punto 217 de la Resolución Preliminar, Ternium y Tenigal manifestaron que en Vietnam existe una situación especial de mercado en la industria de los aceros planos recubiertos, al prevalecer condicionantes económicas que bajan artificialmente sus costos, debido a que: a) se realizan importaciones de lámina rolada en caliente en condiciones desleales de comercio internacional; b) el gobierno de Vietnam instrumenta acciones de apoyo a sus empresas estratégicas e interviene como propietario o como regulador; c) que las empresas productoras de aceros planos recubiertos se ubican en zonas de desarrollo económico y se benefician de políticas que les permiten acceder a insumos y servicios en condiciones artificialmente favorables; d) que, para fabricar aceros planos recubiertos, las empresas gozan de apoyos por parte de bancos gubernamentales, y que, de manera artificial y alejada de las prácticas comerciales normales de las economías de mercado, otorgan una ventaja desleal a sus productores locales, con respecto al resto de productores que no gozan de dichos beneficios o apoyos.

66. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes reiteraron los argumentos esgrimidos que se señalaron en el punto 220 de la Resolución Preliminar, en relación a que, en la industria de los aceros planos recubiertos de Vietnam prevalece una situación especial de mercado.

67. Detallaron que, el precio de la lámina rolada en caliente constituye entre el 69 y 79% del costo de los aceros planos recubiertos, mientras que el precio de la lámina rolada en frío, se ubica entre el 84 al 90% del costo del producto final, lo cual, significa que las productoras exportadoras comparecientes al abastecerse de materia prima de proveedores que se caracterizan por prácticas de dumping, están adquiriendo la materia prima en condiciones artificialmente ventajosas, lo que les permite ofrecer el producto final a precios artificialmente bajos. En este sentido, los productores involucrados en esta práctica, pueden vender a un precio menor respecto a los precios vigentes en el mercado, es decir, la práctica del dumping queda enmascarada.

68. Señalaron que, el Acuerdo Antidumping no aclara cómo se puede acreditar que existe una situación especial de mercado, pero sí lo prevé de manera expresa. No obstante, los precedentes de la Organización Mundial del Comercio ("OMC") ofrecen ciertos lineamientos, por ejemplo, en la controversia, Australia - Medidas Antidumping sobre el papel de formato A4 para copiadora (WT/DS529/R) Informe del Grupo Especial del 4 de diciembre de 2019, el Panel no rechaza la noción de que el suministro de un insumo a precios subvencionados constituya una situación especial de mercado, en tanto se justifique por qué esta situación lleva a desestimar los precios internos para aplicar el valor reconstruido. Además, el Panel señaló que la autoridad investigadora puede apartarse de los registros de la empresa, pero debe analizar si se cumple o no con los principios generales de contabilidad, de acuerdo con lo que establece el artículo 2 del Acuerdo Antidumping para aceptar los costos, además de que debe justificar las razones de apartarse de dichos registros.

69. Indicaron que el Panel definió el concepto de situación especial de mercado de la siguiente forma:

“Comenzamos señalando que una "situation" (situación) es un "state of affairs" (estado de cosas) o un "set of circumstances" (conjunto de circunstancias). En el párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, este término está calificado, en la versión inglesa, por los términos "particular" ("especial") y "market" ("del mercado"), que funcionan como adjetivos. La situación en cuestión debe plantearse en, o estar relacionada con, el "mercado", y la situación del mercado debe ser "especial". Del calificativo "particular" ("especial") se desprende que la situación del mercado debe ser "distinct, individual, single, specific" (distinta, individual, única, específica). Por lo tanto, se requiere necesariamente un análisis de la situación especial del mercado basado en hechos específicos y caso por caso. Además... una "situación especial del mercado" solo es pertinente en la medida en que tiene el efecto de anular la validez de las ventas en el mercado interno para efectuar una comparación adecuada..." (p.20).

70. Remarcaron que para el Panel son dos aspectos que deben actuar conjuntamente: a) la existencia de una situación especial de mercado y b) que se permita o no una comparación adecuada. La primera cuestión debe ser la causa de lo segundo y eso es lo que debe constatar la autoridad investigadora para apartarse de las ventas internas para definir el valor normal. El Panel consideró que, en general, el insumo a precios distorsionados (en ese caso insumo subvencionado en Indonesia) puede constituir una situación especial de mercado, pero enfatizó que se debe contar con la información y razonamientos que así lo demuestren. De acuerdo con el Panel, cuando exista una situación especial de mercado, debe analizarse si eso permite o no una comparación adecuada.

71. Señalaron que en los puntos 223 y 224 de la Resolución Preliminar, la Secretaría concluyó que una situación especial del mercado solo es pertinente en la medida en que tiene el efecto de anular la validez de las ventas en el mercado interno de Vietnam para realizar una comparación adecuada, no obstante, consideró que “no contó con elementos que permitan constatar de forma positiva que existen impedimentos para la realización de una comparación válida” entre precio de exportación y el valor normal.

72. Manifestaron que, con la finalidad de que la Secretaría cuente con mayores elementos de juicio en el tema de la situación especial de mercado en la industria de los aceros planos recubiertos y proceda a ajustar los costos de las productoras exportadoras a fin de compensar las distorsiones existentes, proporcionaron dos documentos de análisis elaborados por firmas especializadas, uno de los cuales se titula, “Situación Particular de Mercado: Marco Legal y Práctica”, elaborado por White & Case LLP, de fecha 20 de octubre de 2022 y el otro, “Análisis jurídico de Situación Especial de Mercado”, realizado por RRH Consultores de octubre de 2022.

73. Señalaron que, en el caso de los Estados Unidos, el Departamento de Comercio ha utilizado el valor reconstruido cuando existe una situación especial de mercado, la cual, no permite una comparación adecuada entre el valor normal y el precio de exportación. Agregaron que, dicha legislación permite basarse en el precio o en el costo para determinar si existe una situación especial de mercado. En el caso del costo, se prevé la situación en la que el mercado de los insumos se encuentra distorsionado.

74. Detallaron que los criterios para determinar si existe una situación especial de mercado, se derivan del caso concreto. Por ejemplo, en el caso de OCTG (Productos Tubulares de Uso Petrolero) se analizaron cuatro aspectos: a) subsidios del gobierno coreano a los rollos de acero laminado en caliente (HRC); b) precios bajos de productos planos de acero laminado en caliente de China; c) alianzas estratégicas entre productores coreanos de OCTG y proveedores de HRC y d) intervención del gobierno coreano en la producción y distribución de electricidad. Así, al tratarse de distorsiones en los costos, el Departamento de Comercio emplea metodologías alternativas, por ejemplo, el precio del insumo con un referente internacional y se lo imputa al costo para calcular el valor reconstruido. Aunado a lo anterior, reiteraron que:

- a. existen insumos en condiciones de dumping y subvenciones. Los exportadores de la mercancía investigada se abastecen de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío a partir de la compra a empresas vinculadas y no vinculadas a precios distorsionados. Además, Vietnam no ha promovido investigaciones antidumping contra la lámina rolada en caliente procedente de India, China, Corea, Taiwán, Japón, Rusia o Brasil, entre otros, pues el sector siderúrgico se beneficia de precios artificialmente bajos, presumiblemente en condiciones de dumping; o bien con la lámina rolada en caliente nacional se beneficia con apoyos gubernamentales;
- b. la industria de los aceros planos recubiertos ha servido como trampolín para que los productos de acero chinos o coreanos y, recientemente los de Japón, puedan ser acabados en Vietnam con limitado valor agregado, lo anterior, se observa en el caso anti-elusión de aceros planos recubiertos, en el cual, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos pudo constatar que dicho producto se fabrica en Vietnam a partir de la importación de lámina rolada en frío o en caliente originaria de China;

- c. existen impuestos a la exportación de insumos que se emplean en el mercado de las materias primas, como otra forma artificial de intervención. Manifestaron que las contrapartes no han logrado desacreditar la existencia de las zonas de desarrollo económico de Vietnam ni de los incentivos fiscales, logísticos y financieros de los que gozan las empresas situadas en dichas zonas, simplemente argumentaron que los apoyos no constituyen una situación especial de mercado. Reiteraron que, con base en el Decreto No. 82/2018/ND-CP, la Secretaría encontró ciertos apoyos, los cuales se describen en el punto 230 de la Resolución Preliminar. Presentaron los documentos, “Zonas Industriales, Zonas de Proceso de Exportación, Zonas Económicas y Zonas De Alta Tecnología”, consultados en la página de Internet, <https://vision-associates.com/industrial-zones-and-export-processing-zones/?print=print>, en el cual, señalan, se enfatiza el propósito de subsidiar empresas exportadoras en 2021 y, “Repintando el entorno empresarial de la economía y las zonas industriales vietnamitas”, revisado en la página de Internet <https://www.jdsupra.com/legalnews/repainting-the-business-environment-of-6027075/>, en el que señala que “se retoma en 2022, dándole mayores facultades al gobierno (en este caso provinciales) para promover el desarrollo industrial en esas zonas subsidiadas”;
- d. se han proporcionado documentos en relación a que Vietnam impone impuestos a la exportación de importantes insumos que se utilizan en la producción de los aceros planos recubiertos. Manifestaron que en el Informe de Comercio Exterior 2020 del USTR, se menciona el Decreto 125/2017/ND-CP, en el que se observa que Vietnam aplica impuestos a la exportación a algunos bienes, incluyendo minerales de 20% al 40%; carbón del 5% a 15%; productos metálicos del 15% al 22%; varios de los cuales se emplean intensivamente en la producción de aceros planos recubiertos;
- e. los impuestos a la exportación, se traducen de jure y de facto en una reducción artificial de costos de los productores en Vietnam, los cuales, a su vez, benefician a los fabricantes de la mercancía objeto de investigación, toda vez que estos se pueden proveer de lámina rolada en caliente nacional o de importación. Esta reducción artificial de costos de los productores impacta directamente en el precio de venta, el cual afecta la comparabilidad con el precio de exportación. Con base en la estructura de costos de Ternium, presentaron un ejercicio del cálculo del costo por tonelada de aceros planos recubiertos para ilustrar su afectación debido a un impuesto a la exportación de la materia prima (zinc, aluminio y mineral de hierro), señalados en el párrafo anterior;
- f. las productoras vietnamitas no se encuentran integradas, adquieren las materias primas de fuentes externas. No obstante, el beneficio de los apoyos a la exportación de los insumos representa un elemento adicional distorsionante. Los precios de importación deprimen los precios locales de los insumos, con lo cual, los costos de producción de dichos insumos se afectan a la baja con los impuestos a la exportación. Es decir, ya sea que se abastezcan de producto importado o fabricado localmente, los productores en Vietnam se benefician por las distorsiones de mercado. Puntualizaron que en Vietnam existen empresas integradas a partir de la producción del mineral de hierro o del planchón. Presentaron un listado actualizado de los procesos productivos para fabricar aceros planos recubiertos en Vietnam por empresa, de lo cual, señalan que dos empresas pudieran fabricar lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío a partir del horno de arco eléctrico y/o alto horno, sin embargo, solo una de estas, tiene capacidad para fabricar aceros planos recubiertos;
- g. aun cuando los productores exportadores comparecientes no fabriquen lámina rolada en caliente o lámina rolada en frío, al adquirir estos materiales para fabricar los aceros planos recubiertos, se benefician artificialmente;
- h. Vietnam es considerada como una economía de no mercado, en particular, los Estados Unidos determinó que la economía de Vietnam, si bien tuvo avances respecto a una economía totalmente centralizada, todavía se caracteriza por una estructura en la que las empresas propiedad del Estado y/o las autoridades centrales juegan un papel determinante, y en donde el sector privado desempeña un papel subordinado. Presentaron el documento A-552-801, sobre la investigación antidumping de Ciertos Filetes de Pescado Congelados de la República Socialista de Vietnam - Determinación del Estatus de Economía de Mercado, publicado en 2002;
- i. la situación especial de mercado justifica el empleo de la metodología de valor reconstruido, así como la imputación de costos o ajustes a los mismos en el curso normal de los negocios. La Secretaría no se pronunció sobre la aplicabilidad de la situación especial de mercado para descartar los precios internos ni tampoco de cómo aplicar algún ajuste o emplear los precios internacionales que puedan servir como referencia válida para determinar el valor reconstruido;

- j. de acuerdo con lo establecido en los puntos 224 y 225 de la Resolución Preliminar, no se disputa la comparabilidad de precios per se, la cuestión es si tal comparación es procedente y razonada, en esos términos habría que considerar la validez de la comparación, la cual no existe, toda vez que, en un contexto de apoyos gubernamentales, de prácticas de discriminación de precios y elusivas, la participación del insumo suministrado por proveedores que incurren en dumping está asociada a precios que se alejan de los precios internacionales, y su participación en el costo total es tan significativa, que al comparar un precio interno (con costos artificialmente bajos) contra el precio de exportación, se está comparando una distorsión contra otra, y
- k. el hecho de que la contabilidad se ajuste a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, no corrige las distorsiones de los insumos. Aunque los registros pudieran estar asentados en los libros contables, no cambia el hecho de que los proveedores de los insumos hayan trasladado el dumping de la lámina rolada en caliente a la lámina en frío y posteriormente a los aceros planos recubiertos. Así, la práctica de discriminación de precios no desaparece, sino que se encubre. Por estas razones, se justifica que la Secretaría impute un ajuste a los costos, derivado de los precios internacionalmente válidos, al menos al mercado interno de la lámina rolada en caliente, toda vez que, los registros contables no reflejan operaciones en el curso normal de los negocios.

75. Reiteraron que la existencia de prácticas desleales de comercio internacional en las principales fuentes de abastecimiento de lámina rolada en caliente al mercado de Vietnam, prácticas de elusión, apoyos gubernamentales, entre otras distorsiones, impactan en los costos y en los precios de los productores de aceros planos recubiertos en Vietnam, por lo cual, se justifica la aplicación de un ajuste al costo de la lámina rolada en caliente que repercuta en el cálculo del valor reconstruido.

76. Subrayaron que, como se indicó en los puntos 214 y 229 de la Resolución Preliminar, debido a la falta de información por parte de los exportadores y la Vietnam Steel sobre las referencias de precios de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, y con el objeto de que la Secretaría cuente con referencias de precios internacionales válidos en sustitución de los precios de importación o de fabricación nacional a los que adquirieron las empresas comparecientes dichas materias primas, es procedente descartar los costos y precios internos, y recurrir al valor reconstruido, por lo cual, proponen un ajuste con un precio internacional no distorsionado.

77. Obtuvieron el precio internacional con base en las ventas en el mercado interno de los principales productores de lámina rolada en caliente a nivel mundial, en condiciones leales de competencia. Justificaron que China, los Estados Unidos e India representan el 52% de la producción mundial de dicha materia prima. Para acreditar su señalamiento, presentaron datos del volumen de producción durante el periodo investigado de los tres países que obtuvieron de CRU International Group ("CRU"), S&P Global y Worldsteel.

78. Respecto a China, manifestaron que, en el procedimiento de examen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de rollos de acero laminados en caliente originarias de Alemania, China y Francia, publicado en el DOF, el 19 de abril de 2020, la Secretaría reconoció a China como una economía de no mercado, por lo cual, consideró a Brasil como sustituto razonable para el cálculo del valor normal. Por esta razón, aportaron los precios internos en Brasil de lámina rolada en caliente para estimar el precio promedio de China.

79. Para calcular el precio internacional en condiciones leales, presentaron precios en dólares de los Estados Unidos de América ("dólares") por tonelada de lámina rolada en caliente en el mercado interno de los Estados Unidos, India y Brasil para el periodo investigado. Los precios spot de los Estados Unidos se encuentran a nivel FOB (Free On Board, por sus siglas en inglés) y los correspondientes a India, están a nivel "Entregado". La información la consultaron en el CRU. En el caso de Brasil, calcularon un precio promedio del CRU y Platts a nivel ex fábrica. Obtuvieron un precio promedio ponderado en dólares por tonelada de los tres países, con base en el volumen de producción de lámina rolada en caliente de cada uno de estos.

80. Posteriormente, calcularon la diferencia porcentual entre el precio promedio ponderado en el mercado interno de los tres países antes señalados y el precio promedio de las importaciones totales de lámina rolada en caliente en Vietnam. De este modo, propusieron sustituir el precio de adquisición de la lámina rolada en caliente de las productoras exportadoras por el precio internacional promedio. Aclararon que se trata de un enfoque conservador, pues la diferencia entre el precio promedio de importación de lámina rolada en caliente en Vietnam contra el precio de referencia internacional es de 53%, lo cual, es indicativo del costo de adquisición distorsionado por la situación especial de mercado.

81. Como segunda opción, propusieron aplicar un ajuste por derechos antidumping, con base en el listado de derechos antidumping aplicados a nivel mundial en el comercio de la lámina rolada en caliente y la lámina rolada en frío a los principales proveedores de estas materias primas al mercado de Vietnam. Reiteraron que los principales proveedores de lámina rolada en caliente en el mercado de Vietnam, son India, China, Taiwán,

Japón, Corea, Rusia y Brasil, los cuales, en conjunto representaron el 97% de las importaciones totales. Calcularon un promedio de los derechos antidumping ad valorem de dichos países por 33.10%. Explicaron que esta tasa la podría aplicar la Secretaría a los costos de esta materia prima de los exportadores comparecientes.

82. En relación con la lámina rolada en frío, obtuvieron el promedio de las medidas antidumping ad valorem vigentes contra los principales proveedores de dicha materia prima al mercado vietnamita en un 31.09%. Sugirieron que la Secretaría aplique, alternativamente, este ajuste a los costos o precios de adquisición de la lámina rolada en frío de los exportadores comparecientes. Presentaron un listado de remedios comerciales por país, aplicados a la lámina rolada en caliente, lámina rolada en frío, aceros planos recubiertos y medidas anti elusión vigentes en el periodo investigado, que consultaron en las páginas de Internet de diversas autoridades investigadoras.

83. Manifestaron que con cualquiera de las alternativas propuestas, la Secretaría estaría en condiciones de abordar de manera razonable la situación especial de mercado en la industria de aceros planos recubiertos de Vietnam, metodología que es compatible con lo establecido en el segundo párrafo del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, el cual prevé recurrir a métodos alternos para el cálculo del valor normal ante la existencia de circunstancias que afecten la comparación equitativa con el precio de exportación.

84. Finalmente, esgrimieron que si por alguna razón, los ajustes propuestos aplican a las productoras exportadoras que adquirieron solo lámina rolada en caliente importada y no para las que adquirieron producto nacional, por un lado, esta visión sería equívoca, pues la distorsión permea sobre el mercado y la industria de los aceros planos recubiertos en Vietnam; por otro lado, la Secretaría podría aplicar el ajuste por ciertos apoyos gubernamentales para las empresas que adquieren la lámina rolada en caliente y la lámina rolada en frío vietnamita, consistente en 13% como el promedio de los impuestos a la exportación de insumos que se emplean intensivamente en la producción de la mercancía investigada, o en la producción de dichas materias primas. Aclararon que esta incidencia gubernamental es independiente a la existencia de otras subvenciones financieras o apoyos del gobierno por su ubicación en zonas estratégicas que también benefician a los productores objeto de investigación. Recalcaron que este tipo de ajustes y metodologías han sido empleada por otras autoridades, como la estadounidense, de acuerdo con los documentos señalados en el punto 72 de la presente Resolución.

85. Al respecto, en la etapa final de la investigación, las productoras exportadoras, así como la Vietnam Steel, reiteraron que no existe una situación especial de mercado, toda vez que en el expediente administrativo de la investigación existe información y pruebas de que las ventas internas de las productoras exportadoras permiten una comparación válida con el precio de exportación, son ventas representativas y dadas en el curso de operaciones comerciales normales, de esta forma, cuando la Secretaría considera que no se cumplieron ciertos requisitos, procedió a calcular el valor reconstruido.

86. Agregaron que las Solicitantes se equivocaron en el camino jurídico, pues pretenden que se señale que la industria de aceros planos recubiertos de Vietnam opera como una economía de no mercado o el efecto de una investigación anti subvención, sin embargo, no demostraron que en Vietnam exista una situación especial de mercado ni que las ventas internas no sean comparables con los precios de exportación.

87. Destacaron que de acuerdo con lo establecido en los puntos 225 y 234 de la Resolución Preliminar, la Secretaría concluyó preliminarmente que no era necesario pronunciarse acerca de si era viable descartar los costos y los precios de los productores exportadores al reconstruir el valor normal y, en su lugar, tomar precios internacionales, dado que la utilización de la metodología de valor reconstruido únicamente procede como consecuencia directa de la desestimación de las ventas internas, lo cual, no se acreditó en la etapa preliminar de la investigación por parte de los productores nacionales.

88. En la etapa final de la investigación, después de realizar un análisis integral y exhaustivo de la información y los medios de prueba que yacen en el expediente administrativo de la investigación, la Secretaría expresa, como se señaló en los puntos 221 a 234 de la Resolución Preliminar, que en la normatividad aplicable a los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional, que se tramitan ante esta autoridad investigadora, no existe disposición alguna que defina de forma categórica qué constituye una situación especial del mercado, ni en qué casos específicos se debe determinar que esa situación especial existe. No obstante, la Secretaría observa que los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y el 42 del RLCE, indican que el valor normal puede basarse en el precio comparable del producto similar cuando este se exporte a un tercer país apropiado o bien en el resultado de una reconstrucción (en lugar de tomar las ventas internas), cuando: 1) el producto similar no es objeto de ventas en el curso de operaciones

comerciales normales en el mercado interno del país exportador o, 2) las ventas internas no permitan una comparación adecuada (por su bajo volumen o a causa de una situación especial del mercado).

2.2 Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando este se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios.

89. Es decir, una autoridad investigadora podrá desestimar las ventas internas cuando no sean utilizables para realizar una comparación adecuada, y ese problema surja de su bajo volumen, o de una situación especial del mercado. Así, la sola presencia de un bajo volumen de ventas internas o de una situación especial del mercado no constituye un motivo suficiente para descartar las ventas internas, sino que, además, debe acreditarse que esas circunstancias impiden la realización de una comparación adecuada con el precio de exportación tal y como lo expresa el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

90. En este sentido, si bien la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional no define qué es una "situación especial de mercado", al constituirse ésta como un elemento particular de excepción, genera en la parte que la invoca, la obligación proporcionar el soporte fáctico de sus afirmaciones, por lo que la parte que pretende hacerla valer debe proporcionar a la autoridad investigadora los elementos que en ella generen convicción respecto a que los costos reportados por los productores exportadores para fabricar el producto objeto de investigación, no reflejan de forma precisa los costos de producción en el curso normal del comercio y que, lo anterior, obedece a una circunstancia particular, "especial", que afecta a la mercancía investigada.

91. En este sentido, proporcionar elementos de prueba que demuestren una distorsión en los costos, constituyen pruebas sustanciales de la existencia de una "situación especial de mercado", en tanto aterricen sobre los aspectos particulares que demuestren que las ventas de los productores exportadores no permiten una comparación adecuada, conforme a lo dispuesto por el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping. Es decir, la autoridad investigadora debe estar en posibilidad de determinar que el supuesto que conforma la "situación especial de mercado" existe y afecta de forma particular la posibilidad de realizar una comparación adecuada conforme al Acuerdo Antidumping.

92. Bajo esta tesitura, la Secretaría observó que en el Informe del Grupo Especial de la OMC en el caso Australia — Medidas Antidumping sobre el papel de formato A4 para copiadora (WT/DS529/R), se señaló que una situación especial del mercado solo es pertinente en la medida en que tiene el efecto de anular la validez de las ventas en el mercado interno para efectuar una comparación adecuada.

93. De esta forma, si no se acredita que el valor normal basado en las ventas internas no es comparable al precio de exportación, el hecho de que exista o no una situación especial del mercado o un volumen muy bajo de ventas internas, no puede llevar a concluir que las ventas internas deben sustituirse por ventas de exportación a un tercer país apropiado o por el valor normal reconstruido. En este caso particular, la Secretaría no contó con elementos que permitan constatar de forma positiva que existen impedimentos para la realización de una comparación válida para la determinación de un margen de dumping, por lo que, ante dicha situación, no es pertinente concluir que las ventas internas de Vietnam deben descartarse, puesto que, el enunciamiento de un bajo volumen de ventas internas o de una situación especial de mercado no constituye un motivo suficiente para descartar las ventas internas, sino que, además, debe acreditarse que esas circunstancias impiden la realización de una comparación como se explicó anteriormente, situación que no fue acreditada por las Solicitantes, en razón de lo siguiente:

- a. respecto a que, en la controversia de Australia sobre papel de formato A4 para copiadora, las Solicitantes mencionan que el Panel no rechaza la noción de que el suministro de un insumo a precios subvencionados constituya una situación especial de mercado y, que la Secretaría y las Solicitantes identificaron apoyos por parte del gobierno de Vietnam en el Decreto No. 82/2018/ND-CP, la Secretaría observó que no existe en el expediente administrativo prueba alguna que sustente que, Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, las cuales son empresas de propiedad privada, fueron acreedoras de contribuciones financieras del gobierno de Vietnam, que sean específicas, les otorguen un beneficio y que pudieran ser compensables en términos del

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, por lo que afecten la comparabilidad del precio de exportación y el valor normal aportado por dichas empresas;

- b. la Secretaría revisó los documentos “Zonas Industriales, Zonas de Proceso de Exportación, Zonas Económicas y Zonas De Alta Tecnología” y “Repintando el entorno empresarial de la economía y las zonas industriales vietnamitas”, presentados por las Solicitantes y observó que dichos documentos se encuentran fuera del periodo investigado;
- c. las Solicitantes no presentaron pruebas para acreditar que los apoyos otorgados por el gobierno de Vietnam puedan ser investigados y por qué debería de darles un trato diferenciado de conformidad con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias;
- d. respecto al argumento de las Solicitantes en referencia a que las productoras exportadoras comparecientes, al abastecerse de materia prima de proveedores que se caracterizan por prácticas de dumping adquieren la materia prima en condiciones artificialmente ventajosas que les permite obtener el producto final a precios artificialmente bajos, por lo cual la práctica del dumping queda enmascarada. La Secretaría advierte lo siguiente:
 - i. la lámina rolada en caliente no es mercancía objeto de investigación en la presente investigación, son los productores de esa mercancía en ese país quienes deben solicitar a la autoridad vietnamita el inicio de las investigaciones correspondientes y, en su caso, la aplicación de los derechos antidumping. No compete a la Secretaría formular una determinación de dumping sobre las importaciones que ingresan a un país distinto a México;
 - ii. los principales países de origen de las importaciones de Vietnam, son India, China, Taiwán, Japón y Corea, mismos que cuentan con antecedentes de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de dumping y subvenciones. No obstante, la Secretaría no contó con pruebas fehacientes que acrediten que dichos países realizan importaciones en condiciones de prácticas desleales de comercio a Vietnam, aunado al hecho que, las propias Solicitantes manifiestan que “presumiblemente” los precios de adquisición de las materias primas se dan en condiciones de dumping, es decir, en el expediente administrativo de la investigación no existen los medios de prueba que acrediten que las importaciones de lámina rolada en caliente en Vietnam se realizan en condiciones desleales de comercio internacional, por lo que no se acredita que dicho supuesto se constituya como un elemento particular de excepción que actualice una situación especial de mercado basada en hechos específicos del mismo, y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas;
 - iii. adicionalmente, las productoras exportadoras manifestaron que en Vietnam no existen medidas correctivas a los proveedores extranjeros de lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío, y
 - iv. la Secretaría considera que no es vinculante que, el hecho de que países que están sujetos a derechos antidumping y que exporten producto a terceros mercados, sea una evidencia suficiente del comportamiento de los precios de adquisición de la lámina rolada en caliente a los que importa Vietnam.
- e. la Secretaría revisó los documentos presentados por las Solicitantes, “Situación Particular de Mercado: Marco Legal y Práctica”, elaborado White & Case LLP, y “Análisis jurídico de Situación Especial de Mercado”, realizado por RRH Consultores. Observó que dichos documentos se enfocan en la definición, alcances y la base legal en que se sustenta la situación especial de mercado de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, las legislaciones internas sobre el tema en los Estados Unidos, Canadá y Australia, descripción de las metodologías aplicadas por dichos países, así como también, los precedentes de la OMC, como el caso de Australia - Medidas Antidumping en Papel (2019) y UE-Biodiesel de Argentina. Al respecto, observó lo siguiente:
 - i. en el documento, “Análisis jurídico de Situación Especial de Mercado”, se señala que la Secretaría ha conducido investigaciones relacionadas con la situación especial de mercado, como son los casos de fitalato de dioctilo (DOP) de Corea y los Estados Unidos, tubería de acero del Reino Unido y pollo de los Estados Unidos, casos en los que la Secretaría no contó con elementos para determinar la existencia de una situación especial de mercado. En el documento se indica que, de conformidad con el Acuerdo Antidumping, la LCE y el RLCE, la Secretaría tiene la facultad discrecional para descartar los precios internos y recurrir a otras metodologías, cuando la existencia de una situación especial de mercado no permita una comparación adecuada entre el valor normal y el precio de exportación. Asimismo, se indica que, el hecho de que en la legislación no exista una definición de una situación especial de mercado, no impide que ésta no pueda reconocerse en una investigación, y

- ii. de la lectura de los documentos presentados por las Solicitantes, la Secretaría reitera que, como se indica en el punto 240 de la Resolución Preliminar, las legislaciones como las de Australia y los Estados Unidos, si bien son una referencia que se puede analizar, no son vinculantes en los procedimientos relativos a remedios comerciales tramitados por esta autoridad investigadora. Adicionalmente, la Secretaría aclara que, en las investigaciones que esta autoridad investigadora ha conducido y en las que se ha planteado una situación especial de mercado, no ha contado con los elementos para determinar su existencia, como también se señala en el documento “Análisis jurídico de Situación Especial de Mercado”.
- f. en relación con el análisis que presentaron las Solicitantes sobre la incidencia en el costo de producción de los aceros planos recubiertos, como consecuencia de la aplicación de impuestos a la exportación de insumos, como el cinc, aluminio, y el carbón, la Secretaría considera que las Solicitantes parten de un razonamiento que no necesariamente puede reflejar el comportamiento de los mercados, por las siguientes razones:
 - i. en primera instancia, las productoras exportadoras son empresas procesadoras no integradas que parten de la adquisición de productos elaborados, como la lámina rolada en caliente y, no necesariamente participan en el mercado de los insumos para la fabricación de esta materia prima, y
 - ii. las Solicitantes pierden de vista que el hecho de que existan aranceles a la exportación del cinc, aluminio y al carbón, no necesariamente implica que la oferta permanece constante, tampoco consideran que un precio más bajo puede generar un aumento en la demanda que presione el precio para llevarlo al nivel previo a la imposición del arancel, por lo cual, la Secretaría no puede suponer a priori, que un arancel va a bajar el precio del cinc, aluminio y al carbón.

94. Por las razones descritas anteriormente, la Secretaría considera que es impropio evaluar las propuestas de las Solicitantes sobre los ajustes a los costos de producción con base en un precio internacional; las alternativas de aplicar un ajuste por el promedio de derechos antidumping a la lámina rolada en caliente y a la lámina rolada en frío, así como la aplicación de un promedio de los aranceles a la exportación de los insumos.

95. Adicionalmente, en esta etapa de la investigación, la Secretaría determinó que no existen razones para desestimar los costos de producción y los precios internos aportados por los productores exportadores comparecientes, toda vez que, como se indica en el apartado de “Costos de producción y operaciones comerciales normales” de cada una de las productoras exportadoras, la Secretaría analizó la información, metodologías de cálculo y medios de prueba de los costos de producción y observó que:

- a. con base en el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, los costos de producción los calcularon a partir de sus registros contables, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados de Vietnam, toda vez que sus estados financieros de 2020 fueron auditados por despachos auditores reconocidos que forman parte de los big-4 (Deloitte, PWC, Ernest & Young y KPMG), es el término en inglés que se utiliza para referirse a las firmas más importantes del mundo en el sector de la consultoría y auditorías independientes e internacionales, mismos que certifican que los registros están de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador;
- b. determinó la procedencia de calcular el costo total de producción por código de producto en dólares por tonelada, y
- c. calculó el valor normal, ya sea por la metodología de precios internos o por la del valor reconstruido cuando no hubo ventas internas o estas no representaron al menos el 5% de las ventas de exportación, así como los tipos de producto cuyos precios no estuvieron dados en el curso de operaciones comerciales normales.

96. Por las razones descritas en los puntos 88 a 95 de la presente Resolución, la Secretaría determina que no encontró elementos para desestimar la información proporcionada por las productoras exportadoras, relacionada con los costos de producción y el valor normal.

G. Análisis de discriminación de precios

97. Como se describió en el punto 251 de la Resolución Preliminar, las productoras exportadoras Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, explicaron que no son empresas integradas en la fabricación de aceros planos recubiertos desde la producción de acero líquido. Son empresas procesadoras, que elaboran la lámina rolada en frío a partir de la lámina rolada en caliente, la cual, la adquieren de proveedores nacionales y extranjeros. Explicaron que la lámina rolada en frío se auto consume o se procesa en las líneas de producción para fabricar los aceros planos recubiertos. Detallaron que, el proceso de producción parte de la lámina rolada en caliente, la cual se procesa en líneas de laminación para obtener la lámina rolada en frío. Posteriormente esta pasa por la línea de producción del recubrimiento con el fin de

obtener los aceros planos galvanizados o galvalume. Finalmente, el acero recubierto se transfiere a la línea de pintura. Presentaron diagramas de flujo del proceso productivo y explicación de cada etapa de elaboración de los aceros planos recubiertos.

98. Aclararon que la lámina rodada en caliente siempre debe pasar por el proceso de decapado y laminado en frío antes de procesarse en acero galvanizado o galvalume. La materia prima más próxima para fabricar los aceros planos recubiertos es la lámina rodada en frío.

99. Con base en lo anterior, la Secretaría constató que las productoras exportadoras que comparecieron en este procedimiento, son fabricantes no integrados desde la producción del acero líquido, en realidad son empresas procesadoras en la producción de los aceros planos recubiertos, las cuales adquieren la materia prima, ya sea la lámina rodada en caliente y/o la lámina rodada en frío de proveedores nacionales o extranjeros, de clientes vinculados o no vinculados.

1. Consideraciones metodológicas

a. Códigos de producto

100. En la etapa preliminar de la investigación, las Solicitantes manifestaron que los productores exportadores emplearon su codificación de acuerdo con las características del producto, sin embargo, señalaron que la autoridad investigadora debe analizar la suficiencia de las codificaciones de los productores exportadores tomando en cuenta los criterios empleados por los Estados Unidos, de acuerdo con el Memorandum del U.S. Department of Commerce ("USDOC") de la investigación antidumping y anti subsidios sobre ciertos productos de acero resistentes a la corrosión originarios de Taiwán (A-583-856), de agosto de 2015, tales como, Tipo de Producto Recubierto, Proceso de Reducción (laminación), Material de Revestimiento/Metal de Recubrimiento, Peso del Recubrimiento Metálico, Proceso de Recubrimiento Metálico, Calidad, Fuerza de Rendimiento, Espesor Nominal, Ancho Nominal y Forma.

101. En este sentido, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a las Solicitantes que explicaran cuáles son las características físicas, químicas, estructurales y dimensionales que repercuten o impactan en el costo de la mercancía objeto de investigación. Respondieron que los atributos o características que inciden, en general, sobre los costos y, en consecuencia, sobre los precios de las mercancías objeto de investigación, suelen ser los siguientes: a) tipo de producto (galvanizado, cincalum, galvaneal, pintado); b) masa de recubrimiento metálico; c) grado de acero (determinado por la química del acero y su procesamiento), y d) dimensiones (espesor, ancho y largo).

102. Detallaron que las dimensiones como espesor, ancho y largo afectan directamente el costo de producción, en la velocidad de la producción, consumo de energéticos e insumos necesarios para operar, así como el espesor objetivo del acero afecta en la relación acero-aleación o acero-pintura.

103. Señalaron que, por ejemplo, en una tonelada de acero, entre más delgado sea su espesor, mayor será su costo. Señalaron que la proporción de los componentes relativamente más caros que el acero, como la masa de cinc y cantidad de pinturas por aplicar, entre otros, suelen ser más altos para calibres delgados que en gruesos. De igual forma, entre menor sea el espesor, mayor es el área de recubrimiento y, por este último, se incurrirá en mayor costo de pintura o recubrimiento.

104. En este sentido, la Secretaría aclara que las productoras exportadoras aportaron explicaciones de los criterios que conforman los códigos de producto. Incluso, en la etapa preliminar de la investigación, les requirió mayores elementos de prueba en relación con los criterios empleados para conformar los códigos y cómo estos se registran en su sistema contable.

105. Al respecto, en la etapa final de la investigación, las Solicitantes argumentaron que cada productor exportador aplica una codificación con criterios y orden distintos, si bien la legislación de la materia no dispone lineamientos particulares para los códigos de producto, la Secretaría debe asegurarse de la consistencia en las distintas codificaciones utilizadas o establecer criterios de codificación que sigan un orden lógico a fin de evitar comparaciones incorrectas. Agregaron que, no obstante que cada empresa tiene la libertad para codificar sus productos, esto no significa necesariamente que sus códigos sean una base suficiente y adecuada para una comparabilidad equitativa del producto exportado contra el vendido en el mercado interno.

106. Señalaron que el uso de codificaciones con criterios distintos, como por ejemplo Maruichi, Hoa Phat y Nam Kim, dan pie a comparaciones falsas, por lo cual, la Secretaría debe revisar cuidadosamente la correlación de los códigos internos de su contabilidad contra los códigos presentados por las empresas. Agregaron que otras autoridades en materia antidumping consideran dimensiones que se codifican en rangos y no con valores puntuales. Además, la consistencia de una codificación con el sistema contable es una condición necesaria, pero insuficiente; aun si la codificación coincide con el registro contable, la Secretaría cuenta con facultades para replantearla y reestructurarla, pues los códigos de producto podrían no haberse creado para la comparación del cálculo de dumping.

107. En este sentido, la Secretaría disiente de las declaraciones de las Solicitantes sobre el tema de la codificación de los productos. Es pertinente aclarar que las Solicitantes no deben perder de vista los siguientes elementos:

- a. la Secretaría verificó que los códigos de producto se conforman de acuerdo con las principales características de los productos, tales como, tipo de producto, recubrimiento, espesor, ancho, calidad y en algunos casos el grado de acero;
- b. observó que, en el sistema de contabilidad de las productoras exportadoras, se registran dichos códigos de producto con el desglose de las principales características que los agrupan, y
- c. si el orden de la clasificación de los códigos de producto en cada productor exportador es distinto, para efecto de realizar una comparación equitativa entre los productos exportados con los vendidos en el mercado interno, la Secretaría consideró en cada código, las mismas características y en el mismo orden de las mercancías, es decir, está comparando los productos exportados a México contra los productos con características idénticas vendidos en el mercado interno. Así, para efecto de garantizar una comparación equitativa entre códigos de producto, la Secretaría no modificó el orden y consideró las principales características que conforman los códigos de producto exportados y los vendidos en el mercado interno, de acuerdo con los criterios señalados por las productoras exportadoras.

108. Por las razones expuestas, la Secretaría reitera la determinación que se describe en los puntos 258 a 261 de la Resolución Preliminar, toda vez que, con base en las respuestas de cada una de las productoras exportadoras, observó que los códigos de producto se conforman de acuerdo con las características de los productos, tales como, tipo de producto, recubrimiento, espesor, ancho, calidad y, en algunos casos, el grado de acero. También observó que, en el sistema de contabilidad de estas, se registran dichos códigos de producto, con el desglose de las características que los agrupan. A partir de lo anterior, la Secretaría consideró pertinente emplear los códigos de producto propuestos por las productoras exportadoras, toda vez que contienen las características principales inherentes a los aceros planos recubiertos objeto de investigación y adicionalmente, la Secretaría constató que las principales características que conforman los códigos de producto se registran en sus respectivos sistemas contables.

109. A diferencia de lo que opinan las Solicitantes, adoptar criterios de codificación de otras autoridades investigadoras, no es vinculante a la investigación que nos ocupa, aún más cuando las productoras exportadoras, presentaron información respecto a que sus códigos de producto se registran en sus sistemas contables, mismos que fueron utilizados para el cálculo del precio de exportación, valor normal y costos de producción.

b. Aspectos del precio de exportación

110. En la etapa final de la investigación, en relación con los volúmenes de aceros planos recubiertos exportados por las productoras exportadoras Maruichi y Pomina, las Solicitantes argumentaron que los artículos 64 de la LCE y 6.10 del Acuerdo Antidumping, no deben interpretarse en el sentido de establecer una obligación a la autoridad investigadora para el cálculo del margen de dumping, sino que indican una preferencia para que se determinen márgenes de dumping individuales, cuando la calidad y cantidad de la información lo permitan. La expresión "por regla general", que se menciona en ambos artículos, prevé la posibilidad de salirse de la regla general, dentro de los escenarios establecidos en el propio Acuerdo.

111. Agregaron que, por su parte, el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping obliga a realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Argumentaron que, en el caso de Maruichi y Pomina, una sola operación de exportación a México de un volumen mínimo difícilmente puede considerarse representativa de operaciones normales de negocios y suficiente para su comparación con el valor normal. Detallaron que el volumen exportado a México por estas empresas, no solo es mínimo, sino además es una operación atípica por ser única durante todo el periodo investigado, por lo cual, solicitaron que la Secretaría realice un análisis sobre de si dicha operación es pertinente y apropiada para el cálculo del margen de dumping individual.

112. Al respecto, la Secretaría considera que el argumento de las Solicitantes es improcedente. De conformidad con la legislación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, no existe un ordenamiento legal que establezca un límite de volumen de exportación para el cálculo del margen de dumping individual de una empresa exportadora. El artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping establece los tres únicos supuestos en los que puede aplicarse la mejor información disponible a un exportador a saber: a) cuando niegue el acceso a la información necesaria; b) cuando no la facilite dentro de un plazo prudencial, o c) cuando entorpezca significativamente la investigación. Sin embargo, no prevé un límite de volumen. Eso es evidente del propio texto del artículo 6.8 y, además, de las determinaciones contenidas en los párrafos 6.20 y

7.147 de los informes de los Grupos Especiales en los casos Argentina – Baldosas de cerámica (DS189) y Egipto – Barras de refuerzo de acero (DS211):

“6.20 Nos parece evidente, y ambas partes aceptan, que una autoridad investigadora sólo puede descartar la información de fuentes primarias y recurrir a los hechos de que tenga conocimiento si se dan las condiciones específicamente establecidas en el párrafo 8 del artículo 6 y el Anexo II del Acuerdo Antidumping. Por tanto, las autoridades investigadoras sólo pueden recurrir a los hechos de que se tenga conocimiento cuando una parte: i) niegue el acceso a información necesaria; ii) no la facilite dentro de un plazo prudencial; o iii) entorpezca significativamente la investigación.”

“7.147 Para el Grupo Especial resulta claro que según el texto del párrafo 8 del artículo 6, una autoridad investigadora solo puede desechar la fuente primaria de información y recurrir a los hechos de que tenga conocimiento en las condiciones específicas de ese párrafo. Una autoridad investigadora puede, por lo tanto, solo recurrir a los "hechos de que se tenga conocimiento" cuando una de las partes: i) niega el acceso a la información necesaria; ii) no la facilita en un plazo prudencial; o iii) entorpece significativamente la investigación.”

113. En la presente investigación, Maruichi y Pomina no incurrieron en ninguna de las conductas previstas en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping para que, en consecuencia, la Secretaría les calculara un margen de dumping conforme a la mejor información disponible. Por lo tanto, conforme a lo anterior, el margen de dumping que les corresponde es el que se calculó con su propia información. No existe ningún fundamento para aplicar la mejor información disponible. Por ello, aplicar un margen de dumping conforme a la mejor información disponible, considerando como criterio el volumen exportado, resulta totalmente contrario al Acuerdo Antidumping.

114. Adicionalmente a lo anterior, la Secretaría observa que en el Informe definitivo del Grupo Especial sobre el caso México – Medidas Antidumping sobre el arroz (DS295), se determinó lo siguiente:

“7.257 ... Tampoco dispone el artículo 2 del Acuerdo Antidumping que el número de ventas de exportación de un exportador ha de ser "representativo" para que la autoridad pueda determinar un margen de dumping correspondiente a ese exportador. ...”

115. Como puede verse, conforme a esa determinación, y de manera congruente con lo señalado antes, la decisión de una autoridad investigadora acerca de calcular o no un margen de dumping a un exportador no puede depender de si su volumen de exportación es representativo. Por lo tanto, una vez más, lo correcto es aplicar el margen de dumping que se calculó con base en la información que las empresas presentaron.

c. Ajuste por margen de comercialización

116. Por otra parte, en la etapa final de la investigación, las Solicitantes manifestaron que en diversos casos, los productores exportadores toman como punto de partida para calcular el precio de exportación, el precio al que le venden al comercializador, quien finalmente, le vende al importador mexicano, por lo cual, es necesario que la Secretaría se allegue de información para que el punto de partida sea el precio al que ingresó la mercancía a territorio mexicano y aplique los ajustes correspondientes, como son el margen de comercialización y cualquier otro gasto hecho por el comercializador.

117. Al respecto, la Secretaría expone que el argumento planteado por las Solicitantes, es improcedente, por las siguientes razones:

- a.** la base de la información para calcular el precio de exportación a México refiere a las operaciones de venta de exportación a México que reportaron las productoras exportadoras que comparecieron en la presente investigación, y
- b.** en las ventas de exportación reportadas, la Secretaría constató los términos y condiciones de venta de la mercancía objeto de investigación acordados entre el productor y el comprador, esta información fue corroborada en las facturas comerciales y sus documentos anexos, así como en los registros contables presentados por dichas empresas sin encontrar diferencias, por lo que los precios utilizados para el cálculo fueron a nivel ex fábrica, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del RLCE.

118. Los ajustes aplicados por términos y condiciones de venta, se describen en el apartado de cada una de las productoras exportadoras.

d. Tasas de interés

119. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes señalaron que, en el transcurso de la investigación han insistido en que las tasas de interés utilizadas por las productoras exportadoras no reflejan operaciones de mercado pues son tasas que determina la banca estatal, no obstante, la tasa está implícita en los costos financieros que se usan para el valor reconstruido, por lo cual, solicitan que la autoridad ajuste las tasas de interés que reflejen operaciones de mercado.

120. Al respecto, la Secretaría manifiesta que las tasas de interés que presentaron las productoras exportadoras refieren a las tasas de interés de sus pasivos a corto plazo, mismas que la Secretaría consideró apropiadas para calcular el ajuste por concepto de crédito, toda vez que, con base en los estados financieros aportados por cada una de las productoras exportadoras, verificó que estos fueron auditados por contadores públicos independientes de firmas reconocidas a nivel internacional, mismos que certifican que los registros están de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador.

e. Tipo de cambio

121. La Secretaría observó en las bases de datos de las ventas de exportación a México y en las ventas internas, que las productoras exportadoras aplicaron un tipo de cambio promedio del periodo investigado que obtuvieron del Banco Estatal de Vietnam en la página de Internet, https://www.sbv.gov.vn/TyGia/faces/ReraSbvOc.jspx?_afzLoop=22359049498873311&_afzWindowMode=0&_adf.ctrl-state=1aqejuvozp_51, de la Agencia General de Aduanas de Vietnam de la página de Internet, <https://tongcuc.customs.gov.vn/portal/index.jsp?pagelD=18&cid=116>, así como, de la Aduana de Vietnam, en la página de Internet, <https://www.customs.gov.vn/Lists/ExchangeRate/Default.aspx>. Al respecto, la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha en que la transacción se llevó a cabo, de conformidad con el artículo 58 del RLCE. Empleó el tipo de cambio de la Aduana de Vietnam que publica la Dirección General de Aduanas de este país por ser un organismo oficial.

2. Precio de exportación

a. Hoa Phat

122. Manifestó que forma parte del Grupo Hoa Phat, mismo que cuenta con cuatro divisiones y es productor y exportador de la mercancía investigada a México.

123. En relación con su sistema de distribución y facturación, manifestó que, en el mercado interno, la mercancía es distribuida a través de las sucursales de la empresa y los agentes de distribución (los que se denominan Agentes de Nivel 1). Estas sucursales y agentes distribuyen la mercancía hasta los denominados Agentes de Nivel 2, o directamente a los usuarios finales. Respecto a las ventas de exportación a México, señaló que exporta la mercancía a través de diversas compañías comercializadoras, que son responsables de la conexión con los clientes en los distintos países. La mercancía se entrega directamente a los clientes en México. Presentó un diagrama de flujo donde se observa su sistema de distribución.

124. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió que a Hoa Phat para que explicara la manera cómo se determinan los precios de venta entre dicha empresa y las comercializadoras a las que vendió la mercancía investigada exportada a México. Además, de ser el caso, que presentara el porcentaje pactado referente al margen de reventa que obtienen las empresas comercializadoras. Respondió que, las transacciones de ventas con las empresas comercializadoras no son diferentes a las que realiza con cualquier otro tipo de clientes y que no existe un porcentaje acordado de comisión con las comercializadoras, por tanto, dicho porcentaje no se registra en el sistema contable. La Secretaría corroboró a través de la información presentada por la empresa exportadora, correspondiente a 12 facturas de exportación a México y su documentación anexa, que la facturación corresponde a la venta realizada por la productora exportadora al cliente final, en este caso la comercializadora, además de que, ni en los contratos ni en las facturas se observa algún porcentaje de beneficio acordado a favor del comercializador. Señaló que la mercancía investigada se entrega directamente a los clientes en México sin transitar por un tercer país.

125. Respecto a los códigos de producto, explicó que estos se conforman a partir de una secuencia de dígitos: a) el primer dígito indica el código de la empresa; b) los siguientes dos dígitos corresponden al código de línea de producto; c) los próximos tres dígitos refieren al tipo de producto; d) los dos dígitos siguientes corresponden al código de archivo del producto (subcategoría de tipo de producto); e) los subsecuentes cuatro dígitos son generados de manera aleatoria por el sistema de codificación tomando en cuenta las especificaciones únicas del producto, sin embargo, la empresa productora exportadora señaló que las especificaciones no se indicaron en el sistema de codificación de productos. El número de código de producto se creó para garantizar que diferentes productos no compartan el mismo número de producto. Si dos productos comparten las mismas especificaciones, tendrán el mismo código de producto.

126. Asimismo, presentó un listado de todas las especificaciones que conforman los códigos de producto exportados a México, tales como, el tipo de lámina, el revestimiento, peso del revestimiento, espesor y ancho. Explicó que el código de producto se refiere a productos con especificaciones diferentes.

127. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que explicara, de acuerdo con su sistema contable, cuáles son las características principales que considera para conformar los códigos de producto, que especificara qué características impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada y que aportara impresiones de pantalla de su sistema contable que permita apreciar las características empleadas en la conformación de los códigos de producto. Como respuesta, identificó las características de los productos galvanume y galvanizados que tienen efecto en los precios: a) peso del recubrimiento: cuanto mayor sea el peso del recubrimiento, más caro por unidad; b) espesor, cuanto más delgada es la lámina de acero, más cara por unidad; c) grado de acero, a mayor grado de acero y durabilidad, más caro por unidad, y d) si los productos fueron pintados. La Secretaría corroboró que dichas características estuvieran contempladas en la conformación de los códigos de producto, además de encontrarse contempladas en las muestras de facturas de venta que presentó a la Secretaría.

128. La Secretaría también le requirió que explicara, la razón por la cual, los códigos de producto se generan de manera aleatoria; la razón del por qué no los registra con base en características propias de la mercancía; la nomenclatura o algoritmo que utiliza su sistema contable para la generación "aleatoria" de los códigos de producto.

129. Como respuesta, señaló que define los primeros ocho dígitos del código de producto para todas sus subsidiarias. Presentó una hoja de trabajo relacionada con su Sistema de Codificación de Productos, que incluye la definición completa de todas las categorías de productos y sus subcategorías que están determinadas por los primeros ocho dígitos de los códigos de productos.

130. Explicó que, después de definir el producto con los primeros ocho dígitos, se registran en el sistema las características del producto, como son, el grado de acero, el recubrimiento metálico, la superficie, entre otros. Posteriormente, el sistema generará automáticamente cuatro dígitos, los cuales se utilizan para distinguir los productos con características diferentes. Si la característica es diferente, el sistema generará una cadena distintiva de cuatro dígitos para indicar que el nuevo producto es diferente de los productos existentes. Aclaró que, si bien el código del producto no contiene las especificaciones del producto en su secuencia de dígitos, las especificaciones de los productos se encuentran en el sistema ingresando el código del producto, ya que esta información se complementa entre sí.

131. La Secretaría también le solicitó que indicara cuáles son los elementos de los códigos de producto referentes a "los detalles/especificaciones del producto" que, de acuerdo con el sistema, estos se generan en cuatro dígitos después de ingresar la especificación del producto. Respondió con un ejemplo para el código de producto 1251150596465. Es un código de producto para el grado de acero galvanizado G350, recubierto de cromo con espesor nominal de 1.5 y ancho de 330, peso de recubrimiento de 80 g/m². En donde, 1 significa un producto de Hoa Phat; 25, significa subcategoría metal y metal aleado; 115, refiere a chapa de acero; 05, corresponde a acero galvanizado; 9646 son los cuatro dígitos generados por el sistema indicativo de las especificaciones únicas del producto; 5 es el número de verificador conforme al estándar de codificación EAN - 13/GS1.

132. Hoa Phat aclaró que no fabrica productos para otras empresas ni hay más de dos empresas en su contabilidad. El sistema de codificación de productos no se aplica únicamente a los bienes producidos, sino a todos los productos, incluidas las materias primas, los suministros, los productos terminados, entre otros. En términos del código de línea de producto, hay 37 tipos que se enumeran, que van desde extintores, aprovisionamientos, plantaciones, hasta la mercancía investigada. El tipo de código de producto se refiere a la subcategoría del código de la línea de producto, para la línea de productos de metal, hay 147 tipos enumerados. El código del archivo del producto se refiere a la subcategoría del tipo de producto. Para los productos de chapa de acero, hay 18 tipos enumerados.

133. Detalló que la designación de diferentes grados de acero dentro de los mismos estándares puede identificarse de manera diferente. Cuando la designación del grado de acero se ajusta a diferentes estándares de producción, se deben comparar sus estadísticas para determinar si estos grados de acero son realmente diferentes. Por ejemplo, en el caso del grado de acero CS-B o acero comercial tipo B (ASTM A792 para acero Galvalume, ASTM A653 para acero galvanizado) y grado de acero G350 (AS 1397), estos grados de acero comparten valores mecánicos similares, como se presenta en la relación de códigos comparables entre los vendidos a México y los del mercado interno. Proporcionó la Norma JIS G 3302, referente a "Hot-dip zinc-coated Steel sheet and strip", que emplea como referencia de las propiedades mecánicas de los distintos grados de acero que produce.

134. En referencia a que, si las dimensiones son una característica relevante para clasificar los productos y son determinantes del costo y del precio, manifestó que, el ancho del producto, por sí solo no afecta los costos y precios de los productos, hay clientes que requieren productos de ancho específico para sus propósitos. No obstante, en la selección de productos similares, el ancho del producto no se considera un factor relevante. Agregó que las características que son relevantes en la selección de productos similares son, el grado de acero, tipo de recubrimiento (galvanizado o galvalume), peso del recubrimiento, espesor nominal y la pintura.

135. Presentó una “Lista de todos los Productos y Materiales”, para todos los productos que registra en su sistema contable, incluidos los códigos de productos exportados a México y vendidos en el mercado interno. Presentó capturas de pantalla de su sistema contable en las que se acredita el registro de los códigos de producto.

136. A solicitud de la Secretaría, en la respuesta al requerimiento de información en la etapa preliminar, Hoa Phat presentó nuevamente las bases de datos de las ventas de exportación a México, ventas en el mercado interno y los costos de producción por código de producto que incluyen en columnas separadas las características relevantes de productos.

137. Proporcionó un comparativo de los códigos de producto exportados a México con los códigos vendidos en el mercado doméstico. Para efecto de seleccionar los productos similares, empleó la similitud en los siguientes criterios: a) tipo de revestimiento (cinc y aluminio y cinc); b) grado de acero; c) peso del recubrimiento; d) espesor y e) pintura.

138. Con el propósito de ajustar los códigos de producto similares, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que presentara la información, metodología y el soporte documental para aplicar un ajuste por diferencias físicas de conformidad con el artículo 56 del RLCE. Explicó que, los códigos de producto son similares en las características físicas y no en las propiedades físicas, por lo cual, no es procedente un ajuste por diferencias físicas.

139. La productora exportadora con base en la secuencia de dígitos que conforman los códigos de producto y con el fin de comparar el precio de exportación y el valor normal, conformó 11 “categorías de producto” para ambos mercados, tomando en cuenta criterios como la similitud en el tipo de revestimiento, grado de acero, peso del recubrimiento, espesor y pintura. Presentó un cuadro comparativo entre las ventas de exportación a México y las ventas en su mercado interno con base en las categorías señaladas, así como una explicación de los criterios tomados en cuenta y la correlación de estos con las categorías conformadas. Agregó que no existen diferencias en términos de propiedades físicas entre los bienes exportados a México y sus correspondientes vendidos en el mercado doméstico. Por lo tanto, no propuso un ajuste por diferencias físicas.

140. La Secretaría observó que los códigos de producto se registran en su sistema contable con cada una de las características que los conforman, por lo cual, aceptó su propuesta de agrupación por categoría para efectos de la comparación entre el mercado de exportación y el mercado interno.

141. Manifestó que es productora exportadora de la mercancía objeto de investigación y que realizó ventas de exportación a México a partes independientes.

142. Para el cálculo del precio de exportación, proporcionó las ventas de exportación a México que se clasifican en 24 códigos de producto agrupados en 11 categorías. Manifestó que sus ventas de exportación cumplen con las especificaciones de la mercancía investigada.

143. Aportó una muestra de 12 facturas comerciales de venta con sus documentos anexos a estas, tales como, contrato de venta, lista de empaque, certificados de molino y de origen, conocimiento de embarque, nota de entrega y notificación de crédito. La Secretaría comparó el valor, volumen, cliente, términos de venta, fechas de factura y de pago, contenidos en dichas facturas con la información reportada en la base de datos de ventas de exportación a México, sin encontrar diferencias.

144. Manifestó que los precios son netos, de descuentos, reembolsos y bonificaciones como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

145. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada de cada uno de los códigos de producto exportados a México durante el periodo objeto de investigación.

i. Ajustes al precio de exportación

146. Propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por crédito, maniobras, flete interno, flete externo, gastos directos de venta y gastos portuarios.

1) Crédito

147. Presentó la tasa de interés promedio de los pasivos a corto plazo del periodo investigado. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

2) Maniobras

148. Asignó el monto del ajuste a cada operación, con base en el gasto total erogado por este concepto durante el periodo investigado entre el volumen total de la mercancía investigada, lo anterior, toda vez que, los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones. Presentó una hoja de trabajo en la cual se observan las cuentas contables de gastos de ventas directas que extrajo de su libro mayor. La hoja de trabajo contiene la categoría del gasto, el monto incurrido, el mercado al que fue dirigido dicho gasto, así como la cuenta contable en la cual se registra. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por tonelada.

3) Flete interno

149. La empresa productora exportadora calculó el monto unitario correspondiente a cada operación, dividiendo el gasto total erogado por este concepto entre el volumen total de la mercancía investigada correspondiente al mismo periodo, lo anterior, toda vez que los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones.

150. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a la productora exportadora que presentara el soporte documental que respaldara la metodología, así como las cifras reportadas en la base de datos. En respuesta, manifestó que toda la información es registrada en su sistema contable. Presentó ejemplo de cuatro facturas correspondientes al periodo investigado y hoja de trabajo en la que observa las cuentas contables de gastos de ventas directas que extrajo de su libro mayor. La hoja de trabajo contiene la categoría del gasto, el monto incurrido, el mercado al que fue dirigido dicho gasto, así como la cuenta contable en la cual se registra. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por tonelada.

4) Flete externo

151. Obtuvo el monto unitario a cada operación, dividiendo el gasto total erogado por este concepto entre el volumen total de la mercancía investigada, lo anterior, toda vez que los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones.

152. Aclaró que toda la información es registrada en su sistema contable. Presentó ejemplo de una factura que contiene el monto correspondiente al mes de marzo y hoja de trabajo en la cual se observan las cuentas contables de gastos de ventas directas extraídas de su libro mayor. La hoja de trabajo contiene la categoría del gasto, el monto incurrido, el mercado al que fue dirigido dicho gasto, así como la cuenta contable en la cual se registra. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por tonelada.

5) Gastos directos de venta

153. Calculó el monto unitario correspondiente a cada operación, dividiendo el gasto total erogado por este concepto entre el volumen total de la mercancía investigada, toda vez que los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones. El monto corresponde al gasto generado por la documentación para la exportación.

154. Explicó que toda la información es registrada en su sistema contable. Presentó hoja de trabajo en la que se observan las cuentas contables de gastos de ventas directas que extrajo de su libro mayor. La hoja de trabajo contiene la categoría del gasto, el monto incurrido, el mercado al que fue dirigido dicho gasto, así como la cuenta contable en la cual se registra. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por tonelada.

6) Gastos portuarios

155. Obtuvo el monto unitario correspondiente a cada operación, dividiendo el gasto total erogado entre el volumen total de la mercancía investigada, toda vez que los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones. El monto corresponde al gasto generado por tarifas portuarias a la exportación.

156. Indicó que toda la información es registrada en su sistema contable. Presentó hoja de trabajo en la que se observan las cuentas contables de gastos de ventas directas que extrajo de su libro mayor. La hoja de trabajo contiene la categoría del gasto, el monto incurrido, el mercado al que fue dirigido dicho gasto, así como la cuenta contable en la cual se registra. La Secretaría calculó el monto correspondiente por este ajuste en dólares por tonelada.

ii. Determinación

157. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de crédito, maniobras, flete interno, flete externo, gastos directos de venta y gastos portuarios, de acuerdo con la información y la metodología que proporcionó Hoa Phat.

b. Hoa Sen

158. Explicó que, como empresa matriz, controla toda la producción de las operaciones de sus subsidiarias, incluyendo las empresas Hoa Sen Nhon Hoi – Binh Dinh One Member Limited Company (HSNH) y Hoa Sen Nghe An One Member Limited Company (HSNA). Agregó que, Hoa Sen, y sus subsidiarias son una “unidad económica”. Aclaró que Hoa Sen es la única empresa del grupo que exportó la mercancía investigada a México, la cual fue producida por esta y por HSNH y HSNA.

159. Hoa Sen realiza las ventas de exportación a México debido a que negocia directamente con los clientes la cantidad, el precio de venta y todos los términos de las ventas. El rol y/o función de HSNA y HSNH en las ventas de exportación a México, es producir el producto que Hoa Sen requiere entregar a sus clientes. Es decir, la decisión de producción está bajo total control y decisión de ésta.

160. Destacó que, en los documentos de exportación, incluyendo el contrato, factura comercial, certificado de molino, lista de empaque, certificado de origen y conocimiento de embarque, se puede observar que son firmados o emitidos por Hoa Sen, lo cual significa que asume toda la responsabilidad relativa a las ventas de exportación a México, y que HSNA y HSNH siguen la dirección y/o órdenes de la matriz, por lo que tienen limitados derechos y obligaciones en las ventas de exportación a México.

161. Aclaró que no celebra acuerdos de comercialización, ni reventa con sus clientes mexicanos. Tampoco cuenta con información sobre si sus clientes son comercializadores o usuarios finales. No monitorea las actividades subsecuentes después que los productos fueron exportados. Señaló que todas las mercancías exportadas a México se envían directamente desde Vietnam. Presentó un diagrama de flujo donde se observa su sistema de distribución.

162. Explicó que utiliza su sistema interno de códigos de artículos como códigos de producto, el cual incluye todos los departamentos de la empresa, incluidos el departamento de producción, contabilidad, ventas, marketing, y almacén. Proporcionó un listado de todos sus códigos de producto.

163. Expuso que, agrupó en cinco categorías el total de los aceros planos recubiertos utilizando los tres primeros dígitos del código de producto: acero galvanizado, acero galvalume, acero galvanizado pre pintado, acero galvalume pre pintado y acero negro pre pintado, y que dentro del Informe OPM-077, se incluye la cuenta de gastos que categoriza cada línea de los costos de producción de Hoa Sen.

164. Explicó que los códigos de producto contienen clasificaciones de nivel 1 y nivel 2, así como un número de secuencia del tipo de producto. Dentro de cada categoría de producto del nivel 2, hay varios productos con diferentes especificaciones y características (espesores, dimensiones, materiales de recubrimiento, entre otros). A cada producto con sus especificaciones y características distintivas se le asigna un número secuencial dentro de esta categoría. Las especificaciones y características se indican claramente en el nombre del producto y difieren en términos del grado de acero, espesor de metal base, espesor total con el recubierto, espesor después del pintado, tamaño, recubrimiento, forma, entre otros.

165. En este sentido, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que explicara detalladamente, de acuerdo con su sistema contable, cuáles son las características que impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada. Respondió que los códigos de producto contienen las principales características, como el tipo de producto, lámina de acero o lámina gruesa de acero, el tipo de acero recubierto, las especificaciones estándar, grado de acero, la base del metal, el grosor del recubierto, grosor posterior al pintado, tamaño, recubierto, cobertura de pintura, largo y brillo. Aclaró que en el nivel 3 se distinguen las especificaciones del producto, tales como, las normas, grado de acero, base de metal, grosor total recubrimiento, grosor después del pintado, tamaño, forma, largo y brillo. Mencionó que todos estos factores impactan en el costo y el precio del producto investigado.

166. Puntualizó que, el espesor de la base de metal, el espesor total recubierto, el ancho, el peso del recubrimiento y la forma, son los criterios más importantes que inciden en el precio de la mercancía.

167. Además, la Secretaría le solicitó a Hoa Sen que justificara si las dimensiones son una característica relevante para clasificar los productos y son determinantes del costo y del precio, respondió que, respecto al espesor, para obtener un determinado espesor, la lámina rolada en frío se debe laminar más tiempo, es decir, cuanto más delgado sea el producto final, más tiempo de laminación. En consecuencia, el laminado implica un

costo adicional, mano de obra y gastos generales como la electricidad. Así, el costo de producción del acero plano recubierto para un acero más delgado tendrá un costo más alto que un acero plano grueso.

168. En relación con el ancho, señaló que cuanto más se tenga que cortar la bobina, mayor es el costo de producción y el precio de venta del producto de acero recubierto.

169. Argumentó que, para garantizar una comparación equitativa entre el precio de exportación a México con el precio de venta en el mercado interno, propuso emplear los códigos de producto idénticos vendidos en el mercado interno.

170. Asimismo, la Secretaría también le requirió para que demostrara que los códigos de producto exportados a México, los de venta en el mercado interno y los destinados a terceros mercados se registran en su sistema contable. Respondió que el sistema de código de producto es estandarizado y que lo aplica consistentemente para todos los productos, independientemente del destino de las ventas. Es decir, no hay diferencias en los códigos de producto vendidos en el mercado interno, a México o terceros países. Para sustentar sus afirmaciones presentó un listado de los códigos de producto investigado, que incluye cada una de las características que los conforman, así como impresiones de pantalla de su sistema contable ERP, en la cual se observa el registro de los códigos de producto y su descripción. También proporcionó una impresión de pantalla de su sistema contable, que muestra como ejemplo, un código de producto vendido en los tres mercados, y todas las ventas de este producto se registran bajo el mismo código de producto.

171. La Secretaría observó que los códigos de producto se registran en su sistema contable con cada una de las características que los conforman, por lo cual, aceptó aplicar los códigos de producto propuestos por la productora exportadora para efecto de la comparación con los códigos vendidos en el mercado interno.

172. Aportó la base de datos de sus ventas de exportación a México que se clasifican en 304 códigos de producto. Manifestó que los códigos de producto exportados a México cumplen con las especificaciones de la mercancía investigada.

173. Aclaró que, las ventas de exportación a México son netas, toda vez que no incurrió en ningún descuento, bonificación o rebaja, de conformidad con el artículo 51 del RLCE.

174. Presentó una muestra de 164 facturas comerciales de venta con sus documentos anexos a estas, tales como, contrato de compraventa, declaración en aduana, factura comercial, lista de embalaje, guía de carga, certificados de molino y de origen, y comprobante de pago.

175. La Secretaría comparó el valor, volumen, cliente, términos de venta, fechas de factura y de pago, con la información reportada en la base de datos de ventas de exportación a México sin encontrar diferencias.

176. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada de cada uno de los códigos de producto exportados a México durante el periodo objeto de investigación.

i. Ajuste al precio de exportación

177. Solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por crédito, cargo de exportación, manejo de mercancía, flete y seguro externos, flete interno, cargos bancarios y otros cargos.

178. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a la productora exportadora para que explicara la razón de asignar los ajustes por manejo, seguro internacional y flete interno, con base en los ingresos de todos los productos exportados; respondió que los costos de estos ajustes no se registran de manera individual en función de cada producto, orden de compra o mercado, sino que se registran colectivamente porque una venta normalmente incluye simultáneamente diferentes productos. Agregó que metodológicamente es imposible identificar en su sistema de contabilidad los gastos exactos de los ajustes.

179. Sin embargo, consideró apropiado modificar el método de asignación del flete interno y el manejo con base en el volumen. Aclaró que la asignación para el seguro internacional debe ser sobre la base de los ingresos porque el costo del seguro se calcula y cobra en función del valor de las mercancías.

1) Crédito

180. Presentó la tasa de interés anual de sus préstamos a corto plazo. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

2) Cargo de exportación

181. Explicó que se refiere al cargo de la empresa transportista por emitir un conocimiento de embarque para la exportación de la mercancía. Aclaró que el monto del ajuste se puede identificar para cada transacción. Presentó seis facturas de cargo de exportación en dong (moneda de curso legal en Vietnam). Para expresar el monto del ajuste de dong a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de las facturas. También proporcionó la Lista de Declaración de Aduana de las ventas de exportación a México, en la cual se observa, orden de envío, conocimiento de embarque, así como el monto por este concepto.

3) Manejo de mercancía y flete interno

182. El ajuste por manejo comprende cargos por fumigación, cargo total de manejo, contenedor, inspección, sello, documentos de exportación de embarque y cargo de aduanas. Para asignar el monto de estos ajustes, consideró el total del manejo y del cargo por flete interno relacionados con las exportaciones multiplicado por el volumen exportado a México del producto investigado, entre la cantidad vendida de todos los productos exportados. Para acreditar los datos, presentó la cuenta contable 641 del libro mayor, que refiere al desglose de las ventas totales en todos los mercados, así como los gastos de los ajustes por manejo y flete interno. La Secretaría replicó y aceptó la metodología de asignación propuesta por la productora exportadora. Para expresar el monto de los ajustes de dong a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto de ambos ajustes en dólares por tonelada.

4) Flete externo

183. Explicó que el monto del ajuste se puede identificar para cada transacción. Presentó seis facturas de flete externo. La Secretaría contrastó la información con la reportada en la base de datos sin encontrar diferencias. El monto del ajuste se obtuvo en dólares por tonelada.

5) Seguro externo

184. Asignó el monto del ajuste con base en el total de seguros internacionales relacionados con las exportaciones, multiplicado por los ingresos del producto investigado exportado a México entre el valor de todos los productos exportados. Para acreditar los datos, presentó la cuenta contable 641 del libro mayor, que refiere al desglose de las ventas totales en todos los mercados, así como los gastos por seguro internacional. La Secretaría replicó y aceptó la metodología de asignación propuesta por la productora exportadora. Para expresar el monto de los ajustes de dong a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

6) Cargos bancarios

185. Expresó que los cargos bancarios se componen de las tarifas de notificación y pago de la carta de crédito; tarifa de carta de la garantía bancaria, cargos de la transferencia de dinero, y otros cargos bancarios. Asignó el monto del ajuste con base en el total de gastos bancarios relacionados con las exportaciones. Para acreditar los datos, presentó la cuenta contable 641 del libro mayor, que refiere al desglose de las ventas totales en todos los mercados, así como los gastos bancarios. La Secretaría replicó y aceptó la metodología de asignación propuesta por la productora exportadora. Para expresar el monto del ajuste de dong a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

7) Otros cargos

186. Explicó que el ajuste se compone por cargos por anclaje de barco, cargo de exportación excluyendo impuestos, cargo de muestra y otros cargos de exportación (tales como, cargos de fax, ajuste de cargos, entre otros). Asignó el monto del ajuste con base en el total de otros cargos relacionados con las exportaciones. Para acreditar los datos, presentó la cuenta contable 641 del libro mayor, que refiere al desglose de las ventas totales en todos los mercados, así como los gastos bancarios. La Secretaría replicó y aceptó la metodología de asignación propuesta por la productora exportadora. Para expresar el monto del ajuste de dong a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

ii. Determinación

187. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de crédito, cargo de exportación, manejo de mercancía, flete y seguro externos, flete interno, cargos bancarios, y otros cargos, de acuerdo con la información y metodología que Hoa Sen presentó.

c. Maruichi

188. Maruichi explicó que es una sociedad anónima con varios accionistas y tiene subsidiarias en Vietnam que producen y venden únicamente tubos de acero. Aclaró que, es la única empresa que produjo y exportó el producto objeto de investigación a México en 2020, en particular, acero galvalume que se clasifica en dos códigos de producto.

189. Señaló que vendió a México la mercancía investigada por medio de una empresa comercializadora no relacionada. Explicó que el precio de venta de la mercancía es resultado de la negociación entre ambas empresas y se establece en el contrato de compraventa. Manifestó que no participó en la reventa de sus productos a México por medio de la comercializadora, por lo cual, no existe un porcentaje del margen de reventa. Indicó que la comercializadora pagó a Maruichi un monto equivalente al valor de la factura de exportación a México y que por esta razón no es aplicable el ajuste por margen de comercialización. Presentó un diagrama de flujo donde se observa su sistema de distribución.

190. Presentó un listado de sus códigos de producto exportados a México, así como una explicación de los criterios que los conforman, como tipo de producto, ancho, espesor, tipo de superficie y de revestimiento, color, calificación y localización. En este sentido, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió para que explicara, de acuerdo con su sistema contable, cuáles son las características principales que emplea para conformar los códigos de producto, que especificara qué características impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada y que aportara impresiones de pantalla de su sistema contable en el cual se aprecien dichas características.

191. Al respecto, respondió que en el periodo investigado realizó un envío de un solo producto a México. Explicó que un código de producto contiene siete separaciones. La primera separación identifica la información general del producto, como la forma del producto o línea de producción; en la segunda, el ancho; en la tercera, el espesor; en la cuarta, el tipo de superficie; en la quinta, el tipo de recubrimiento; en la sexta, el grado y, en la séptima, la localización. Presentó una impresión de la pantalla de su sistema contable que registra los ingresos por ventas, por factura, códigos de producto exportados a México, el comercializador, el número de orden, número y fecha de factura, el valor, la cantidad, y tipo de producto. También presentó capturas de pantalla de su sistema contable en donde registra sus costos de producción, y se aprecian los códigos de producto con sus características de las seis primeras separaciones.

192. Agregó que, el tipo de producto, es decir, el acero plano galvanizado, galvalume o galvalume pre pintado, las dimensiones, ancho y espesor; y el tipo de recubrimiento son los criterios principales que afectan el costo y el precio del producto.

193. Explicó que en el mercado interno no vendió los códigos de producto idénticos a los que exportó a México; así, para propósitos del cálculo del valor normal, propuso dos códigos similares, mismos que ajustó por diferencias físicas para hacerlos comparables con el tipo de recubrimiento de los productos vendidos a México.

194. Señaló que el costo y el precio de los productos galvalume, están determinados principalmente por el costo del acero (lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío), así como el costo de los materiales de revestimiento (cinc y aluminio). Señaló que el costo del acero depende de la dimensión (ancho y espesor), mientras que el costo de los materiales de recubrimiento se decide por el peso y la masa del material de recubrimiento.

195. Detalló que el ancho del acero es un criterio importante que considera en la comparabilidad, toda vez que el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas clasifica los productos de acero en función del ancho de la siguiente manera, por ejemplo, en la partida 7212 los productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de ancho inferior a 600 mm, chapados o revestidos con cromo o con aleaciones de aluminio-cinc. Indicó que, con esto, se prueba que las dimensiones son factores importantes para considerar la comparabilidad de productos. Presentó impresiones de pantalla del Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas. En este sentido, la Secretaría aclara que consideró las dimensiones de los productos, toda vez que es una característica importante que Maruichi toma en cuenta para la clasificación de sus códigos de producto y como se señala en el punto 197 de la presente Resolución, la Secretaría verificó el registro de todas las características que conforman todos los códigos de producto en su sistema contable.

196. Proporcionó captura de pantalla del estado de ingresos por ventas y por factura, en el cual se observa el registro de los dos códigos de producto exportados a México.

197. La Secretaría observó que los códigos de producto se registran en su sistema contable con cada una de las características que los conforman, por lo cual, aceptó aplicar los códigos de producto propuestos por la productora exportadora para efecto de la comparación con los códigos vendidos en el mercado interno.

198. Manifestó que en el periodo investigado realizó un solo envío a México de aceros planos recubiertos de un tipo de producto. Proporcionó la base de datos de sus ventas de exportación a México que amparan una factura de venta y que se clasifica en 2 códigos de producto. Manifestó que el precio es neto de descuentos, bonificaciones y reembolsos, de conformidad con el artículo 51 del RLCE.

199. Explicó que, en las ventas de exportación a México y a terceros países, emite 2 tipos de facturas, una es la factura comercial que se emite al cliente y la otra es una factura de cuenta con el propósito de registrar los ingresos en su sistema de contabilidad. Aclaró que se basa en la fecha de la factura contable para determinar la fecha de venta. Proporcionó ambas facturas. La Secretaría observó que existen 14 días de diferencia entre la factura comercial y la factura contable.

200. Proporcionó captura de pantalla de su sistema contable de la cuenta 1311 del libro mayor de cuentas por cobrar, en la cual se pudo verificar el registro del valor total de la venta de exportación a México a la comercializadora. También presentó su registro de ventas de 2020, en el que se observó el número de factura comercial y contable con la fecha, los códigos de producto exportados a México, el comercializador, el número de orden, el valor en dólares y el volumen en toneladas, así como el país de destino que es México. La Secretaría comparó los datos de ambas facturas, con los reportados en la base de datos sin encontrar diferencias.

201. Con base en la captura de pantalla de la cuenta 1311 del libro mayor de cuentas por cobrar, el estado de resultados de 2020, así como la captura de pantalla del sistema contable de los costos de producción, la Secretaría verificó el registro de todas las características que conforman todos los códigos de producto.

202. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada de cada uno de los códigos de producto exportados a México durante el periodo objeto de investigación.

i. Ajustes al precio de exportación

203. Propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, crédito, manejo, flete externo, flete interno y cargos bancarios.

1) Embalaje

204. Maruichi explicó que el gasto de embalaje se registra en la subcuenta 64126 en la cuenta 641 que refiere a gastos de venta. Debido a que el sistema no realiza un seguimiento de los gastos de embalaje de cada transacción, asignó el monto del ajuste con base en el gasto total por este concepto entre la cantidad total durante 2020, para luego multiplicarlo por la cantidad de venta de cada código de producto. Presentó su registro de ventas de 2020 a todos los mercados en el que se observa el número y fecha de factura, código de producto, cliente, valor, volumen y los destinos de la mercancía, entre otros. También proporcionó una tabla de la subcuenta 64126 del libro mayor de 2020, en la que se observa el registro de los gastos totales por embalaje. Anexó captura de pantalla de su sistema contable "2020 - Libro mayor 64126".

205. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes manifestaron que Maruichi propuso un ajuste por embalaje al precio de exportación como al valor normal con la misma metodología, no obstante, en el expediente administrativo obra información referente a que el embalaje para productos de exportación es más complejo y, por tanto, más costoso para garantizar la protección de la mercancía en el transporte marítimo.

206. Respecto de este ajuste, en la audiencia pública, las Solicitantes cuestionaron a Maruichi que explicara si se usa el mismo tipo de embalaje para la tubería que para el acero plano, Maruichi respondió que produce mercancía investigada y no investigada y que su sistema de contabilidad no registra los gastos de embalaje por tipo de producto. Explicó la metodología de asignación para obtener el ajuste, misma que se describe en el punto 204 de la presente Resolución. Agregó que, la unidad de gasto de embalaje por tonelada es la misma para productos investigados y no investigados.

207. Las Solicitantes cuestionaron a Maruichi respecto a que si usa el mismo embalaje para ventas en el mercado interno y las de exportación, en respuesta, explicó que la unidad de los gastos por embalaje es la misma para la mercancía investigada vendida en el mercado interno y en el mercado de exportación.

208. La Secretaría consideró razonable la metodología de asignación para el cálculo de este ajuste, toda vez que, como se explica en el punto 204 de la presente Resolución, observó que en su sistema contable se registran los gastos totales por embalaje correspondientes al periodo investigado y no por cada transacción, por lo cual, determinó calcular el ajuste en dólares por tonelada.

2) Crédito

209. Presentó la tasa de interés anual de sus préstamos a corto plazo. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

3) Manejo

210. Explicó que incluye el cargo local, cargo por factura, tarifa de despacho (registrado en la cuenta 6417023) e impresión del formulario (registrado en la cuenta 6417025). Presentó facturas que respaldan el cargo local y cargo por factura. Los montos se encuentran en la moneda local, para expresar el monto del ajuste en dólares, la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la factura.

211. Respecto a la tasa de despacho y la impresión del formulario, presentó las cuentas 6417023 y 6417025 del libro mayor de 2020, en las que registra los gastos por estos conceptos. Anexó captura de pantalla de su sistema contable del libro mayor de estas cuentas. Presentó su registro de ventas de 2020 a todos los mercados, en el que registra número y fecha de factura, código de producto, cliente, valor, volumen y los destinos de la mercancía, entre otros. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

4) Flete externo

212. Presentó la factura de flete externo de la venta de exportación a México. Obtuvo el monto del ajuste de la división del gasto por este concepto entre el volumen exportado. Presentó su registro de ventas de 2020 a todos los mercados, en el que registra número y fecha de factura, código de producto, cliente, valor, volumen y los destinos de la mercancía, entre otros. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

5) Flete interno

213. Aportó la factura de flete interno y cargos por contenedor en la venta de exportación a México. Obtuvo el monto del ajuste de la división del gasto por este concepto entre el volumen exportado. Presentó su registro de ventas de 2020 a todos los mercados, en el que registra número y fecha de factura, código de producto, cliente, valor, volumen y los destinos de la mercancía, entre otros. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

6) Cargos bancarios

214. Presentó el comprobante del pago al banco de la venta de exportación a México que refleja el cargo bancario en dólares. Para obtener el monto del ajuste la Secretaría dividió el cargo bancario entre la cantidad vendida a México.

ii. Determinación

215. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de embalaje, crédito, manejo, flete externo, flete interno y cargos bancarios, de acuerdo con la información y metodología que Maruichi presentó.

d. Nam Kim

216. Explicó que cuenta con dos plantas productoras, Nam Kim 1 Factory y Nam Kim 2 Factory; además de dos subsidiarias, Long An Steel Pipe Factory y Chu Lai Steel Pipe Factory. Detalló que durante el periodo investigado produjo y exportó a México los aceros planos investigados, fabricados por las plantas Nam Kim 1 Factory y Nam Kim 2 Factory. Aclaró que estas plantas pertenecen a Nam Kim, y están bajo el control y la administración de Nam Kim.

217. Manifestó que, las ventas de exportación, se realizan de manera directa o a través de comercializadores a los centros de servicio o clientes finales. No obstante, no existe un acuerdo de distribución con estos.

218. Explicó que todos sus clientes, incluidos los comercializadores, son compañías no relacionadas, por lo cual, todas las transacciones están sujetas a las condiciones del mercado y no paga ninguna comisión en las ventas a los comercializadores. Aclaró que las ventas de exportación a México se realizan de manera directa sin transitar por algún otro país. Presentó un diagrama de flujo donde se observa su sistema de distribución.

219. Respecto a los códigos de producto, explicó que durante el periodo objeto de investigación, empleó dos sistemas de contabilidad, el ROSY (de enero a junio de 2020) y el ERP/SAP (julio a diciembre de 2020). Los códigos de producto en ambos sistemas son diferentes. Por lo anterior, la única forma de "atar" los códigos de producto en ambos periodos fue crear un Código de Producto (PC) para mantener la identidad en la comparación con el PC interno y con el PC de exportación.

220. Presentó una explicación de la forma en que se codifican los productos con base en sus características, un listado de los códigos de producto contenidos en ambos sistemas contables, así como un listado de su sistema SAP en el cual, se observa el tipo de producto, ancho, espesor, el grado, la masa de recubrimiento y el espesor de la pintura.

221. Explicó que en los dígitos que conforman los códigos de producto, se identifica el tipo de producto, ancho de línea, lugar de producción, número de línea, el espesor y la dureza.

222. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió para que explicara cuáles son las características principales que emplea para conformar los códigos de producto y que especificara qué características impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada, además que aportara impresiones de pantalla de su sistema contable que acredite su respuesta. Respondió que, las características que afectan el costo de producción de la mercancía investigada son, tipo de producto, ya sea el acero galvanizado, galvalume o el pintado; la masa y el color del recubrimiento, espesor y ancho. Proporcionó una tabla de su Sistema de Códigos de Producto, con las características y especificaciones de los códigos de producto. Manifestó que, su sistema de contabilidad incluye los códigos con sus características que afectan el precio como la calidad del producto (Prime o Non-Prime), tipo de producto, grado, masa y color de recubrimiento, espesor y ancho.

223. Como ejemplo, para dos códigos de producto exportados a México, presentó capturas de pantalla de los sistemas contables ROSY y SAP, que ilustran la extracción de las características de los códigos internos utilizados para una comparación entre la mercancía exportada a México y vendidos en el mercado interno. La Secretaría verificó el número de la factura, la descripción del código interno, masa de recubrimiento y la calidad del producto.

224. Adicionalmente, presentó una captura de pantalla de su sistema contable SAP, referente al reporte de ventas, que incluye la cantidad vendida y el valor para conformar las bases de datos de las ventas de exportación a México y la destinadas al mercado interno con los códigos de producto internos.

225. Explicó que, de acuerdo con su Sistema de Códigos de Producto, emplea ocho características para generar los códigos de producto. Puntualizó que el grosor y el ancho, son elementos que determinan el costo y el precio, además de la calidad, el tipo de producto, grado, masa y color de recubrimiento. Presentó capturas de pantalla de su sistema contable ROSY y SAP, del cual, extrajo la información de los códigos de producto de los costos de producción reportados a la Secretaría. La Secretaría verificó la descripción de los productos, cantidad y valor de la materia prima, mano de obra directa, gastos generales de la planta, los cuales coinciden con los datos reportados en los costos de producción.

226. La Secretaría determinó emplear los códigos de producto propuestos por Nam Kim, toda vez que observó que estos, así como cada una de las características que los conforman, se registran en su sistema contable, lo anterior, para efecto de la comparación con los códigos vendidos en el mercado interno.

227. Aportó la base de datos de sus ventas de exportación a México de aceros planos recubiertos en el periodo investigado, que se clasifica en 38 códigos de producto. Manifestó que el precio es neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones, de conformidad con el artículo 51 del RLCE. Indicó que los códigos de producto cumplen con las especificaciones de la mercancía investigada.

228. Proporcionó 15 facturas comerciales de venta con sus documentos anexos: contrato de venta, lista de empaque, conocimiento de embarque, lista de peso, certificado de molino y de origen, póliza de seguro y comprobante de pago al banco.

229. La Secretaría comparó el valor, volumen, cliente, términos de venta, fechas de factura y de pago, con la información reportada en la base de datos, sin encontrar diferencias.

230. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada de cada uno de los códigos de producto exportados a México durante el periodo objeto de investigación.

i. Ajustes al precio de exportación

231. Nam Kim propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por carga de contenedores, crédito, manejo, flete y seguro externos, flete interno, gastos bancarios, fumigación y gastos de amarre de buque.

1) Carga de contenedores

232. Manifestó que el ajuste se incurre en el puerto de carga y refiere al cobro por el sello y otros gastos por mantener las mercancías estables y no dañarlas durante el envío, y solo se utiliza para transacciones de venta con envío por buque porta-contenedores. Para asignar el monto del ajuste, calculó el monto unitario correspondiente a cada operación, dividiendo el gasto total erogado por este concepto entre la cantidad incurrida en la carga del contenedor. Justificó que no desglosa el costo individual de los gastos de carga de contenedores. Presentó la cuenta 64191 que registra el monto incurrido por este concepto en los gastos de ventas de exportación para el primer semestre de 2020 y la cuenta 6412 del libro mayor correspondiente al segundo semestre. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

2) Crédito

233. Presentó la tasa de interés anual de sus préstamos a corto plazo. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

3) Manejo, flete y seguro externos, flete interno, gastos bancarios, fumigación y gastos de amarre de buque

234. Explicó que estos ajustes refieren a los gastos reales incurridos en cada envío de acuerdo con las condiciones de entrega, como la distancia geográfica del puerto de destino, tiempo de entrega y el método de envío. Calculó el monto de cada uno de estos ajustes con base en los datos correspondientes a los registros de la declaración de aduana. Presentó tres tablas con la declaración de aduanas en las ventas de exportación a México para el periodo investigado, en las cuales, se registra el número de la declaración de aduana, el número de factura, el importador, los términos de venta, el valor, el volumen, el contrato de venta, así como los montos de los ajustes generados en la exportación. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

ii. Determinación

235. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de carga de contenedores, crédito, manejo, flete y seguro externos, flete interno, gastos bancarios, fumigación y gastos de amarre de buque, de acuerdo con la información y metodología que Nam Kim presentó.

e. Pomina

236. Manifestó que produjo y exportó la mercancía objeto de investigación en el periodo investigado y que las ventas de exportación llegan directamente a México, sin transitar por ningún otro país. Realizó una sola venta de exportación a México a través de una empresa comercializadora no vinculada.

237. Explicó que la venta que realizó a México por medio de la comercializadora es un cliente directo independiente que compró el producto investigado. De acuerdo con el contrato entre ambas partes, la comercializadora realiza el pago a Pomina. Aclaró que desconoce el precio de reventa que el comercializador le cobró al importador mexicano. Presentó el contrato celebrado entre las dos empresas. Señaló que la comercializadora no recibe una comisión por parte de Pomina y no tiene conocimiento del margen que haya obtenido de la compraventa. Por esta razón, indicó que no aplica un ajuste por margen de comercialización. Presentó un diagrama de flujo donde se observa su sistema de distribución.

238. Respecto a los códigos de producto, proporcionó un listado de todos los códigos de producto que produjo y vendió en todos los mercados durante el periodo investigado. Explicó que cada código de producto contiene una descripción del producto que indica las especificaciones del producto. Un código de producto tiene solo una descripción del producto.

239. La descripción del producto contiene las siguientes especificaciones: a) categoría de producto (galvalume y galvanizado pre pintado y pintado); b) grado de acero; c) espesor; d) recubrimiento, y e) calidad del producto (materia prima de primera, si cumple con los estándares, y de segunda, si es producto defectuoso). La mercancía de primera se vende a precio de mercado, mientras que la mercancía de segunda se vende con un descuento.

240. Explicó que únicamente exportó a México mercancía de primera calidad en el periodo investigado de un código de producto. En el mercado doméstico vende aceros planos galvalume y galvalume pre pintado.

241. Manifestó que el código de producto exportado a México cumple con las especificaciones de la descripción del producto objeto de investigación.

242. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que explicara, de acuerdo con su sistema contable, cuáles son las características que impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada y que aportara las impresiones de pantalla correspondientes. Respondió que, aplica un sistema de codificación consistente para todos los artículos producidos y vendidos a todos los mercados y que cada código de producto tiene su descripción. Explicó que, el código de producto se compone de nueve dígitos, los cuales hacen referencia al grupo de productos, tipo de recubrimiento y de procesamiento, el espesor, la designación del recubrimiento y el ancho.

243. Aclaró que el código de producto y la descripción de las características físicas se registran en su sistema de contabilidad, incluidos los sistemas de inventario, venta y costos.

244. Proporcionó un listado de todas las características que emplea para conformar los códigos de producto. También presentó una Lista Maestra de todos sus códigos de producto en la que se identificó el código exportado a México. Anexó una captura de pantalla de su sistema contable, en la cual, se observa el registro de los códigos de producto con cada una de las características que los conforman.

245. Explicó que la calidad del acero afecta el precio de venta del producto investigado y que, las características que impactan en el costo y en el precio es el espesor.

246. Reiteró que los productos de primera calidad se venden a precio de mercado, mientras que los de segunda son productos defectuosos que no cumplen con los estándares de calidad y normalmente se venden en el mercado interno a un precio con descuento. En el curso ordinario del negocio produce y vende productos de primera calidad. No hay diferencia en costos entre los productos de primera y segunda calidad. Para determinar si un producto es de segunda calidad se consideran factores como, el nivel de deserción en la superficie, la capa de recubrimiento, el espesor, las propiedades mecánicas, la planitud, pero el factor más importante es el nivel de deserción en la superficie.

247. Agregó que el estándar de la industria normalmente cuenta con tres categorías de deserción superficial: a) acero recubierto con superficie agradable, sin deserción o deserción a nivel aceptable que no afecte el uso y la estética de los productos; b) acero recubierto con deserción superficial a nivel medio y bajo nivel de densidad y c) acero recubierto con deserción superficial a alto nivel y alto nivel de densidad. Aportó un documento sobre las Normas de Clasificación de Productos, en el cual se establecen los medidores de calidad, así como los criterios y niveles de clasificación tomando en cuenta cada una de las características, los cuales considera para propósito de clasificar los productos en torno a su calidad.

248. Manifestó que, para considerar los productos como idénticos o similares, los códigos de producto deben cumplir los criterios de calidad y espesor, toda vez que, la calidad afecta significativamente el precio de venta de los productos terminados, mientras que el grosor afecta los costos y también el precio de venta. Si no se consideran estos dos criterios, los productos nunca serían similares, y mucho menos idénticos, por lo cual no sugiere ningún ajuste por diferencias en las características físicas de códigos de productos similares.

249. La Secretaría observó que los códigos de producto se registran en su sistema contable con cada una de las características que los conforman, por lo cual, aceptó emplear los códigos de producto para efecto de la comparación con los códigos vendidos en el mercado interno.

250. Enfatizó que no realizó ventas en el mercado interno de la mercancía idéntica a la mercancía exportada a México durante el periodo investigado. La única venta de este código de producto en el mercado interno corresponde a un producto de segunda calidad, la cual se vende con un descuento, por lo tanto, no puede considerarse como una venta en el curso de operaciones comerciales normales. Por esta razón, propone el cálculo del valor normal con la metodología del valor reconstruido.

251. Aportó la base de datos de sus ventas de exportación a México de aceros planos recubiertos en el periodo investigado, que se clasifica en un código de producto.

252. Manifestó que el precio es neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones, de conformidad con el artículo 51 del RLCE. Indicó que los códigos de producto cumplen con las especificaciones de la mercancía investigada.

253. Proporcionó la factura comercial de venta con sus documentos anexos, tales como, contrato de venta, lista de empaque, conocimiento de embarque, guía de carga, comprobante de pago al banco, factura VAT y factura de flete interno.

254. La Secretaría comparó el valor, volumen, cliente, términos de venta, fechas de factura y de pago, con la información reportada en la base de datos, sin encontrar diferencias.

255. Con fundamento en el artículo 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada del código de producto exportado a México durante el periodo objeto de investigación.

i. Ajustes al precio de exportación

256. Propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por flete interno y los cargos bancarios.

1) Flete interno

257. Explicó que refiere al gasto real incurrido por el transporte terrestre para llevar los envíos desde el almacén hasta el puerto de exportación. Presentó la factura del flete interno anexa a la factura de venta de exportación a México. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la factura. La Secretaría calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

2) Cargo bancario

258. Obtuvo el ajuste por medio de dividir el monto del cargo bancario en dólares entre la cantidad vendida a México y lo aplicó al volumen de cada transacción. Presentó un comprobante de pago al banco, así como una impresión de pantalla de su sistema contable de cuentas por cobrar para el periodo investigado. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

259. Al respecto, en la etapa final de la investigación, las Solicitantes cuestionaron cómo la Secretaría se aseguró de que el comprobante de pago al banco presentado por Pomina realmente corresponde a comisiones bancarias incidentales a la venta, toda vez que, conforme la práctica administrativa de la Secretaría, no debería aceptar un factor específico de gastos, cuando este por su naturaleza debe ser ad valorem, como es en el caso de gastos de venta, administración, comisiones, entre otros. La Secretaría aclara que, con base en los comprobantes del pago de la mercancía, corroboró el monto de la comisión en dólares, cobrada por el banco a Pomina por la venta de exportación a México.

3) Crédito

260. La Secretaría observó en la base de datos un plazo de pago entre la fecha de pago y la fecha de factura, por lo que determinó aplicar un ajuste por crédito. Pomina presentó la tasa de interés anual de sus préstamos a corto plazo. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

261. En la etapa final de la investigación Pomina manifestó que la tasa de interés que pagó a su banco por un crédito a corto plazo y que presentó en la respuesta al primer requerimiento de información, es la tasa que se debe aplicar para obtener el ajuste por crédito. La Secretaría aclara que la tasa de interés que Pomina proporcionó en dicho requerimiento corresponde a la que aplicó para el ajuste por concepto de crédito.

ii. Determinación

262. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de flete interno, cargos bancarios y por crédito, de acuerdo con la información y metodología que Pomina presentó y la que aplicó la Secretaría.

f. Ton Dong

263. Señaló que cuenta con cuatro empresas subsidiarias, de las cuales ninguna se encuentra involucrada en la producción y/o exportación del producto investigado a México. Aclaró que, durante el periodo investigado únicamente Ton Dong produjo y exportó a México la mercancía investigada.

264. En cuanto a su sistema de distribución en el mercado de exportación a México, explicó que durante el periodo investigado utilizó dos canales de distribución. Agregó que únicamente firma contratos de venta con comercializadores en el mercado de exportación. Señaló que los precios de reventa de los comercializadores son determinados por ellos mismos y Ton Dong no participa en la determinación de esos precios, por esta razón, no cuenta con información sobre los precios y margen de reventa para aplicar un ajuste por este concepto. Presentó un diagrama de flujo donde se observa su sistema de distribución.

265. En referencia a los códigos de producto, presentó un listado de todos los códigos de producto vendidos en todos sus mercados, que incluye las características de los productos como, el tipo de producto, su descripción, el grado de acero, el espesor y el recubrimiento. También se incluye una correlación de los códigos de venta con los códigos de los costos de producción. Señaló que los códigos de producto cumplen

con las especificaciones del producto objeto de investigación. No hay diferencia entre el producto investigado exportado a México y el vendido en el mercado interno y en terceros países.

266. Explicó que, los códigos de producto se conforman de cuatro categorías que refieren a cuatro especificaciones técnicas del producto: a) acabado o pintado de los aceros galvanizados o galvalume, b) grado de acero, c) espesor y d) recubrimiento.

267. En torno a lo anterior, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió para que explicara, de acuerdo con su sistema contable, cuáles son las características principales que emplea para conformar los códigos de producto, que especificara qué características impactan en el costo y en el precio de la mercancía investigada, y presentara impresiones de pantalla de su sistema contable que permita apreciar esta información. En su respuesta, mencionó las cuatro características principales utilizadas para conformar el código del producto. Explicó que, las características que impactan en el costo son, el acabado, espesor y el recubrimiento, y las que impactan en el precio son, el acabado, grado de acero, espesor y recubrimiento.

268. Presentó el "Informe – Venta (2020)", el cual extrajo de su sistema contable del libro mayor de ingresos, que registra las cuentas contables, los códigos de producto, descripción, número de factura, número de lote, valor, volumen, tipo de producto y destino de la venta, entre otra información. La Secretaría identificó en dicho informe, los códigos de producto exportados a México con su correspondiente valor y volumen reportados en la base de datos de las ventas a México.

269. Presentó una conciliación de códigos de producto, reportados en las ventas de exportación a México y vendidos en el mercado interno, con los reportados en el "Informe – Venta (2020)" y capturas de pantalla de su sistema contable.

270. Anexó una correlación de códigos de producto de los exportados a México y con los vendidos en el mercado interno. Destacó que el espesor, es una característica relevante que afecta el costo de producción y el precio de venta por la cantidad de veces que el producto es rolado para obtener el grosor objetivo. Cuanto más delgado es el producto, más debe ser rolado, por esta razón, el costo de producción y el precio de venta aumenta. Para demostrar su dicho, proporcionó el precio de venta promedio ponderado mensual y el costo de producción unitario mensual de algunos productos que tienen el mismo acabado, grado de acero y designación de recubrimiento, pero diferente espesor.

271. La Secretaría observó que los códigos de producto se registran en su sistema contable con cada una de las características que los conforman, por lo cual, aceptó aplicar los códigos de producto propuestos por la productora exportadora para efecto de la comparación con los códigos de producto vendidos en el mercado interno.

272. Ton Dong, aportó la base de datos de sus ventas de exportación a México de aceros planos recubiertos en el periodo investigado, que se clasifican en 73 códigos de producto. Manifestó que el precio es neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones de conformidad con el artículo 51 del RLCE. Indicó que los códigos de producto cumplen con las especificaciones de la mercancía investigada.

273. La Secretaría revisó la muestra de las 12 facturas presentadas en su respuesta el formulario oficial, y tres más presentadas en la respuesta al requerimiento de información. Las 15 facturas contienen los siguientes documentos anexos: contrato de venta, lista de empaque, comprobante de pago al banco y flete externo.

274. 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.

275. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado en dólares por tonelada de cada código de producto exportado a México durante el periodo objeto de investigación.

i. Ajustes al precio de exportación

276. Ton Dong propuso ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, específicamente por los conceptos de crédito, manejo, flete interno y flete externo.

1) Crédito

277. Presentó la tasa de interés anual de sus préstamos a corto plazo. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

2) Maniobras

278. Aplicó el ajuste con base en los gastos erogados por cargos portuarios y de manejo de exportación. Asignó el monto del ajuste a cada operación, con base en el gasto total erogado por este concepto durante el periodo investigado entre el volumen total de venta de todos los productos exportados de la mercancía investigada, lo anterior, toda vez que los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones.

279. Como soporte documental del monto reportado, presentó una hoja de trabajo de la cuenta contable 641 en la que registra los gastos de ventas directas que extrajo de su libro mayor. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

3) Flete interno

280. La empresa productora exportadora manifestó que los cargos por flete interno incluyen el costo de transporte para entregar el producto al puerto de exportación y que es imposible identificar la cantidad exacta incurrida en cada transacción. Por lo tanto, Ton Dong asigna específicamente los cargos en función de la proporción de cantidad vendida de transacciones que incurren en la entrega en cada mercado.

281. Asignó el monto del ajuste a cada operación, con base en el gasto total erogado por este concepto durante el periodo investigado entre el volumen total de venta de todos los productos exportados. Presentó una hoja de trabajo de la cuenta contable 641 en la que registra los gastos de ventas directas que extrajo de su libro mayor, lo anterior, toda vez que los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones. Posteriormente, el resultado lo multiplicó por el volumen de la mercancía investigada. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

4) Flete externo

282. Calculó el monto del ajuste a cada operación, con base en el gasto total erogado por las ventas a México durante el periodo investigado entre el volumen total de venta de todos los productos exportados a México de la mercancía investigada, lo anterior, toda vez que los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones. Presentó una hoja de trabajo de la cuenta contable 641 en la que registra los gastos de ventas directas que extrajo de su libro mayor, lo anterior toda vez que, los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones. Posteriormente, el resultado lo multiplicó por el volumen de la mercancía investigada. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

ii. Determinación

283. De conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la Ley Comercio Exterior, y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría ajustó el precio de exportación por los conceptos de crédito, maniobras, flete interno y flete externo, de acuerdo con la información y la metodología que proporcionó Ton Dong.

3. Valor normal

284. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes manifestaron que, en varios casos, la Secretaría empleó la opción de valor reconstruido sin analizar los códigos similares; con base en la práctica administrativa, previamente se establecen los códigos similares para comparar el producto exportado contra el producto más cercano en sus características y aplicar la diferencia en costos variables.

285. Al respecto, la Secretaría considera que el argumento planteado por las Solicitantes no es precedente. El empleo de un código similar debe ser propuesto por las productoras exportadoras, y la Secretaría tiene la facultad de valorar la viabilidad de aceptarlo. En este sentido, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a las productoras exportadoras comparecientes para que, en caso de emplear códigos de producto similares, presentaran la información y la metodología para aplicar el ajuste por diferencias físicas de conformidad con el artículo 56 del RLCE. Como se señala en el punto 458 de la presente Resolución, la única productora exportadora que propuso aplicar un ajuste por diferencias físicas, fue Maruichi. El resto de las productoras exportadoras manifestaron que no procedía la aplicación de un ajuste por diferencias físicas, toda vez que los productos exportados son comparables con los vendidos en el mercado interno.

286. En relación con los márgenes de utilidad, las Solicitantes mencionaron que estos son atípicamente bajos y no aíslan los efectos de la vinculación entre partes relacionadas, por lo que procede aplicar una tasa de utilidad razonable. Destacaron que debe considerarse que el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, la LCE y su Reglamento establecen que la autoridad tiene la facultad para definir discrecionalmente, en cada caso

particular, una "una cantidad razonable por concepto... de beneficios". Por lo anterior, solicitaron que la Secretaría, defina y aplique la tasa de ganancia razonable para el cálculo del valor reconstruido, para lo cual, presentaron un cálculo del margen de utilidad promedio ponderado para cinco de las productoras exportadoras comparecientes en la presente investigación. La información la obtuvieron de los reportes anuales de los estados financieros de cada productora exportadora, publicados en sus respectivas páginas de Internet.

287. Al respecto, la Secretaría aclara que, como se describe en el apartado de valor reconstruido de cada una de las productoras exportadoras, empleó la utilidad promedio de los códigos de producto en los que la opción de valor normal se estableció a partir de los precios internos, dicha determinación es consistente con lo establecido en los artículos 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE.

288. En el caso particular de Maruichi y Pomina, la Secretaría aclara que aplicó la utilidad que obtuvo con la información de los estados de resultados presentados por dichas productoras exportadoras de conformidad con el artículo 46 del RLCE, fracción XI, cuarto párrafo.

289. Por otra parte, las productoras exportadoras, Hoa Phat, Hoa Sen, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, expusieron que los gastos de venta directa deben excluirse del valor reconstruido. Explicaron que para determinar si las ventas a nivel ex fábrica se realizan por debajo de costos, lo razonable es que estos deben incluir solo aquellos conceptos directos e indirectos que forman parte del precio, es decir, deben excluirse los costos o gastos que no forman parte del precio o a nivel comercial ex fábrica, pues indebidamente se podría determinar que ciertas ventas se realizan por debajo de costos cuando esto no ocurre. Destacaron que es irrazonable determinar un costo de producción y gastos para un precio a nivel ex fábrica porque incluye gastos de venta, tanto directos como indirectos, lo cual es incompatible con los artículos 2.2 y 2.4 del Acuerdo Antidumping y sus correlacionados de la LCE y el RLCE.

290. Explicaron que el artículo 2.2.1 establece que el precio de venta debe compararse con "los costos unitarios (fijos y variables) de producción más los gastos administrativos, de venta y de carácter general". No obstante, el Acuerdo Antidumping no define los costos unitarios fijos y variables, así como tampoco los gastos administrativos, de venta y de carácter general, que permita identificar sus componentes. En ese sentido, cada empresa goza de cierto margen de discrecionalidad para clasificar ciertos gastos con el propósito de determinar si los precios de venta en algún nivel comercial, normalmente ex-fábrica, están por debajo de los costos, gastos administrativos, de venta y de carácter general. Esta discreción debe ser razonable, de tal suerte que la determinación de los costos y gastos debe tomar en cuenta las circunstancias de las ventas de cada empresa aplicable para el valor reconstruido.

291. Añadieron que el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping dispone que la comparación del precio de exportación con el valor normal debe ser equitativa, es decir, tomar en cuenta cualquier factor que pudiera impactar la comparación como puede ser el nivel comercial.

292. Sostuvieron que sus planteamientos encuentran apoyo en el Informe del Grupo Especial de la OMC en el caso Marruecos — Medidas Antidumping sobre los cuadernos escolares (Túnez) (WT/DS578/R). En dicha controversia, Túnez reclamó que la autoridad investigadora indebidamente incluyó el concepto de "gastos de distribución" en la determinación de los costos de producción y gastos, el cual después se comparó con el precio de venta a nivel ex-fábrica. El planteamiento de Túnez, en esencia, consiste en que no era "razonable" incluir el "costo de distribución" en el valor reconstruido a nivel "ex fábrica".

293. Manifestaron que, el Grupo Especial constató que la autoridad investigadora de Marruecos determinó indebidamente los costos y el valor construido al señalar:

7.103. En el presente caso, consideramos que Túnez ha demostrado que, aunque el MIICEN reconstruyera el valor normal de determinados modelos de cuadernos en el nivel "ex fábrica", incluyó en su cálculo los gastos de transporte interno y portuarios, que no forman parte del valor normal en el nivel "ex fábrica". Por consiguiente, concluimos que la cantidad utilizada por el MIICEN como valor normal para determinados modelos de SOTEFI no es un "valor normal" correcto en el sentido del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping. [Pie de Página Omitido]

294. Señalaron que, en virtud de su relevancia, transcriben el resumen del Grupo Especial relativo al planteamiento fundado de Túnez:

7.100. [...] Túnez recuerda que "el artículo 2.2.1 menciona que los 'costos unitarios de producción' corresponden a los costos 'fijos y variables'". Por otra parte, considera que si la autoridad investigadora decide reconstruir el valor normal en el nivel "ex fábrica", solo debe tener en cuenta los costos y gastos administrativos, de venta y de carácter general que conforman un precio "ex fábrica". En el presente caso, el "costo de distribución" (y, en particular, los gastos de transporte entre la puerta de la fábrica y el punto elegido en el contrato para realizar la entrega) no forma parte del precio "ex fábrica". Por consiguiente, no sería "razonable" incluir el "costo de distribución" en el valor normal reconstruido en el nivel "ex fábrica".

295. Agregaron que, el precio de exportación se ajustó excluyendo los gastos directos de venta, por ejemplo, fletes, manejo, entre otros, para llegar al precio ex-fábrica. En cambio, incluyó dichos gastos directos de venta en el valor reconstruido, inflando artificialmente el margen de dumping, lo cual viola la comparación equitativa del precio de exportación con el valor normal de acuerdo con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 36 de la LCE.

296. Indicaron que, el artículo 46, fracción V del RLCE, dispone que el costo de producción y gastos generales deben incluir "todos sus componentes fijos y variables", en ese sentido la Secretaría pretende justificar e incluir absolutamente todos los costos y gastos fijos y variables al determinar el costo de producción y gastos generales, sin embargo, la autoridad investigadora está realizando una interpretación aislada, estricta e irrazonable, ignorando otros preceptos relevantes, y el resultado de esta interpretación conduce a un absurdo desde un punto de vista económico-contable. Agregaron que, la palabra "componentes" debe significar aquellos "Costos y Gastos" que son relevantes para la determinación de los costos de producción y los gastos generales, por ello, el artículo 46, fracción V del Reglamento debe entenderse que deben incluirse todos los "Costos y Gastos" relevantes y razonables.

297. Plantearon que el artículo 32 de la LCE y el artículo 43 del Reglamento disponen que las ventas no se realizan en el curso de operaciones comerciales normales cuando los precios no permitan cubrir los costos de producción y los gastos generales. Es decir, una interpretación razonable de estos preceptos revela que debe realizarse una comparación entre un precio a nivel ex-fábrica y los costos de producción y gastos generales; esta comparación debe ser razonable y sustentada conforme a las disciplinas contables-económicas para determinar si se permite o no cubrir los costos de producción y los gastos generales que se incurren al mismo nivel comercial (ex-fábrica), por lo cual, solicitaron que la Secretaría debe interpretar el artículo 46, fracción V del Reglamento conforme con el artículo 2.2 y 2.4 del Acuerdo Antidumping.

298. Declararon que, en caso de rechazar su petición, solicitan ajustar el valor reconstruido por el monto de gastos directos de venta para garantizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, por diferencias en términos y condiciones de venta de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 36 de la LCE.

299. En relación con los gastos directos de venta, en la etapa final de la investigación, la Secretaría requirió a las productoras exportadoras Hoa Phat, Hoa Sen, Maruichi, Nam Kim, Pomina y Ton Dong, que presentaran el desglose y explicación de los gastos de venta directa al mercado interno y que demostraran que dichos gastos refieren a conceptos análogos a los ajustes aplicados al precio interno y que estos cumplen con lo dispuesto en los artículos 36 de la LCE y 54 de su Reglamento. Adicionalmente, se les solicitó que proporcionaran la metodología de cálculo y el monto de los gastos de venta directa para cada uno de los códigos de producto.

300. Hoa Phat respondió que los gastos directos de venta para el mercado interno incluyen los gastos que están directamente relacionados con la venta e incluyen los costos de flete terrestre y el seguro. Explicó que dichos gastos se ajustan a lo establecido en el artículo 54 del RLCE, que permite el ajuste de los cargos de transporte, incluidos el flete y el seguro, el manejo fuera de la fábrica, los derechos de puerto y los derechos de aduana. Proporcionó la metodología de cálculo y el monto de los gastos de venta directa para cada uno de los códigos de producto, así como capturas de pantalla de su sistema contable.

301. Referenció que en la respuesta al formulario proporcionó los datos y la metodología de asignación de los ajustes por gastos de venta directa, los cuales fueron reportados en los anexos correspondientes al precio de exportación a México y las ventas internas. Proporcionó la metodología de cálculo y el monto de los gastos de venta directa para cada uno de los códigos de producto, así como capturas de pantalla de su sistema contable. Dicha información y metodología, se describe en los puntos 428 a 431 de la Resolución Preliminar.

302. Hoa Sen, proporcionó el desglose y explicación de los gastos directos de venta. Detalló que dichos gastos están de conformidad con lo que establece el artículo 54 del RLCE. Sin embargo, aclaró que no registra los gastos incurridos para los productos específicos, por lo que realizó una asignación para ajustar la proporción de dichos gastos directos relacionados con las mercancías objeto de investigación.

303. Explicó que, dichos gastos se encuentran registrados en su libro de cuenta mayor de la cuenta 641. Hizo referencia a la información que aportó en la etapa preliminar sobre el registro en su cuenta 641 en la que registra los gastos de venta incurridos. La Secretaría observó que esta información es la que consideró para aceptar los ajustes que se describen en los puntos 471 a 485 de la Resolución Preliminar.

304. Maruichi, Nam Kim y Pomina proporcionaron el desglose y explicación de los gastos directos de venta. Detallaron que dichos gastos están de conformidad con lo que establece el artículo 54 del RLCE.

305. Maruichi explicó que tanto el precio de exportación a México como el precio doméstico debe ajustarse al nivel ex fábrica, lo cual significa que todos los gastos directos de venta, como gastos de embalaje, flete terrestre, manejo y cargos locales, flete internacional y cargos bancarios, deben excluirse del precio para asegurar una comparación válida.

306. Maruichi, desglosó cada uno de los conceptos por gastos de venta directa. Explicó que cada uno de los conceptos se registran en las subcuentas contables correspondientes. Detalló que, dichos gastos están sujetos a los ajustes aplicados a las ventas de exportación a México y al mercado interno, reportadas a la Secretaría en la respuesta al primer requerimiento de información. Aclaró que dichos gastos están de conformidad con lo que establece el artículo 54 del RLCE.

307. Refirió a los anexos que presentó en la respuesta al primer requerimiento de información, en los cuales presenta las capturas de pantalla de su sistema contable que respaldan el registro de los gastos de venta. Dicha información, refiere a la que valoró y admitió la Secretaría como se señala en los puntos 528 a 532 de la Resolución Preliminar.

308. De la misma manera, Nam Kim identificó cada uno de los conceptos de los gastos de venta directa. Explicó que dichos gastos están de conformidad con las disposiciones del artículo 54 del RLCE. Detalló que, respecto al ajuste por descuentos en cantidades, es consistente con lo establecido en los artículos 36 de la LCE y 54 de su Reglamento. Proporcionó una explicación de la metodología de cálculo, así como hojas de trabajo de sus cuentas contables para cada semestre del periodo investigado en los que empleó dos sistemas de contabilidad distintos. Las hojas de trabajo se vinculan con capturas de pantalla de sus estados financieros.

309. Pomina, proporcionó el desglose de todos los gastos de venta directos que registra en su cuenta contable 641. Explicó que los gastos totales de venta directa y de venta indirecta son conciliados con su sistema contable. Presentó explicación de la metodología de asignación, así como el registro de estos gastos en su sistema contable.

310. Ton Dong respondió que, en la respuesta al formulario y al primer requerimiento de información presentó el desglose, los datos, así como la metodología empleada para obtener cada uno de los ajustes aplicados al precio de exportación y al valor normal. La Secretaría verificó en la respuesta al formulario y al primer requerimiento de información adicional que Ton Dong presentó dicha información. Los ajustes aplicados al valor normal, así como su metodología de cálculo, se analizaron en los puntos 626 a 636 de la Resolución Preliminar.

311. De la revisión y análisis de la información presentada por las productoras exportadoras sobre la exclusión de los gastos directos de venta del costo total de producción, la Secretaría manifiesta que es improcedente su solicitud, toda vez que no existe una base legal que refiera una obligación de excluir los gastos de venta directa de los gastos generales, en razón de que el precio interno se encuentra a nivel ex fábrica. Por el contrario, la fracción V del artículo 46 del RLCE, dispone que, "Tanto el costo de producción como los gastos generales deberán incluir todos sus componentes fijos y variables". En este sentido, la Secretaría considera que el ordenamiento jurídico, sin lugar a dudas, establece que los gastos generales deben incluir todos sus componentes, ya sean fijos o variables. Adicionalmente, la fracción IX del artículo 46 del RLCE, también establece que, "Todos los gastos generales reconocidos en el ejercicio social que corresponda al periodo de investigación deberán tomarse en cuenta...".

312. Por esta razón, la Secretaría determina que los gastos de venta directa, no deben excluirse de los gastos generales al formar parte del costo total de producción.

313. Respecto a la petición de las productoras exportadoras de aplicar un ajuste al valor reconstruido por el monto de gastos directos de venta, la Secretaría considera que la propuesta es improcedente por las mismas razones expuestas en los dos puntos anteriores. La definición establecida en la legislación es que el valor reconstruido se define como la suma del costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable, es decir, no existe ninguna razón para que los costos de producción y los gastos generados sean diferentes cuando se utilizan para realizar la prueba de ventas por debajo de costos y la que se utiliza en la conformación del valor reconstruido, la única diferencia que existe entre ambos es la utilidad, la que no forma parte de su alegato.

314. Aunado a lo anterior, las productoras exportadoras parten de una premisa en que los precios en el mercado interno son análogos al valor reconstruido, lo que es incorrecto por dos razones: i) los precios se determinan conforme a la interacción de la oferta y la demanda en el mercado, mientras que en el valor reconstruido se incluyen todos sus componentes de costos de producción y gastos generales reconocidos en la producción de la mercancía objeto de investigación más una utilidad y, ii) tanto los precios en el mercado interno como el valor reconstruido son opciones de valor normal que, en el caso de este último, procede su utilización en la medida que los precios internos sean descartados por alguna de las razones a las que se refiere el artículo 2.2.1 de Acuerdo Antidumping.

315. Adicionalmente, proceder a ajustar el valor reconstruido podría llevar al absurdo de obtener un valor menor al precio que fue descartado por no estar dado en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, por analogía, el valor reconstruido ajustado no estaría dado en el curso de operaciones comerciales normales, por lo cual, el resultado podría ser ilógico y afectar la comparabilidad.

a. Hoa Phat

316. Proporcionó la base de datos de sus ventas totales de aceros planos recubiertos en el mercado interno. Las ventas se clasifican en 34 códigos de producto agrupados en 7 de las 11 categorías de códigos comparables a los exportados a México. Para las otras 4 categorías de producto señaló que no tuvo ventas internas, por lo que propuso el cálculo con la metodología de valor reconstruido.

317. Con fundamento en el primer párrafo del artículo 32 de la LCE, la Secretaría consideró en el cálculo las ventas en el mercado interno que se realizaron entre compradores y vendedores independientes.

318. Hoa Phat presentó 12 facturas de ventas internas con documentación anexa, tales como orden de compra, factura comercial, nota de entrega y recibo bancario. La Secretaría corroboró la información de la base de datos presentada por la productora exportadora 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.

319. Hoa Phat presentó los montos por concepto de reembolsos y bonificaciones postventa. Explicó que los descuentos solo se otorgan en el mercado interno a las ventas del producto investigado y que estos son otorgados cuando la cantidad de compra de los clientes alcanza un umbral que los califica para un descuento o por mercancía defectuosa. Añadió que los descuentos no son transacción por transacción, sino que se otorgan en los meses siguientes en una suma global, por lo tanto, no es posible reportar el descuento real por transacción.

320. La empresa productora exportadora presentó un contrato que contiene las políticas de descuento el cual se encuentra dentro del periodo investigado, así como pantallas de su sistema contable donde se ve reflejado la cuenta contable y el monto aplicado a un cliente, además de hojas de trabajo utilizadas para la obtención de las cifras reportadas en la base de datos. Para calcular el ajuste por este concepto, la productora exportadora dividió la cantidad total de descuento otorgada durante el periodo investigado entre la cantidad total de los productos relacionados para llegar a un descuento por unidad. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones como lo dispone el artículo 51 del RLCE.

321. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes expusieron que no es claro cómo se verifican las políticas de descuentos contra sus registros contables, señalaron que no basta tener una política de descuentos, sino acreditar que estos efectivamente se aplicaron en el periodo investigado de acuerdo con las notas de crédito y deben tener una trazabilidad con las facturas respectivas. La Secretaría reitera que la información presentada por la productora exportadora descrita en los puntos anteriores, permite corroborar que los montos reportados en la base de datos, coincide con los descuentos registrados en su sistema contable, además, contrario a lo que las Solicitantes señalan, las políticas de descuento se ven reflejadas en el contrato presentado.

322. La Secretaría calculó el valor normal por código de producto idéntico a los que exportó a México Hoa Phat, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

323. La Secretaría analizó si los siete códigos de producto cumplen con el requisito de suficiencia que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping. Dividió el volumen de las ventas internas entre las ventas de exportación a México por código de producto, de los cuales cuatro códigos representaron 5% o más.

i. Ajustes al valor normal

324. Propuso ajustar las ventas en su mercado interno por términos y condiciones de venta, en particular por concepto de crédito, flete y seguro interno y publicidad.

1) Crédito

325. Presentó la tasa de interés anual de sus préstamos a corto plazo. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

2) Flete interno y seguro

326. Cálculo el monto unitario correspondiente a cada operación, dividiendo el gasto total erogado por ambos conceptos entre el volumen total de la mercancía investigada, toda vez que, los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones.

327. Expresó que toda la información es registrada en su sistema contable. Presentó una hoja de trabajo de sus cuentas contables de gastos de ventas directas que extrajo de su libro mayor. La hoja de trabajo contiene la categoría del gasto, el monto incurrido, el mercado al que fue dirigido dicho gasto, así como la cuenta contable en la cual se registra. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

3) Publicidad

328. Explicó que publicita sus productos galvanizados y galvalume en el mercado doméstico. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió que justificara y presentara el soporte documental que acreditara, con base en el artículo 54 del RLCE, que el ajuste es incidental a las ventas y forma parte del precio. En respuesta, manifestó que publicita los productos galvanizados y galvalume a través de anuncios de televisión, vallas publicitarias, radio e Internet, por lo cual, los precios son intrínsecamente más altos por los costos de los anuncios.

329. La Secretaría considera que la productora exportadora no presentó las pruebas que demuestren que el gasto erogado por este concepto es incidental a las ventas en términos y condiciones de venta de conformidad con el artículo 54 del RLCE, toda vez que los gastos que genera la publicidad, la cual contempla todos los productos que la empresa fabrica prevalecen aunque no se realice ninguna venta, por ello no son incidentales a estas, por el contrario, un presupuesto de publicidad es un costo fijo, el cual sigue siendo el mismo independientemente de los niveles de ventas. Por lo anterior, la Secretaría determinó no tomar en cuenta el ajuste por este concepto.

ii. Determinación

330. 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, flete y seguro interno con la información y metodología que proporcionó la empresa productora exportadora.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

331. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes señalaron que Hoa Phat asigna los costos de producción sobre la base de metros cuadrados, lo cual es inconsistente en el sector que se investiga, pues los costos no dependen de la superficie producida, sino en todo caso de características de espesor y grado de acero, entre otros. Detallaron que, dos superficies iguales de acero con diferentes grados y espesores, no pueden tener la misma asignación de costos, solo porque su superficie en metros cuadrados es la misma, esto demuestra que el registro contable no es confiable. Agregaron que la Secretaría debe desestimar su metodología de asignación de costos y utilizar la mejor información disponible.

332. Al respecto, la Secretaría considera que el método de asignación empleado por la productora exportadora es adecuado, toda vez que, como se señala en los puntos 355 a 357 de la presente Resolución, Hoa Phat explicó la metodología de asignación de los costos. La Secretaría aclara que en la base de datos de los costos proporcionada por Hoa Phat, una de las características de la mercancía investigada se registra en gramos por metro cuadrado, sin embargo, esta característica no afecta el cálculo del costo total de producción realizada en dólares por tonelada, como se indica en el punto 367 de la presente Resolución.

333. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a Hoa Phat que, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, acreditara que, los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables, que estén de conformidad con los principios de contabilidad generalmente

aceptados de Vietnam y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Respondió que, de acuerdo con la Circular 200/2014/TT-BTC que establece las directrices para las políticas contables de las empresas, conocidas como normas contables vietnamitas, el cálculo de costos de las materias primas, mano de obra y de los gastos generales se registran en distintas cuentas contables. Presentó la siguiente información:

- a. la Circular 200/2014/TT-BTC, de diciembre de 2014 referente a los Lineamientos de Políticas Contables para Empresas, en la cual se observó que, a) se establecen los lineamientos para la auditoría de estados financieros utilizando moneda extranjera como unidad monetaria en la contabilidad; b) las políticas contables aplicables; c) catálogo de cuentas y sus reglas y métodos de contabilidad; d) comprobantes contables, y e) libros y formularios de contabilidad, entre otros lineamientos;
- b. hojas de trabajo del registro de los costos de producción en distintas cuentas contables;
- c. una tabla que desglosa cada uno de los elementos que conforman su costo total de producción por código de producto para 2020, que integra varias cuentas contables de esos componentes del costo de producción;
- d. una conciliación de los costos de producción reportados a la Secretaría con base en su libro mayor de 2020, balance de prueba, plan de cuentas. Aportó capturas de pantalla del registro de los costos de producción en su sistema contable, y
- e. sus estados financieros de 2020 auditados por KPMG, la Secretaría observa que este despacho auditor, forma parte de los big-4 (Deloitte, PWC, Ernest & Young y KPMG), es el término en inglés que se utiliza para referirse a las firmas más importantes del mundo en el sector de la consultoría y auditorías independientes e internacionales, mismos que certifican que los registros están de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador.

334. Por otra parte, Hoa Phat señaló que las ventas totales realizadas en el periodo investigado no coinciden con su estado financiero de 2020.

335. Aclaró que, de acuerdo con las Normas de Contabilidad de Vietnam (VAS), los ingresos netos y todos los gastos incurridos para la producción y venta de los bienes producidos durante el periodo de prueba para un activo generador de producción recién instalado, son elegibles para la capitalización de dichos ingresos y gastos netos en el valor realizable neto de los activos fijos de las nuevas instalaciones. Agregó que el registro de ingresos generados por bienes producidos, cuando hay periodos de pruebas no es observable en los estados financieros, lo cual se debe exclusivamente a los requisitos contables de la VAS. Sin embargo, todas las ventas se registran en el informe de ventas que proporciona Hoa Phat.

336. Al respecto, las Solicitantes señalaron que el reporte sugiere que, para efectos contables básicos, se registra como activos fijos, a los ingresos y gastos derivados de equipo recién instalado; las reglas de contabilidad generalmente aceptadas no permiten capitalizar ingresos ni gastos, sino en su caso, los rendimientos que se obtienen una vez que se calcula el ingreso neto de gastos, independientemente de que el equipo sea o no de reciente adquisición. Agregaron que la empresa no presentó un anexo que concilie estas diferencias con reportes de contabilidad e impresiones de pantalla del sistema.

337. Por su parte, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió a Hoa Phat que proporcionara las pruebas y documentos probatorios que demuestren que lo que produjo en su periodo de prueba se encuentra registrado en su sistema contable. En su respuesta presentó la cuenta de trabajo que contiene la subcuenta "Trabajo en Curso durante el Periodo de Corrida de Prueba", así como una hoja de trabajo con la conciliación de los costos. Al respecto, la Secretaría corroboró que la información generada en el periodo de prueba se encuentra registrada en su sistema contable.

338. Con base en los puntos señalados anteriormente, la Secretaría considera que existe normatividad sobre los lineamientos de contabilidad de las empresas en Vietnam en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, toda vez que, la productora exportadora demostró que, la información de los costos de producción, proceden de su sistema contable y que sus estados financieros auditados han pasado por un proceso de revisión y verificación por contadores públicos independientes de una firma reconocida a nivel internacional, que ha opinado sobre la razonabilidad de su situación financiera.

339. Presentó los costos de producción por código de producto de aceros planos recubiertos en dongs por tonelada para el periodo investigado. Proporcionó datos para cada uno de los rubros que lo integran:

materiales y componentes directos, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, gastos de venta, gastos generales y gastos financieros y recuperación de chatarra.

340. Hoa Phat, señaló que los precios promedio ponderados a los que adquiere los insumos de partes relacionadas, son más altos que los precios de compras a partes no relacionadas. Presentó una hoja de trabajo que obtuvo de su sistema contable con las compras de insumos a partes relacionadas y no relacionadas para el periodo investigado originarias de distintos países, así como impresión de pantalla de su sistema contable donde se observan las compras que realizó a distintos proveedores para el mismo periodo. La Secretaría corroboró que los precios promedio ponderados de la lámina rolada en caliente entre partes relacionadas son mayores al de las partes no relacionadas de conformidad con el artículo 44 del RLCE.

341. Al respecto, las Solicitantes manifestaron que, en la compra de insumos, Hoa Phat, se abastece de partes relacionadas, y debido a que sus precios son mayores que los pagados a sus partes no relacionadas, son de mercado; sin embargo, el análisis no es concluyente, pues se deben comparar contra los precios internacionales. La Secretaría aclara que, el artículo 44 del RLCE, establece que la comparación de precios debe realizarse entre partes vinculadas y no vinculadas y no como lo alegan las Solicitantes.

342. En la etapa final de la investigación, la Secretaría formuló un requerimiento de información a la productora exportadora Hoa Phat, en relación con, i) precios de venta de sus proveedores vinculados de los mismos materiales a empresas no vinculadas para los meses marzo, abril, junio, octubre, noviembre y diciembre de 2020, toda vez que la Secretaría observó que Hoa Phat únicamente realizó compras a partes vinculadas para los meses mencionados; ii) el flujo comercial que siguen los insumos, tanto la lámina rolada en caliente como la lámina rolada en frío en las ventas entre empresas relacionadas; iii) la función que tienen dichas empresas en el procesamiento y/o adquisición de dicha lámina y iv) el soporte documental de las compras de insumos y materias primas a clientes relacionados y no relacionados.

343. Hoa Phat presentó las operaciones de venta de su empresa proveedora relacionada, realizadas a partes relacionadas y no relacionadas. Manifestó que, durante los meses de marzo, abril y junio de 2020, no realizó ninguna venta a partes no relacionadas. Los precios reportados se encuentran a nivel ex fábrica.

344. Con la información proporcionada como respuesta al requerimiento de información, además de la que obra en el expediente administrativo, la Secretaría contó con las compras de lámina rolada en caliente entre partes relacionadas para 12 meses del periodo investigado, compras a partes no vinculadas para seis meses del mismo periodo y con ventas por parte del proveedor relacionado a partes no vinculadas para tres meses del periodo investigado. Presentó facturas de compra entre partes relacionadas y no relacionadas, así como un contrato entre partes vinculadas y los pagos realizados a estas. La Secretaría comparó la información contenida en la documentación señalada, con la base de datos de compras de lámina rolada en caliente presentada por Hoa Phat, sin encontrar diferencias.

345. La Secretaría comparó el precio promedio a nivel ex fábrica obtenido de la lámina rolada en caliente entre partes vinculadas y el precio promedio entre partes no vinculadas. Como resultado de la comparación, la Secretaría observó, que el precio promedio de la lámina rolada en caliente entre ambas es menor al 1%.

346. En relación con el procesamiento de la lámina rolada en caliente para obtener el producto objeto de investigación, Hoa Phat manifestó que este es completamente por su cuenta y que ninguna parte relacionada participó en el proceso de los bienes en cuestión. Explicó que sus compras a empresas relacionadas se realizan en condiciones normales de comercio, al igual que las realizadas a proveedores no relacionados. Presentó un diagrama de su proceso productivo considerando como punto de inicio el uso de la lámina rolada en caliente.

347. Agregó que todos los costos de lámina rolada en caliente y otras materias primas, así como los costos de procesamiento de acero laminado en caliente al acero laminado en frío, en los que incurre Hoa Phat se encuentran incluidos dentro de los costos proporcionados.

348. La Secretaría considera que dentro de la información presentada por Hoa Phat, referente a sus compras de lámina rolada en caliente entre partes relacionadas y no relacionadas, no se observa que existan acuerdos referentes a precios, además del hecho de que la Secretaría considera que la diferencia de los precios menor al 1%, no es una diferencia de tal magnitud que afecte el precio de adquisición.

349. Hoa Phat indicó que su práctica es registrar los datos de producción en su sistema contable de forma mensual. Presentó una hoja de cálculo con los costos y gastos generales para cada código de producto agrupado en las 11 categorías señaladas en el punto 316 de la presente Resolución.

350. Respecto a los gastos generales, manifestó que debido a que no los registra directamente en los centros de costos correspondientes al producto bajo investigación, realizó una asignación de costos con base en el prorrateo de los costos de la mercancía vendida de cada código de producto. Como soporte documental presentó los estados financieros auditados para 2020.

351. Para asignar los gastos de venta a los productos objeto de investigación durante el periodo de investigación, excluyó los gastos de venta directa, incluidos el flete, el manejo, las tarifas portuarias, los seguros y otros gastos relacionados con las ventas, debido a que consideró que estos gastos ya se contabilizan dentro de los precios de venta. Por lo tanto, solo asignó al costo de producción los gastos indirectos de venta.

352. Argumentó que, durante el proceso de producción genera una cantidad significativa de materiales de desecho (chatarra) que se venden por separado. Para los costos de producción de la mercancía investigada presentados, la productora exportadora ajustó el monto de la venta de los materiales de desecho durante el periodo investigado del costo de producción de los bienes manufacturados.

353. Las Solicitantes, indicaron que, de acuerdo con la empresa, los productos que se vendieron en el periodo se produjeron fuera de este, cuando la práctica usual es reportar el costo estándar del producto más la varianza en el periodo investigado, pues de otra manera no se reporta el costo actual del producto. En todo caso se considera el costo de un producto similar. En este sentido, como se señala en el punto 369 de la presente Resolución, la Secretaría contó con los costos de producción de los códigos idénticos exportados a México.

354. En cuestión de que la asignación de gastos y ajustes debe ser sobre una base razonable, objetiva y completa, las Solicitantes señalaron que en el caso de Hoa Phat, los gastos generales, de administración y financieros, se asignaron sobre la base de separar estos gastos en producto investigado y no investigado, para luego dividir entre las toneladas. Puntualizaron que no es claro el criterio de separación, ni el soporte documental que lo respalda, ni tampoco la justificación de un gasto unitario, cuando normalmente estos gastos se calculan como un factor que se aplica sobre el costo de producción. Al respecto, como se señala en los puntos 358 y 359 de la presente Resolución, la Secretaría aclara que estos conceptos se normalizaron de conformidad con el artículo 46 fracción V del RLCE, tomando en cuenta todos sus componentes fijos y variables con base en la información contenida en el estado de resultados de Hoa Phat.

355. Respecto a la información de costos de producción, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que, con base en el artículo 46 del RLCE, explicara de manera clara la metodología de cálculo de cada uno de los componentes del costo total de producción, además, de que conciliara y vinculara los costos de producción con las cuentas, subcuentas contables y con los estados financieros. Además de que, presentara la estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de aceros planos recubiertos objeto de investigación.

356. Respondió que sus costos de producción se basan en la cantidad de metros cuadrados de bienes producidos. Cuando los materiales, sub materiales, mano de obra y otros gastos generales se incorporan a la producción, estos costos se registran en su cuenta de gastos correspondiente, a saber, gastos de materiales, gastos de mano de obra y gastos generales de producción. Al final del mes, para calcular el costo de producción de cada producto producido, los gastos totales incurridos en las cuentas antes mencionadas serán asignados a los productos sobre la base del volumen de bienes producidos, medido en metros cuadrados. Como soporte documental presentó capturas de pantalla de su sistema contable donde se observa la suma de las cuentas contables señaladas.

357. Para la obtención del costo total de producción, aplicó la proporción de los gastos generales de administración, venta y financieros al costo de producción, dicha proporción la obtuvo dividiendo los gastos totales incurridos para cada categoría de productos por la cantidad de bienes vendidos durante el periodo de investigación.

358. En relación con los gastos generales, la Secretaría analizó la información presentada en la respuesta al requerimiento de información de la productora exportadora y advirtió que, si bien los gastos generales los calculó con base al costo de venta del producto investigado, en el caso de los gastos de venta únicamente tomó en cuenta aquellos que consideró como gastos de venta indirecta, lo cual contraviene lo establecido en el artículo 46 fracción V del RLCE, toda vez que, tanto el costo de producción como los gastos generales, deben incluir todos sus componentes fijos y variables.

359. Por lo anterior, la Secretaría determinó calcular los gastos generales de conformidad con el artículo 46 fracciones IV, V, VIII y IX del RLCE, tomando en cuenta todos sus componentes fijos y variables con base en la información contenida en el estado de resultados de Hoa Phat.

360. En relación con el ajuste por venta de chatarra en los costos de Hoa Phat, las Solicitantes replicaron que, el concepto de recuperación por chatarra debe ser analizado con cuidado, pues puede reducir artificialmente los costos. Además, las empresas suelen reutilizar la chatarra en su proceso, por lo que resultaría artificial reducir el costo, cuando el producto realmente se convierte en materia prima.

361. En este sentido, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a Hoa Phat que explicara cómo realiza la venta de la chatarra y la deducción del costo, si dicha venta se asigna a cada código de producto, cómo la calcula para cada código, cómo se registra de manera contable, y que presentara el soporte documental para demostrar que el monto asignado por este concepto en los costos de producción corresponde únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta.

362. Como respuesta al requerimiento de información, la productora exportadora manifestó que al final de cada ciclo de producción, la chatarra es generada, pesada y almacenada por separado. Luego, la chatarra se vende a los precios de mercado para cada tipo específico de chatarra. Al final del mes, calcula un precio de recuperación por unidad para los desechos. La cantidad total de valor de recuperación de chatarra para ese mes en particular se calcula multiplicando el precio de recuperación por unidad de chatarra y la cantidad de chatarra generada durante el mes.

363. Al respecto, en la etapa final de la investigación, Hoa Phat, reiteró que en los procesos de fabricación de acero se generan desperdicios y, que estos son susceptibles de venta, convirtiéndose en un beneficio que debe considerarse en el costo de producción de la mercancía investigada. Solicitó que la Secretaría incluya en el cálculo de los costos de producción las ventas de chatarra de conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

364. Manifestó que es importante considerar que la producción de chatarra se registra en su sistema contable, con apego absoluto a las normas contables vietnamitas particularmente el artículo 27, punto 10 de la Circular 200/2014/TT-BTC sobre Directrices para las Políticas Contables de las empresas; y que dicha información está validada por auditores externos, a través de la emisión de informes de auditoría. Presentó facturas de venta de chatarra dentro del periodo investigado, así como su registro correspondiente en su sistema contable.

365. Agregó que la Secretaría ha aceptado en diversas investigaciones la información y la metodología con respecto al tratamiento de la chatarra, por ejemplo, en la “Resolución Final de aceros planos recubiertos de Italia y Japón” (sic), publicada en el DOF el 30 de abril de 2019, así como en la Resolución final de acero inoxidable de China y Taiwán, publicada en el DOF el 1 de octubre de 2020.

366. La Secretaría revisó las facturas de venta de chatarra que aportó la productora exportadora y constató que en su sistema contable se registra el monto reportado en estas. Asimismo, observó que el valor reportado en las facturas no contempla otros conceptos diferentes al valor de la chatarra, por lo cual, la Secretaría aplicó la deducción.

367. De acuerdo con lo señalado en los puntos anteriores, la Secretaría calculó el costo total de producción de cada mes del periodo investigado para cada código de producto, los cuales agrupó conformando las 11 categorías de códigos comparables a las categorías exportadas a México.

368. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, 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.

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

- a. 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 de la categoría de producto en el periodo investigado;
- b. revisó que los precios permitieran 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;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción, y
- d. 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.

370. 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 Vietnam de dos categorías de códigos de producto se

efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y determinó el valor normal de estos vía precios, conforme a la información descrita en los puntos 316 a 330 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE, y 39 y 40 del RLCE.

371. Para las siete categorías de códigos de producto en las que no hubo ventas internas o estas no representaron al menos el 5% de las ventas de exportación, así como las dos categorías cuyos precios no estuvieron dados en el curso de operaciones comerciales normales, la Secretaría determinó utilizar como opción de valor normal, el valor reconstruido, a partir de la información que se señala en los puntos siguientes, de conformidad con los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 fracción II de la LCE y 46 del RLCE.

iv. Valor reconstruido

372. Hoa Phat proporcionó para las nueve categorías de códigos de producto el valor reconstruido, definido como la suma de los costos de producción, más gastos generales, más un monto por concepto de utilidad razonable, la Secretaría utilizó la información de costos y gastos a la que se refieren los puntos 331 a 367 de la presente Resolución.

373. Para obtener el valor reconstruido en dólares por tonelada, la Secretaría sumó al costo total de producción la utilidad promedio de los códigos de producto en los que la opción de valor normal se estableció a partir de los precios internos. Esta determinación es consistente con lo establecido en los artículos 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE.

b. Hoa Sen

374. Proporcionó la base de datos de sus ventas totales de aceros planos recubiertos en el mercado interno. Las ventas se clasifican en 304 códigos de producto, 212 de los cuales son idénticos a los exportados a México en el periodo objeto de investigación.

375. Con fundamento en el primer párrafo del artículo 32 de la LCE, la Secretaría consideró en el cálculo las ventas en el mercado interno que se realizaron entre compradores y vendedores independientes.

376. Proporcionó 12 facturas comerciales de venta en el mercado interno con sus documentos anexos, tales como contrato de distribución, nota de entrega, confirmación de orden y comprobantes de pago. La Secretaría comparó el valor y volumen, cliente, términos de venta, número y fecha de factura y de pago, con los registros de la base de datos sin encontrar diferencias.

377. Los precios de venta en el mercado interno, son netos de descuentos, bonificaciones y reembolsos, de conformidad con el artículo 51 del RLCE.

378. La Secretaría calculó el valor normal por código de producto idéntico a los que Hoa Sen exportó a México, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

379. La Secretaría analizó si los 212 códigos de producto cumplen con el requisito de suficiencia que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping. Dividió el volumen de las ventas internas entre las ventas de exportación a México por código de producto, de los cuales 96 códigos representaron 5% o más.

i. Ajustes al valor normal

380. Hoa Sen propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisión, crédito, cargos bancarios, manejo, flete y seguro interno, nivel de comercio y otros gastos.

381. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió para que explicara la razón de asignar los ajustes por concepto de manejo, comisiones, seguro doméstico, flete interno y otros cargos, con base en los ingresos de todos los productos vendidos en el mercado de Vietnam, como respuesta, indicó que los montos de los ajustes no se registran de manera individual en función de cada producto, orden de compra o mercado, sino que se registran colectivamente porque una venta normalmente incluye al mismo tiempo diferentes productos. Agregó que metodológicamente es imposible identificar en su sistema de contabilidad los gastos exactos de los ajustes.

382. Detalló que, el método de asignación por volumen solo es viable cuando la unidad de producto es homogénea, o cuya conversión es posible. Sin embargo, vende una gran variedad de tipos de productos, los cuales se registran con diferentes unidades, por ejemplo, toneladas en el caso de los aceros; pero en las ventas de otros productos, la unidad de volumen es, botellas, "sets", piezas, pares, rollos, litros, metros. Por esta razón, asignó los gastos relacionados con las ventas internas del producto investigado sobre la base de los ingresos procedentes de todos los productos vendidos en el mercado interno.

1) Comisión

383. Explicó que, el cliente recibe un descuento de venta cuando alcanza el umbral de volumen de compra, dentro de un periodo específico. Para asignar el monto del ajuste, consideró el cargo total por comisión relacionado con el mercado interno multiplicado por los ingresos del producto investigado entre los ingresos de todos los productos vendidos en el mercado interno. Para acreditar el ajuste presentó la cuenta contable 641 del libro mayor, que refiere al desglose de las ventas totales en todos los mercados, así como los gastos de las comisiones. La Secretaría replicó y aceptó la metodología de asignación propuesta por la productora exportadora. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

2) Crédito

384. Aplicó la tasa de interés anual de sus préstamos a corto plazo. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. La Secretaría calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

3) Cargos bancarios

385. Expresó que los cargos bancarios se componen de las tarifas de garantía y tarifa de transferencia de dinero. Para asignar el monto del ajuste, consideró el total de cargos bancarios relacionados con el mercado interno multiplicado por los ingresos del producto investigado en el mercado interno entre los ingresos de todos los productos vendidos en el mercado interno. Para acreditar los datos, presentó la cuenta contable 641 del libro mayor, que refiere al desglose de las ventas totales en todos los mercados, así como los gastos bancarios. La Secretaría replicó y aceptó la metodología de asignación propuesta por la productora exportadora. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

4) Manejo

386. Manifestó que el ajuste refiere al gasto por el servicio de carga y descarga y gastos de alquiler de medios de transporte. Para asignar el monto del ajuste, consideró el total del manejo relacionado con el mercado interno multiplicado por los ingresos del producto investigado en el mercado interno entre los ingresos de todos los productos vendidos en el mercado interno. Presentó la cuenta contable 641 del libro mayor, que refiere al desglose de las ventas totales en todos los mercados, así como los gastos del manejo. La Secretaría replicó y aceptó la metodología de asignación propuesta por la productora exportadora. Para expresar el monto de los ajustes de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

5) Flete interno y seguro

387. Asignó el monto de los ajustes con base en el total de cada uno de estos conceptos relacionados con el mercado interno multiplicado por los ingresos del producto investigado en el mercado interno, entre los ingresos de todos los productos vendidos en el mercado interno. Presentó la cuenta contable 641 del libro mayor, que refiere al desglose de las ventas totales en todos los mercados, así como los gastos del flete y seguro internos. La Secretaría replicó y aceptó la metodología de asignación en el caso del flete interno propuesta por la productora exportadora. Para expresar el monto de los ajustes de dongos a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto de los ajustes en dólares por tonelada.

6) Diferencias físicas

388. Como se explicó en los puntos 479 a 482 de la Resolución Preliminar, Hoa Sen manifestó que, de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, para realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex fábrica", y se tomarán en cuenta según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras, las diferencias en los niveles comerciales, por lo cual, propuso aplicar un ajuste por niveles de comercio.

389. Explicó que el ajuste refleja la diferencia entre el precio de venta al mayoreo y al menudeo. Las ventas de exportación se realizan en cantidades al mayoreo a un precio menor, mientras que muchas ventas en Vietnam se realizan a minoristas con precios más altos. Agregó que, para una venta al por menor, las láminas de acero normalmente se cortan en formas más pequeñas incurriendo en gastos adicionales, por lo cual, el precio de venta aumenta.

390. Proporcionó una tabla comparativa de cantidades vendidas en el mercado interno y en el mercado de exportación a México. Las cantidades vendidas en el mercado interno las separa por minoristas y mayoristas, mientras que las cantidades vendidas a México las clasifica al mayoreo. En consecuencia, el precio de venta a minoristas con pequeñas cantidades en el mercado interno debe ajustarse al nivel mayorista, a fin de garantizar la comparación justa entre las ventas internas y las ventas de exportación a México.

391. En la etapa final de la investigación, Hoa Sen manifestó que, el ajuste por el nivel de comercio, que refleja la disparidad de precios entre las transacciones minoristas y mayoristas, involuntariamente podría llevar a un malentendido por parte de la Secretaría, pues debería definirse como "ajuste por características físicas", como lo manifestó en respuesta al requerimiento de información en la etapa preliminar de investigación, en la cual, señaló que, en caso de que la Secretaría lo rechace, procedería aplicar un ajuste por diferencias físicas entre los precios del acero recubierto en bobina y los precios de las hojas. Lo anterior, porque los minoristas adquieren acero recubierto en hoja, mientras que los mayoristas adquieren acero recubierto en bobina. Sin embargo, continúa solicitando el ajuste por nivel comercial para ser congruente con lo expuesto en su respuesta al formulario.

392. Presentó de nueva cuenta la base de datos de sus ventas internas en la cual, se observa que cambió el título de la columna, "Ajuste por nivel comercial" por "Ajuste por diferencias físicas". La Secretaría observa que la metodología empleada para el cálculo no fue modificada, es decir, toma en cuenta el volumen vendido entre minoristas y mayoristas, en este sentido, para realizar un ajuste por diferencias físicas, lo que la Secretaría requiere es que la productora exportadora presente la información de costos variables entre un producto y otro, así como la metodología de cálculo y el soporte documental, lo cual no sucedió. Lo anterior, conforme al artículo 56 del RLCE.

7) Otros gastos

393. Asignó el monto del ajuste con base en el total de otros gastos relacionados con el mercado interno multiplicado por los ingresos del producto investigado en el mercado interno entre los ingresos de todos los productos vendidos en el mercado interno. Presentó la cuenta contable 641 del libro mayor, que refiere al desglose de las ventas totales en todos los mercados, así como los otros gastos. La Secretaría replicó y aceptó preliminarmente la metodología de asignación del ajuste propuesta por la productora exportadora. Para expresar el monto del ajuste de donges a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

ii. Determinación

394. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, la Secretaría replicó la metodología de los ajustes propuestos por Hoa Sen, excepto el de diferencias físicas, y ajustó el precio en el mercado interno de Vietnam por los conceptos de comisión, crédito, cargos bancarios, manejo, flete y seguro internos, y otros gastos, con base en la información propuesta por el productor exportador.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

395. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió que, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, acreditara que los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables, que estos registros están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados de Vietnam, y que reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Respondió que utiliza el sistema ERP desarrollado por Oracle, que incorpora distintos sistemas en su contabilidad, como son, el de ventas, financiero y el de contabilidad de costos.

396. Explicó que el sistema de ventas registra las órdenes de compra, los clientes, el destino de las ventas, el valor, los volúmenes y los productos vendidos. El sistema de fabricación gestiona la producción y el movimiento de inventario de los productos producidos. El de materiales registra compras, consumo e inventario de las materias primas adquiridas. El monetario controla el pago realizado y cobrado. El de recursos humanos registra los empleados y las nóminas. La información en estos sistemas se ingresa en la contabilidad para generar los estados financieros, incluidos los estados de resultados y los balances.

397. Por su parte, el sistema de costos registra los costos basados en costos reales incurridos en varios procesos de producción y mantiene los costos específicos del producto de acuerdo con las etapas de producción.

398. Los datos contables, incluidos los de costos de producción, son auditados dos veces al año por una firma big-4 de auditores independientes e internacionales, mismos que certifican que los registros están de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador. Agregó que los costos también deben pasar la inspección de las autoridades fiscales de Vietnam.

399. Proporcionó sus estados financieros auditados por KPMG correspondientes al periodo investigado.

400. Con base en los puntos señalados anteriormente, la Secretaría considera que existe normatividad sobre los lineamientos de contabilidad de las empresas en Vietnam en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, toda vez que, la productora exportadora demostró que, la información de los costos de producción procede de su sistema contable y que sus estados financieros auditados han pasado por un proceso de revisión y verificación por contadores públicos independientes de una firma reconocida a nivel internacional, que ha opinado sobre la razonabilidad de su situación financiera. Por esta razón, la Secretaría aceptó su información de costos de producción.

401. Presentó los costos de producción por código de producto de aceros planos recubiertos en dongs por tonelada para el periodo investigado. Proporcionó datos para cada uno de los rubros que lo integran: materiales y componentes directos, mano de obra directa, gastos generales y gastos financieros.

402. Manifestó en su respuesta al formulario oficial que el producto objeto de investigación fue fabricado por tres de sus empresas filiales que son Hoa Sen, HSNH y HSNA y que los costos de producción son reportados en su sistema de contabilidad llamado EPR, el cual contiene una función para controlar los costos de fabricación o manufactura. Al final de cada mes, el costo detallado de producción para cada código de producto producido en ese mes se reconoce y compila para el cálculo de costos, de manera tal que puede extraer un informe de costos "OPM-077", el cual detalla el costo de las materias primas, la mano de obra y los gastos generales.

403. Indicó que sus contadores generalmente registran los gastos de producción de cada código de producto durante todo el mes y realizan cálculos de costos mensualmente al final del mes. Como resultado, los contadores utilizaron el informe de costos mensual del sistema para informar el costo de producción de cada código de producto.

404. Para calcular el costo de fabricación del producto investigado, compiló el costo de las materias primas, la mano de obra y los gastos indirectos de fabricación a partir del informe OPM-077 de cada productor y lo totalizó por código de producto y tipo de gasto. El costo de fabricación lo reportó para cada uno de los meses del periodo investigado. Presentó hojas de trabajo con la información referente a los costos de fabricación. La Secretaría corroboró que la información proviene de su sistema contable.

405. En este sentido, las Solicitantes señalaron que el anexo de costos parece incompleto, hay productos vendidos para los que no se reporta el costo. Si se considera solo lo producido en el periodo investigado, falta el costo de 330 productos. Al respecto, la Secretaría esclarece que, como se señala en el punto 172 de la presente Resolución, Hoa Sen exportó a México 304 códigos de producto, los cuales tuvieron un costo de producción, como se indica en el punto 374 de la presente Resolución.

406. Las Solicitantes destacaron que, en el anexo 4A, Hoa Sen aparentemente reporta producción que incluye manufactura de 2017. Esto no necesariamente refleja las condiciones de producción del periodo investigado y por tanto un valor normal. Normalmente se usa el costo estándar más una varianza o bien el precio de un producto similar. Lo cual, refleja una aparente inconsistencia en la información aportada. En este sentido, la Secretaría aclara que, los costos de producción reportados por Hoa Sen, corresponden al periodo analizado, sin embargo, la Secretaría utilizó los correspondientes al periodo investigado.

407. Hoa Sen indicó que durante el periodo investigado compró algunas materias primas a partes relacionadas, y respecto a la compra de la lámina rolada en frío, la produce internamente a partir de lámina rolada en caliente, la cual compra en su totalidad a partes no relacionadas debido a que no puede producirla. Sin embargo, argumentó que la lámina rolada en caliente comprada es procesada por la empresa filial Hoa Sen Steel Sheet One Member LLC (HSSC) luego vendida de nuevo a los fabricantes HHSG, HSNA y HSNH.

408. Aclaró que cuenta con una regulación interna sobre el precio de venta de lámina rolada en caliente y fría entre la empresa matriz y subsidiaria a fin de garantizar una cantidad de ganancias para esas transacciones. Como soporte documental, presentó un cuadro comparativo con los valores y volúmenes de adquisición de las materias primas por fabricante, señaló que el precio promedio de la lámina rolada en frío comprada a partes relacionadas es ligeramente inferior al precio de compra de partes no vinculadas. Esta diferencia en el precio refleja la ventaja de producir lámina rolada frío internamente, en comparación con la compra fuera de Hoa Sen, situación que es similar para las fabricantes HSNA y HSNH.

409. Destacó que dicha diferencia combinada con la regulación de agregar ganancias por cada transacción de ventas dentro de la empresa, refleja precios de mercado. Este beneficio se añade al precio de venta de la lámina rolada en frío con el fin de garantizar la rentabilidad de esas transacciones de venta entre partes relacionadas.

410. Señaló que los gastos generales incluyen gastos de venta, administración y financieros y otros gastos. El costo unitario de los gastos generales lo calculó para cada código de producto vendido en el periodo investigado sobre la base de ingresos. Indicó que, no realizó un seguimiento directo de los gastos generales de cada código de producto.

411. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que, con base en el artículo 46 del RLCE, explicara detalladamente la metodología de cálculo de cada uno de los componentes del costo total de producción, conciliara y vinculara los costos de producción con las cuentas, subcuentas contables y con los estados financieros, además de que presentara la estructura porcentual de costos de producción para fabricar una tonelada de aceros planos recubiertos objeto de investigación. En respuesta, presentó el informe de costos para cada una de las empresas fabricantes, Hoa Sen, HSNH y HSNA, con copias de impresiones de pantalla de la extracción de la información de su sistema contable para calcular cada componente del costo total de producción de cada código de producto del producto investigado.

412. Aportó la estructura de costos de producción para cada uno de los tipos de aceros planos recubiertos que produjo durante el periodo investigado, en donde se observa que la lámina rolada en frío, como materia prima principal, corresponde en promedio a más del 70% de dicho costo.

413. Hoa Sen manifestó que, para producir el producto objeto de investigación, compró lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío de clientes relacionados y no relacionados. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que, de conformidad con el artículo 44 del RLCE, presentara sus compras de materia prima a proveedores vinculados y no vinculados, nacionales e importados, para cada uno de los meses del periodo investigado.

414. Presentó el informe de todas las compras denominado AP042, en donde se observa la cantidad de compra de cada tipo de materia prima para producir cada categoría de producto investigada. También aportó una tabla en Excel que reporta los valores y volúmenes comprados para cada material durante cada mes del periodo investigado, siendo esta un consolidado de la información del informe AP042. Para la compra de lámina rolada en frío, anexó el contrato de compra, factura de compra, nota de entrega y comprobante de pago.

415. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes manifestaron que no queda claro si la información contable de la empresa consolidada refleja claramente las operaciones de producción de sus productoras subsidiarias. La Secretaría debe asegurarse de que los registros contables de la compareciente reflejan los costos y gastos de producción efectivamente realizados, descartar precios de transferencia y, en su caso, aplicar los márgenes de comercialización correspondientes.

416. Manifestaron que, de acuerdo con el punto 414 de la presente Resolución, se describe que la Secretaría realizó el análisis de precios de transferencia, comparando los precios de los clientes relacionados contra los de clientes no relacionados, y que estos últimos son más altos. Puntualizaron que el análisis de los precios de la materia prima va más allá de esto, pues debe hacerse sobre si reflejan razonablemente los costos asociados con la producción y venta del producto investigado. Agregaron que, dado que Hoa Sen es quien controla la producción de la mercancía investigada de sus subsidiarias y la que exportó a México, significa que la misma situación existe en el mercado interno, por lo cual, es necesario que se realice un análisis de precios de transferencia para determinar si existió una utilidad razonable entre Hoa Sen y sus productoras subsidiarias.

417. En relación con el precio de la lámina rolada en frío, la Secretaría observó un comportamiento inverso, el precio de compra a clientes relacionados es menor que el precio de clientes no relacionados.

418. Por lo anterior, la Secretaría determinó ajustar los precios de adquisición de partes vinculadas por el de partes no vinculadas de conformidad con lo establecido en el segundo párrafo del artículo 44 del RLCE.

419. El ajuste lo realizó la Secretaría en función del diferencial porcentual entre los precios de adquisición de partes vinculadas y no vinculadas, por el porcentaje de participación de la lámina rolada en frío con base en las estructuras de costos presentadas por la productora exportadora, por lo que dicha sustitución únicamente afectó al rubro de los materiales y componentes directos.

420. En la etapa final de la investigación, Hoa Sen manifestó que el ajuste a los precios de la lámina rolada en frío, compradas a las partes vinculadas no es razonable y se calculó de forma inexacta. Explicó que, una de las formas para que una empresa sea competitiva en el mercado es reducir al máximo sus costos. Uno de los medios para lograr la competitividad es ampliando sus propias instalaciones de producción para

integrar su proceso de fabricación. Asimismo, establecer que una parte relacionada pueda proveer de materiales en cualquier etapa de la producción es una forma de garantizar una fuente de insumos a precios estables y fiables. Por lo tanto, no es razonable rechazar su ventaja competitiva al asegurar las fuentes de insumos para su propio proceso de fabricación.

421. Agregó que, es importante remarcar que los precios de compra de lámina rolada en frío a partes vinculadas se ajustan a los precios de mercado, como lo establece el reglamento interno de Hoa Sen, el cual menciona que el Consejo de Administración exige a todas las empresas vinculadas que el costo de las mercancías vendidas y el flete se utilizaran para garantizar que el precio de venta de esta materia prima en las transacciones intra-empresariales pueda cubrir todos los gastos relacionados con la producción y el transporte de la lámina rolada en frío vendida, mientras que el beneficio se agrega para garantizar que el vendedor también lo obtenga. Este modelo de fijación de precios es similar al modelo de fijación de precios empleado en cualquier empresa, donde el vendedor añade un cierto beneficio previsto a su costo de los productos vendidos y a los gastos pertinentes.

422. Manifestó que, legalmente, el precio de venta entre partes vinculadas dentro de un grupo de empresas en Vietnam está estrictamente controlado por las leyes y reglamentos vietnamitas para mejorar la gestión de los precios de transferencia en Vietnam, Hoa Sen debe preparar cada año un informe sobre los precios de transferencia para la autoridad. El informe es evaluado por la autoridad fiscal vietnamita, y en caso de que se descubra algún indicio de precios de transferencia, la empresa es notificada e incluso puede ser sancionada. Este requisito normativo garantiza que las transacciones internas de la empresa reflejen en su mayoría precios de mercado.

423. Agregó que la Secretaría aplicó la diferencia de precios de la lámina rolada en frío al costo de las materias primas de cada código de producto, como se señala en los puntos 507 y 508 de la Resolución Preliminar, sin embargo, manifestó que replicó el cálculo y obtuvo un porcentaje casi similar a la tasa que aplicó la Secretaría, de lo cual aprecia que la Secretaría comparó el precio medio ponderado de todos los tipos de acero laminado en frío comprados a partes vinculadas con el de partes no vinculadas, lo cual resulta incorrecto debido a las siguientes razones:

- a. ignoró la diferencia de las dimensiones y especificaciones de los productos comprados a partes no vinculadas y el impacto de ésta en los precios de venta. La lámina rolada en frío más fina y estrecha tendrá un precio de venta más elevado, ya que requiere más pasos de laminación y corte durante el proceso de fabricación, y
- b. es injusto no tomar en cuenta el momento de la compra. Explicó que, durante el periodo investigado, los precios de compra de lámina rolada en frío fluctuaron significativamente. Presentó los precios promedio de compra de la lámina rolada en frío correspondiente a una especificación a la parte vinculada para cada uno de los meses del periodo investigado.

424. Con base en lo establecido en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, Hoa Sen manifestó que debe realizarse una comparación equitativa entre los precios de compra de la lámina rolada en frío a partes relacionadas y no relacionadas. Presentó el cálculo del costo de esta materia prima comparando los productos, considerando la diferencia de dimensiones, especificaciones y el momento de la compra tanto a partes relacionadas como no relacionadas.

425. La Secretaría manifiesta que, no obstante que el precio de venta entre partes vinculadas dentro de un grupo de empresas en Vietnam está estrictamente controlado por las leyes y reglamentos para mejorar la gestión de los precios de transferencia, además de que, una de las finalidades de ser o crear empresas integradas como es el caso de Hoa Sen, y crear cadenas de producción, es obtener ventajas sobre su competencia para poder comprar, producir o vender, sin embargo, la productora debe tomar en cuenta que para una investigación antidumping es necesario eliminar una posible distorsión en los precios provocada por la vinculación. En este sentido, debe atender lo señalado en el artículo 44 del RLCE, que establece que, cuando los materiales y componentes se compran a proveedores vinculados, la parte interesada deberá probar que los precios de estas transacciones son semejantes a los de las operaciones de compra con partes no vinculadas.

426. Por otra parte, respecto al ajuste por la diferencia de precios de la lámina rolada en frío entre clientes relacionados y no relacionados, la Secretaría aclara que la obtuvo de manera correcta, toda vez que, la diferencia obtenida se obtuvo con el precio ponderado unitario en dólares por tonelada. Es decir, toda vez que la ponderación refiere a la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las compras, la diferencia de precios no se ve afectada por las dimensiones y especificaciones, ni por el momento de la compra.

427. En la etapa final de la investigación, la Secretaría formuló un requerimiento de información a la productora exportadora Hoa Sen, en relación con: i) el flujo comercial que siguen los insumos tomando como punto de inicio el uso de la lámina rolada en caliente; ii) identificar las empresas relacionadas dentro de cada

una de las etapas y la función que tienen dichas empresas en el procesamiento y/o adquisición de la lámina rolada en caliente como la lámina rolada en frío, en las ventas entre empresas relacionadas, y iii) soportes documentales de las compras de insumos y materias primas a clientes relacionados y no relacionados.

428. Como respuesta al requerimiento de información, la empresa productora presentó un diagrama del proceso de producción el cual, explicó comienza desde la adquisición de la lámina rolada en caliente. Manifestó que la producción de la mercancía investigada de HSNA y HSNH es totalmente interna sin la participación de un tercero, es decir, la producción de productos investigados de HSNA y HSNH comienza desde retirar la lámina rolada en caliente del almacén hasta producir y obtener los productos investigados terminados. Sin embargo, el proceso de producción de Hoa Sen para algunos casos, involucra la participación de HSNA y HSNH a través de las actividades de procesamiento. Agregó que todas las tarifas o cargos de procesamiento ya están incluidas en el costo de producción de los productos investigados reportados a la Secretaría previamente. Presentó un contrato para cada una de las empresas procesadoras, el cual incluye las etapas de transformación requeridas por Hoa Sen a sus empresas vinculadas.

429. Respecto al flujo comercial de la lámina rolada en caliente, la cual reiteró proviene de proveedores no relacionados, es dividido en tres partes. La primera parte de la lámina rolada en caliente es vendida por Hoa Sen a su empresa vinculada, quien a su vez, la procesa en lámina rolada en frío, y posteriormente la vende a Hoa Sen para producir los productos investigados. La segunda y tercera parte de la lámina rolada en caliente son vendidas por Hoa Sen a HSNA y HSNH para que estas produzcan las mercancías investigadas. Presentó contratos de venta para cada una de las empresas relacionadas y facturas, así como una base de datos con información de compras realizadas durante el periodo investigado de lámina rolada en caliente, todas entre partes no relacionadas.

430. La Secretaría comparó la información contenida en la documentación señalada con la base de datos presentada por Hoa Sen sin encontrar diferencias. Adicionalmente, tampoco encontró discrepancias entre la documentación de las compras para estas materias primas con los registros contables que presentó Hoa Sen.

431. La Secretaría le requirió a Hoa Sen que señalara si obtiene una recuperación en costos de producción del producto investigado por la venta de chatarra, y de ser el caso, que aportara el soporte documental para demostrar que el monto asignado por este concepto en los costos de producción, corresponde al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta. Explicó que, conforme a su práctica contable, la cantidad recuperable de chatarra se deduce del costo de producción de los productos investigados, por lo cual se presentan con signo negativo. Señaló que toda su chatarra y la de sus empresas relacionadas en 2020 se vendió a nivel ex fábrica. Proporcionó explicación de la metodología de asignación de la chatarra, así como facturas de venta de este material en el periodo investigado.

432. La Secretaría revisó las facturas de venta de chatarra que aportó la productora exportadora y constató que en su sistema contable se registra el monto reportado en estas. Asimismo, observó que el valor reportado en las facturas no contempla otros conceptos diferentes al valor de la chatarra, por lo cual, la Secretaría aplicó la deducción.

433. Con respecto a los costos de producción, los cuales se componen de materiales y componentes directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación, la Secretaría pudo corroborar que la información proporcionada por la productora exportadora proviene de su sistema contable, por lo que, en esta etapa de la investigación, la Secretaría calculó el costo de producción para cada código de producto idéntico al exportado a México en dólares por tonelada con la información presentada por la productora exportadora.

434. En relación con los gastos generales denominados "otros gastos", en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que explicara de manera detallada a qué se refiere con dicho concepto y que presentara los elementos que los integran, así como su soporte documental. Como respuesta al requerimiento de información señaló que son todos los demás ingresos y otros gastos (categorizados sobre la base del estado financiero) incurridos durante el periodo, incluidos: compensación, penalización, resultado de la enajenación de activos, otros ingresos/gastos. El monto neto de dicho gasto resultó en negativo.

435. La Secretaría corroboró que la información referente a gastos generales proviene de su sistema contable, sin embargo, a pesar de que, al respecto le requirió a la productora exportadora, no realizó el cálculo de dichos gastos de conformidad con lo establecido en el artículo 46 del RLCE, fracción IV. Por lo anterior, la Secretaría determinó calcular los gastos generales de conformidad con el artículo 46 del RLCE, fracción IV, V, VIII y IX, tomando en cuenta todos sus componentes fijos y variables con base en la información contenida en el estado de resultados de Hoa Sen.

436. En particular la Secretaría determinó no utilizar los gastos financieros reportados por Hoa Sen en sus estados financieros, toda vez la cifra es negativa, lo cual implicaría que, al usar el excedente de ingresos

sobre gastos financieros como una especie de crédito, este tendría el efecto de absorber otros gastos y costos efectivamente erogados por la empresa, de acuerdo con lo previsto en el artículo 46 fracción VIII del RLCE.

437. En la etapa final de la investigación, Hoa Sen manifestó que la Secretaría estimó los gastos generales de forma inexacta, toda vez que, de acuerdo con la estimación que Hoa Sen realizó, obtuvo un monto menor de gastos generales debido a que realizó el cálculo tomando en cuenta la información de sus Estados Financieros, es decir, de Hoa Sen, y de las sucursales, HSNA y HSNH.

438. Al respecto la Secretaría señala que la estimación de los gastos generales realizada por la productora es errónea, toda vez que, como se señaló en los puntos 435 y 436 de la presente Resolución, los gastos de venta deben contener tanto los componentes fijos y variables de conformidad con lo establecido en la fracción V del artículo 46 del RLCE; además, de acuerdo con dicho artículo los gastos generales son la suma de los gastos de administración, ventas, financieros y demás gastos no distribuibles de manera directa. Por lo anterior, la Secretaría estimó los gastos generales tomando en cuenta la información financiera contenida en sus Estados de Resultados. El cálculo lo realizó de conformidad con lo establecido en las fracciones IV, V, VIII y IX del artículo 46 del RLCE, es decir que asignó los gastos generales de manera equivalente al gasto general observado en promedio para todos los productos de las empresas productoras de la mercancía investigada durante el periodo investigado, normalizando estos con el costo de venta.

439. De acuerdo con lo descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría calculó el costo total de producción para cada código de producto idéntico al exportado a México en dólares por tonelada.

440. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, 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.

441. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos a 96 códigos de producto que presentaron volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios internos, con la siguiente metodología:

- a. 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;
- b. revisó que los precios permitieran 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;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción, y
- d. 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.

442. 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 Vietnam de 15 códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y determinó el valor normal de estos vía precios internos, conforme a la información descrita en los puntos 374 a 394 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

443. Para los 208 códigos de producto en los que no hubo ventas internas o estas no representaron al menos el 5% de las ventas de exportación, así como los 81 códigos cuyos precios no estuvieron dados en el curso de operaciones comerciales normales, la Secretaría determinó utilizar como opción de valor normal, el valor reconstruido, a partir de la información que se señala en los puntos siguientes, de conformidad con los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 fracción II de la LCE y 46 del RLCE.

iv. Valor reconstruido

444. La Secretaría calculó el valor reconstruido, definido como la suma de los costos de producción, más gastos generales, más un monto por concepto de utilidad razonable para los 289 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior. La Secretaría utilizó la información de costos y gastos a la que se refieren los puntos 395 a 443 de la presente Resolución.

445. Para obtener el valor reconstruido en dólares por tonelada, la Secretaría sumó al costo total de producción la utilidad promedio de los códigos de producto en los que la opción de valor normal se estableció a partir de los precios internos. Esta determinación es consistente con lo establecido en los artículos 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE.

c. Maruichi

446. Proporcionó la base de datos de sus ventas totales de aceros planos recubiertos en el mercado interno. Aclaró que no vendió códigos de producto idénticos a los exportados a México; así, para propósitos del cálculo del valor normal, propuso dos códigos similares, a los que ajustó por diferencias físicas para hacerlos comparables con los códigos de producto vendidos a México.

447. Con fundamento en el primer párrafo del artículo 32 de la LCE, la Secretaría consideró en el cálculo las ventas en el mercado interno que se realizaron entre compradores y vendedores independientes.

448. Los precios de los dos códigos de producto similares comparables a los exportados a México, son netos de descuentos, bonificaciones y reembolsos, de conformidad con el artículo 51 del RLCE.

449. Proporcionó seis facturas comerciales de venta en el mercado interno con sus documentos anexos, tales como contrato de distribución, nota de entrega, confirmación de venta, certificado de molino y comprobantes de pago. La Secretaría comparó el valor y volumen, cliente, términos de venta, número y fecha de factura y de pago, con los registros de la base de datos sin encontrar diferencias.

450. La Secretaría analizó si los dos códigos similares cumplen con el requisito de suficiencia que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping. Dividió el volumen de las ventas internas entre las ventas de exportación a México por código de producto, únicamente un código producto representó el 5% o más.

i. Ajustes al valor normal

451. Maruichi propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, publicidad, cargos bancarios y por diferencias físicas.

1) Embalaje

452. Explicó que el gasto de embalaje se registra en la subcuenta 64126 en la cuenta 641 que refiere a gastos de venta. Debido a que el sistema no realiza un seguimiento de los gastos de embalaje de cada transacción, asignó el monto del ajuste con base en el gasto total por este concepto entre la cantidad total durante 2020, para luego multiplicarlo por la cantidad de venta de cada código de producto. Presentó su registro de ventas de 2020 a todos los mercados en el que se observa el número y fecha de factura, código de producto, cliente, valor, volumen y los destinos de la mercancía, entre otros. También proporcionó una tabla de la subcuenta 64126 del libro mayor de 2020, en la que se observa el registro de los gastos totales por embalaje. Anexó captura de pantalla de su sistema contable "2020 - Libro mayor 64126". La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

2) Publicidad

453. Explicó que los gastos de publicidad se registran en la subcuenta 641805, que incluye el gasto por i) instalación de vallas publicitarias en Vietnam e impresión de calendarios para publicitar la empresa en general. El gasto se asigna a la cantidad de venta de todos los productos, incluidos dentro y fuera del alcance, y ii) el gasto de soporte publicitario para cuatro clientes nacionales específicos, el cual se asigna a la cantidad de venta de cada cliente.

454. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a la productora exportadora, que con base en el artículo 54 del RLCE, justificara que este ajuste es incidental a las ventas y forma parte del precio, y que aportara los documentos probatorios del ajuste. Respondió que, en las ventas internas, tuvo gastos en la instalación de vallas publicitarias en las instalaciones del cliente o en diferentes lugares de Vietnam, así como en la impresión de folletos. Proporcionó dos contratos de publicidad para empresas vietnamitas, la cuenta 641805 de su libro mayor en la que se registran los gastos por publicidad en 2020, así como una captura de pantalla de su sistema contable en la que se observa el registro de esta cuenta contable. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

455. La Secretaría considera que la productora exportadora no presentó las pruebas que demuestren que el gasto erogado por este concepto es incidental a las ventas en términos y condiciones de venta de conformidad con el artículo 54 del RLCE, toda vez que los gastos que genera la publicidad, la cual contempla todos los productos que la productora exportadora fabrica, prevalecen aunque no se realice ninguna venta, por ello no son incidentales a estas, por el contrario, un presupuesto de publicidad es un costo fijo, el cual sigue siendo el mismo independientemente de los niveles de ventas. Por lo anterior, la Secretaría determinó no tomar en cuenta el ajuste por este concepto.

3) Cargos bancarios

456. Expresó que los cargos bancarios se registran en la subcuenta 641802 en la cuenta 641 de gastos de venta, y que su sistema contable no rastrea la cantidad exacta de cargo bancario incurrido por cada transacción de venta, por lo cual, asignó el ajuste, por medio de dividir los cargos bancarios totales por los ingresos totales por ventas, y luego multiplicó este factor por el valor de venta de cada código de producto. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

457. En relación con este ajuste, en la etapa final de la investigación, las Solicitantes, señalaron que no existe claridad si se trata de un gasto incidental a las ventas y si solo se aplica para las realizadas en el mercado interno. Al respecto, la Secretaría aclara que, de conformidad con los artículos 36 de la LCE y 53 y 54 del RLCE, consideró que el ajuste es incidental a las ventas y forma parte del precio, toda vez que, pudo constatar que el monto por este concepto se registra en su sistema contable.

4) Diferencias físicas

458. Maruichi propuso un ajuste por diferencias físicas sobre la base de la cuantificación de la diferencia en el costo variable que resulta de la masa del recubrimiento de los dos códigos de producto vendidos en Vietnam, considerando que tienen un tipo, forma, grado, estándar y dimensiones similares a los dos códigos exportados a México. Como soporte documental proporcionó una hoja de trabajo con información extraída de sus registros contables. La Secretaría calculó el ajuste en dólares por tonelada.

ii. Determinación

459. Con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53, 54 y 56 del RLCE, la Secretaría replicó la metodología de los ajustes propuestos y ajustó el precio en el mercado interno de Vietnam por los conceptos de embalaje, cargos bancarios y por diferencias físicas, con base en la información propuesta por Maruichi.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

460. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió a Maruichi que, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, acreditara que los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables y que estos registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados de Vietnam y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Respondió que el costo de producción se extrae directamente de su sistema de contabilidad de costos. Agregó que en la auditoría de KPMG se muestra que dicho sistema se encuentra de acuerdo con el estándar de contabilidad vietnamita y el sistema de contabilidad para empresas. Proporcionó sus estados financieros auditados de 2020.

461. Al respecto, la Secretaría observa que el despacho auditor KPMG, forma parte de los big-4 de auditores independientes e internacionales, mismos que certifican que los registros están de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador.

462. En relación con los costos de producción, los cuales se componen de materiales y componentes directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación, la Secretaría pudo corroborar que la información proporcionada por la productora exportadora proviene de su sistema contable. Explicó que los costos de producción se extraen directamente del sistema de contabilidad de costos, que es parte integrada de su sistema y esta conciliado. Asimismo, señaló que KPMG Vietnam, en su opinión de auditor, mencionó que su sistema de contabilidad está de acuerdo con el estándar de contabilidad vietnamita y el sistema de contabilidad vietnamita para empresas. Presentó las cuentas contables en las que se registran los componentes de los costos de producción como se señala en los puntos subsecuentes de este apartado.

463. Con base en los puntos señalados anteriormente, la Secretaría considera que existe normatividad sobre los lineamientos de contabilidad de las empresas en Vietnam en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, toda vez que la productora exportadora demostró que la información de los costos de producción procede de su sistema contable y que sus estados financieros auditados han pasado por un proceso de revisión y verificación por contadores públicos independientes de una firma reconocida a nivel internacional, que ha opinado sobre la razonabilidad de su situación financiera. Por lo anterior, consideró la información de sus costos de producción.

464. Maruichi señaló que compró lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío a clientes vinculados y no vinculados durante el periodo investigado. Al respecto, la Secretaría le requirió que, de conformidad con el artículo 44 del RLCE, presentara sus compras de materia prima a proveedores vinculados y no vinculados, nacionales e importados para cada uno de los meses del periodo investigado. Presentó un listado de sus compras de lámina rolada en caliente, lámina de decapado, lingote de aluminio y de cinc en el periodo investigado.

465. La Secretaría calculó la diferencia entre el precio promedio ponderado de lámina rolada en caliente de sus clientes relacionados y no relacionados en el periodo investigado y observó que el precio de sus clientes relacionados es menor en un dólar por tonelada en comparación con el precio de adquisición a clientes no relacionados. La Secretaría considera que esta diferencia en los precios es poco significativa.

466. En relación con las compras de materia prima, en la etapa final de la investigación las Solicitantes manifestaron que, al parecer Maruichi se abastece de lámina rolada en caliente de partes relacionadas y no relacionadas y que, de la comparación de los precios de compra, la Secretaría observó que los primeros son menores en un dólar y consideró esta diferencia "poco significativa", de acuerdo con el punto 540 de la Resolución Preliminar. No obstante, los precios de importación son de proveedores que se distinguen por sus prácticas de dumping. Más allá de si los precios son iguales a los de partes no relacionadas o no, la cuestión es analizar si sus costos reflejan razonablemente los costos asociados con la producción y venta de los aceros planos recubiertos, de conformidad con el Artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping. Cuestionaron cómo se aseguró la Secretaría de que los precios de la materia prima reportados reflejan costos en condiciones de mercado.

467. En relación con el argumento de las Solicitantes, respecto a que los precios de importación de lámina rolada en caliente son de proveedores que se distinguen por sus prácticas de dumping, la Secretaría reitera, como se señaló en el punto 93.d, incisos ii a iv de la presente Resolución, con base en las importaciones de Vietnam originarias de los cinco principales países, India, China, Taiwán, Japón y Corea, la Secretaría observó que el precio promedio ponderado de dichos países se ubica en 2.8% por debajo del precio de importación promedio ponderado de las importaciones totales de lámina rolada en caliente en Vietnam. Cabe señalar que, por ejemplo, los precios promedio de importación de China, Taiwán y Corea son mayores que el promedio de todos los orígenes, de acuerdo con la información proporcionada por Ternium y que obtuvo de Trade Map y el Iron Steel Statistics Bureau ("ISSB").

468. Respecto al señalamiento de cómo se aseguró la Secretaría de que los precios de la materia prima reportados reflejan costos en condiciones de mercado, la Secretaría reitera que en la presente investigación, con base en el análisis de la información de los costos de producción, observó que éstos se registran en su sistema contable y sus estados financieros auditados han pasado por un proceso de revisión y verificación por contadores públicos independientes de una firma reconocida a nivel internacional, que ha opinado sobre la razonabilidad de su situación financiera y que certifica que los registros están de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador.

469. Adicionalmente, como se indica en los puntos 460 a 468 de la presente Resolución, la Secretaría resalta que Maruichi, así como todas las productoras-exportadoras, presentaron la metodología detallada del cálculo de cada uno de los componentes del costo de producción e impresiones de pantalla que reflejan el registro de los costos en su sistema contable.

470. Finalmente, la Secretaría considera importante mencionar que comparó los costos de producción en dólares por tonelada (materiales y componentes directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación) de cada una de las productoras exportadoras contra el costo promedio de producción de Ternium. Observó que el costo de Ternium se encuentra dentro del rango de los costos de los productores exportadores comparecientes; asimismo, es importante resaltar que, el costo de producción de tres productoras exportadoras, se encuentra por encima del costo promedio reportado por Ternium en su respuesta a requerimiento de información. Por esta razón, la Secretaría sostiene que no hay elementos que le permitan acreditar que los costos de producción no se encuentran en el curso de operaciones comerciales normales.

471. La Secretaría advierte que el análisis de la diferencia en precios de la materia prima entre clientes relacionados y no relacionados, es consistente con lo dispuesto en el artículo 44 del RLCE.

472. En la etapa final de la investigación, la Secretaría formuló un requerimiento de información a la productora exportadora Mariuchi, para que presentara y señalara: i) un diagrama del proceso de producción tomando como punto de inicio la lámina rolada en caliente y la identificación de empresas relacionadas en el procesamiento; ii) el flujo comercial que siguen los insumos, tanto la lámina rolada en caliente como la lámina rolada en frío en las ventas entre empresas relacionadas, y iii) la función que tienen dichas empresas en el procesamiento y/o adquisición de dicha lámina; iv) una hoja de trabajo con información de las compras de insumos y materias primas a clientes relacionados y no relacionados, así como facturas y contratos donde se vean reflejadas las condiciones de la venta.

473. Como respuesta al requerimiento de información, Maruichi presentó un diagrama en el que describe las etapas de procesamiento tomando como base la lámina rolada en caliente, manifestó que ésta fue transformada primero en lámina rolada en frío y luego en la mercancía objeto de investigación por Maruichi. De manera similar, transformó la lámina rolada en frío comprada, en la mercancía objeto de investigación. Agregó que los proveedores relacionados o no relacionados de lámina rolada en caliente y lámina rolada en

frío, no participaron en ningún proceso de transformación, ya que tras la compra de estas laminas, Maruichi se convierte en el propietario y, posteriormente, son procesadas para producir la mercancía objeto de investigación. Agregó que todos los costos de transformación se reflejan en los costos de producción reportados en la investigación. Presentó capturas de pantalla de su sistema contable en el que se puede observar el registro de una compra de la lámina rolada en caliente.

474. Respecto al flujo comercial, la empresa exportadora manifestó que las transacciones entre partes relacionadas se realizan de la misma manera que con partes no relacionadas, es decir, también firman contratos, emiten facturas, realizan el pago de estas, emiten la lista de empaque y conocimiento de embarque. Presentó ejemplos de la documentación señalada de una compra con su empresa relacionada. La Secretaría comparó la información con la base de datos de compras presentada por la empresa sin encontrar diferencias. Presentó capturas de pantalla del libro de contabilidad para los recibos de materias primas correspondientes a algunas facturas.

475. La Secretaría comparó el precio promedio obtenido de la lámina rolada en caliente entre partes vinculadas y el precio promedio entre partes no vinculadas. Como resultado de la comparación, la Secretaría observó que el precio promedio de la lámina rolada en caliente entre ambas es menor al 1%.

476. La Secretaría considera que dentro de la información presentada por Maruichi, referente a sus compras de lámina rolada en caliente entre partes relacionadas y no relacionadas, no se observa que existan acuerdos referentes a precios, además del hecho de que la Secretaría considera que la diferencia de los precios menor al 1%, no es una diferencia de tal magnitud que afecte el precio de adquisición.

477. Maruichi señaló que los códigos de producto que exportó a México fueron producidos durante el periodo de investigación. Proporcionó una hoja de cálculo con los costos de producción obtenidos de su sistema contable para todos los códigos de producto.

478. El costo de la materia prima, la mano de obra y los gastos indirectos de fabricación, los obtuvo de manera mensual y los dividió por tipo de producto, es decir, lámina galvanizada, galvalume, y galvalume pre pintada durante el periodo investigado. Indicó que están contenidos en cada cuenta contable en su libro mayor que registra el costo incurrido durante el periodo investigado para la producción de todos los productos.

479. Maruichi concilió el valor del costo de producción de su hoja de cálculo denominada "costos de producción de 2020" con los valores de las existencias del informe de inventario de la empresa extraído del sistema contable. Como soporte documental presentó capturas de pantalla de su sistema contable. La Secretaría corroboró que dicha información proviene de su sistema contable.

480. Respecto de los gastos generales, explicó que los obtuvo de la cuenta 911 del resumen de ingresos de su sistema de contabilidad, los cuales divide en tres grupos, ventas, administración y finanzas. Señaló que utilizó la información contenida en su estado de resultados de 2020.

481. Señaló que los gastos de venta directa, que se deducen del precio de exportación y valor normal, también deben deducirse del coste unitario de producción. Por lo tanto, reportó los gastos unitarios de venta directa aplicados en el precio de exportación y el valor normal como un ajuste del costo unitario de producción.

482. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a Maruichi que calculara nuevamente, para el periodo investigado, los costos de producción tomando en cuenta todos los gastos de venta que se generaron en la producción de la mercancía investigada de conformidad con el artículo 46 del RLCE. Como respuesta, Maruichi proporcionó nuevamente los costos de producción para todos los códigos de producto, los cuales incluyen los gastos de venta directos e indirectos. La Secretaría corroboró que dichos gastos se encuentran incluidos en el costo de producción.

483. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes expresaron que, de acuerdo con el punto 549 de la Resolución Preliminar, a pesar de que la Secretaría le requirió información a Maruichi, ésta no realizó los cálculos de costos de producción, no obstante, aceptó su información y procedió a estimar los gastos de acuerdo con los estados de resultados. La Secretaría aclara a las Solicitantes que, en los puntos 460 a 491 de la presente Resolución, se describe la información de costos de producción por código de producto y los gastos generales que presentó Maruichi. En particular, en el punto 544 de la Resolución Preliminar, Maruichi explicó que los gastos generales los obtuvo de la cuenta 911 del resumen de ingresos de su sistema de contabilidad, los cuales divide en tres grupos, ventas, administración y finanzas. Señaló que utilizó la información contenida en su estado de resultados de 2020. Es decir, la productora exportadora sí presentó sus gastos generales, no obstante, la Secretaría los estimó de conformidad con lo establecido en el artículo 46 del RLCE, fracciones IV, V, VIII y IX, normalizando cada gasto con el costo de venta reportado en sus estados de resultados.

484. Por otra parte, explicó que compensa el gasto financiero con los ingresos financieros antes de asignar el gasto financiero al valor total de venta para obtener el gasto por ingresos en dólares. El gasto administrativo lo asignó al valor total de venta para obtener el gasto por ingresos en dólares. Calculó el gasto unitario de venta directa (dólares/tonelada) para cada código de producto dividiendo los gastos directos totales por la cantidad total de venta de cada código de producto.

485. Señaló que los gastos indirectos de venta no son específicos por transacción de venta o por transacción de mercado, por lo cual, asignó el total de gastos indirectos por ingresos totales de venta para obtener un gasto unitario por un dólar de ingreso. Luego, multiplicó esta unidad por los ingresos por ventas de cada código de producto para obtener el gasto de venta indirecto total de cada código de producto. Por último, dividió el gasto de venta indirecto total de cada código de producto por la cantidad de venta de cada código de producto para obtener un gasto indirecto unitario en dólares por tonelada.

486. La Secretaría corroboró que la información que la productora exportadora proporcionó para estimar los gastos generales proviene de su sistema contable. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que realizara el cálculo de los costos de producción de conformidad con lo establecido en el artículo 46 del RLCE, sin embargo, a pesar de ser requerido, la productora exportadora no realizó los cálculos de acuerdo a los solicitado, por lo anterior la Secretaría estimó los gastos generales de conformidad con lo establecido en el artículo 46 fracciones IV, V, VIII y IX del RLCE, normalizando cada gasto con el costo de venta reportado en sus estados de resultados.

487. De acuerdo con lo descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, de acuerdo con la información que presentó Maruichi, la Secretaría determinó calcular el costo total de producción en dólares por tonelada.

488. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, 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.

489. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos al código de producto que presentó un volumen suficiente para determinar el valor normal vía precios internos, con la siguiente metodología:

- a. 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;
- b. revisó que los precios permitieran 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;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción, y
- d. 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.

490. 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 Vietnam de ese código de producto no se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales.

491. Por lo anterior, con el fin de realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, y toda vez que los códigos similares propuestos por la empresa productora exportadora no fueron suficientes o no están dados en el curso de operaciones comerciales normales, la Secretaría calculó el valor normal, con el valor reconstruido tomando como base el costo de producción de los códigos de producto idénticos a los exportados.

iv. Valor reconstruido

492. Con fundamento en el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró como valor normal, el valor reconstruido para los dos códigos idénticos a los exportados a México de acuerdo con la información proporcionada por Maruichi. El valor reconstruido es definido como la suma del costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable. Las cifras correspondientes al costo de producción y los gastos generales se obtuvieron de acuerdo con lo descrito en los puntos 460 a 491 de la presente Resolución.

493. Para obtener el valor reconstruido, la Secretaría sumó el costo total de producción proporcionado por la productora exportadora y la utilidad que obtuvo con la información del estado de resultados presentado por la productora exportadora, de conformidad con el artículo 46 del RLCE, fracción XI cuarto párrafo. Esta determinación es consistente con lo establecido en los artículos 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE.

d. Nam Kim

494. Proporcionó la base de datos de sus ventas totales de aceros planos recubiertos en el mercado interno. Las ventas se clasifican en 333 códigos de producto, 32 de los cuales, son idénticos a los exportados a México en el periodo objeto de investigación.

495. Con fundamento en el primer párrafo del artículo 32 de la LCE, la Secretaría consideró en el cálculo las ventas en el mercado interno que se realizaron entre compradores y vendedores independientes.

496. Nam Kim proporcionó 18 facturas comerciales de venta en el mercado interno con sus documentos anexos, tales como, contrato de compraventa, comprobante de pago al banco. La Secretaría identificó comprobantes de flete interno, seguro interno, inspección y manejo en el mercado interno. La Secretaría comparó el valor y volumen, cliente, términos de venta, número y fecha de factura y de pago, con los registros de la base de datos sin encontrar diferencias.

497. Los precios de venta en el mercado interno, son netos de descuentos, bonificaciones y reembolsos, de conformidad con el artículo 51 del RLCE.

498. La Secretaría calculó el valor normal por código de producto idéntico a los 38 que exportó a México Nam Kim, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

499. La Secretaría analizó si dichos códigos cumplen con el requisito de suficiencia que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping. Dividió el volumen de las ventas internas entre las ventas de exportación a México por código de producto, de los cuales 27 códigos representaron el 5% o más.

i. Ajustes al valor normal

500. Propuso ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular por concepto de rebajas, flete y seguro interno, inspección, manejo y por crédito.

1) Rebajas

501. En la etapa preliminar de la investigación, Nam Kim manifestó que en las ventas en Vietnam cuenta con políticas de descuento para cada cliente en cada periodo en función de la cantidad comprada y su pago establecido. Explicó que el ajuste se asigna con base en la cantidad vendida para cada cliente, a pesar de que presentó una relación de facturas de venta en el mercado interno con sus respectivos descuentos, la productora exportadora no explicó detalladamente cuáles son las políticas de descuento y cómo se aplican, es decir, cuál es el umbral de la cantidad que merece la aplicación de un descuento, cuál es la tasa de descuento, quiénes son los clientes que se beneficiaron y cómo se relacionan los montos de los descuentos con lo reportado en la base de datos. En la etapa preliminar, la Secretaría le requirió que detallara la metodología del ajuste propuesto, en su respuesta Nam Kim no la explicó. Presentó algunas actas de descuentos en función de la cantidad comprada, pero la Secretaría no pudo replicar cómo calculó el monto del ajuste, por lo cual, en la etapa preliminar la Secretaría lo desestimó.

502. En la etapa final de la investigación, las Solicitantes señalaron que no es clara la política de descuentos en el mercado interno, toda vez que Nam Kim mencionó que otorga una rebaja a los clientes que pagan a tiempo y alcanzan una meta de cantidad. Por otro lado, de "forma confusa", menciona que hubo un error sobre lo dicho y aclara que "emitirá (sic) una factura de IVA para mitigar el monto de pago de los bienes comprados por los clientes nacionales, o para deducir la deuda de los clientes nacionales con Nam Kim Steel en transacciones anteriores". Es decir, en lugar de hacer los descuentos en forma específica, la empresa emite facturas con valores negativos. No obstante, en los principios de contabilidad generalmente aceptados, no se manejan facturas para aplicar rebajas de deudas, ni mucho menos "mitigación" o "condonación" de IVA y, a pesar de esto, en el punto 560 de la Resolución Preliminar se establece que los precios en el mercado interno, son netos de descuentos, bonificaciones y reembolsos, de conformidad con el artículo 51 del RLCE. En este sentido, la Secretaría debe confirmar si existe una política de descuentos en el mercado interno y verificar cómo se contabiliza.

503. Al respecto, en la etapa final de la investigación, Nam Kim presentó una explicación más detallada de la metodología señalada anteriormente, así como documentos adicionales de notificaciones a sus clientes sobre la política de descuentos. Explicó que lleva un seguimiento y registro de la tasa de descuento y la cantidad real vendida a sus clientes. Al final del periodo de vigencia de la política, verifica los datos de los ingresos extraídos del sistema contable para cada cliente y calcula el descuento correcto y el importe de este sin IVA, finalmente, emite la factura de descuento para cada cliente. Presentó una relación de los registros de los descuentos por cada cliente, fecha y número de facturación, cantidad real facturada, unidad y cantidad de descuento.

504. Con base en los acuerdos y facturas de descuento que Nam Kim presentó y la relación de los registros de los descuentos por cliente, la Secretaría pudo replicar la metodología para calcular el monto del ajuste propuesto. Además, la Secretaría observó que los datos de los descuentos establecidos en los documentos coinciden con lo reportado en la base de datos de las ventas internas. Por esta razón, la Secretaría determinó aplicar el ajuste por este concepto. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

2) Flete interno

505. En la etapa preliminar de la investigación, Nam Kim expuso que asignó el ajuste con base en el gasto del flete terrestre que extrajo del sistema de contabilidad ROSY del primer semestre del periodo investigado y del sistema SAP del segundo semestre. No obstante, de acuerdo con una factura de venta en el mercado interno la Secretaría identificó un monto por flete interno expresado en dongos, que coincide con lo reportado en la base de datos. Así, debido a que la productora exportadora no explicó con detalle la metodología de asignación del ajuste, la Secretaría aplicó el ajuste que se reporta en la factura y lo aplicó a todas las operaciones correspondientes. Para expresar el monto de dongos a dólares aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

506. Al respecto, en la etapa final de la investigación, Nam Kim explicó que cuenta con el servicio de transporte terrestre de una empresa externa, con la cual tiene un plan de entrega para toda la empresa, sin distinguir clientes y pedidos. Al final del día la empresa transportista calcula la tarifa del flete. Posteriormente, el costo se registra en el sistema contable con base en las facturas reales.

507. Detalló que el flete y el seguro interno se registran y calculan para cada orden de entrega a cada cliente. El importe de la entrega doméstica se asigna según la cantidad real enviada para cada pedido. Sin embargo, el flete a otra de sus instalaciones, lo calculó al dividir el total de dicho flete entre la cantidad real enviada durante los primeros y últimos seis meses del periodo investigado. Explicó paso a paso, la extracción de la información del flete interno del sistema contable para su reporte en el anexo de las ventas internas. Para obtener el monto de estos ajustes para cada transacción, multiplicó el costo por dichos conceptos por la cantidad real enviada. Presentó para cada uno de sus sistemas contables, ROSY y SAP, la extracción en una tabla de Excel, de los registros por el concepto de flete y seguro internos.

508. Al respecto, la Secretaría considera que, no obstante que Nam Kim explicó la metodología de asignación de los ajustes por flete y seguro internos, reitera su determinación de aplicar el ajuste por flete interno con base en la factura que identificó, toda vez que refiere a datos específicos realmente erogados del transporte de la mercancía investigada.

3) Seguro interno

509. Explicó que asignó el ajuste con base en el gasto del seguro interno que extrajo del sistema de contabilidad ROSY del primer semestre del periodo investigado y del sistema SAP del segundo semestre. Presentó comprobantes del pago de seguro interno anexo a una factura de venta, no obstante, el monto no coincide con el reportado en la base de datos. La Secretaría aplicó el monto que se reporta en la base de datos ya que no pudo correlacionar el comprobante de pago de seguro con la información de una factura de venta y documentos anexos, sin embargo, dado que el monto del ajuste aplica a diferentes transacciones, no se tuvo el dato específico. Para expresar el monto del ajuste de dongos a dólares aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

510. En la etapa final de la investigación, Nam Kim repitió la misma metodología de asignación que utilizó para obtener el ajuste por flete interno. Presentó en una tabla de Excel la extracción del registro en su sistema contable del seguro doméstico para los últimos seis meses del periodo investigado.

511. En este sentido, la Secretaría determina que no obstante que Nam Kim explicó la metodología de asignación de este ajuste, lo más adecuado para aplicar el ajuste es considerar los datos que se registran y se respaldan en los comprobantes del seguro interno. Por esta razón, reitera su determinación de aplicar el ajuste por seguro interno con base en la metodología presentada por Nam Kim.

4) Inspección y manejo

512. En la etapa preliminar de la investigación, Nam Kim indicó que estos gastos se aplicaron únicamente a un cliente en Vietnam. Aclaró que se asignaron con base en los gastos que extrajo del sistema de contabilidad ROSY del primer semestre del periodo investigado y del sistema SAP del segundo semestre. Presentó comprobantes del pago por estos conceptos anexos a una factura de venta, no obstante, los montos no coinciden con los reportados en la base de datos, por lo cual, la Secretaría aplicó el monto que se reporta en la base de datos. Para expresar el monto del ajuste de donges a dólares aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

513. En la etapa final de la investigación, Nam Kim explicó que su departamento de logística cuenta con un programa de envíos diarios para toda la empresa, por lo que el servicio de manejo e inspección podría utilizarse al mismo tiempo para algunas otras transacciones, normalmente para todos y cada uno de los buques, pudiendo llevar un solo buque diferentes envíos a diferentes clientes. Las empresas de servicios emiten la factura por su trabajo en cada buque, de tal forma que un solo buque incluirá la tasa de manejo acumulada para diferentes pedidos. Al respecto, la Secretaría reitera su determinación de aplicar el ajuste por estos conceptos con base en los datos reportados en la base de datos, toda vez que los comprobantes anexos a una factura no se pudieron correlacionar con lo reportado en la base de datos.

5) Crédito

514. Presentó la tasa de interés anual de sus préstamos a corto plazo. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada, con base en la fórmula indicada en el formulario oficial de investigación.

ii. Determinación

515. 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 los conceptos de rebajas, flete, seguro interno, inspección, manejo y por crédito, de acuerdo con la información y metodología que Nam Kim presentó y la que aplicó la Secretaría.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

516. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió a Nam Kim que, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, acreditara que los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables y que estos registros están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados de Vietnam y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Respondió que el método que aplica para los costos es el de promedio ponderado, y solo se calcula al final de cada periodo contable.

517. Subrayó que de conformidad con el punto b cláusula 9 artículo 23 de la Circular 200/2014/TT-BTC del 22 de diciembre de 2014, se establecen los lineamientos contables para las empresas; la norma de contabilidad "No. 2 Inventarios", promulgada junto con la Decisión No. 149/2001/QD-BTC del 31 de diciembre de 2001 que promulga cuatro normas de contabilidad vietnamitas (Primera Fase).

518. Mencionó que su sistema contable y de otras empresas en general están de conformidad con las regulaciones aplicables vigentes de Vietnam, explicó que los lineamientos se contemplan en el software de contabilidad para posteriormente asignarse en los libros contables de los informes de ventas y de los estados financieros que PwC audita anualmente.

519. Puntualizó que toda la información reportada a la Secretaría, incluyendo la de costos de producción se extrajo de su sistema, de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) y las regulaciones aplicables vigentes de Vietnam.

520. Como soporte proporcionó los siguientes documentos:

- a. Circular 200/2014/TT-BTC, de diciembre de 2014 referente a los Lineamientos de Políticas Contables para Empresas, en la cual se observó que: a) se establecen los lineamientos para la auditoría de estados financieros utilizando moneda extranjera como unidad monetaria en la contabilidad; b) las políticas contables aplicables; c) catálogo de cuentas y sus reglas y métodos de contabilidad; d) comprobantes contables y e) libros y formularios de contabilidad entre otros lineamientos;
- b. Decisión No. 149/2001/QD-BTC del 31 de diciembre de 2001, Sobre la Promulgación y el Anuncio de Cuatro (4) Normas de Contabilidad de Vietnam (Fase 1), que contiene las normas de Inventarios, Inmovilizado material, Inmovilizado intangible y Volumen de negocios y otros ingresos;

- c. Circular 184/2013/TT-BTC del 4 de diciembre de 2013, referente a la Circular de Orientación Estándar y Condiciones del Software de Gestión de Activos Fijos Aplicables en el Área Administrativa de Carrera, que contiene los lineamientos de orienta las normas y condiciones de los programas informáticos de gestión de activos fijos aplicables en el sector administrativo, y
- d. estados financieros de 2020 auditados por PwC.

521. Al respecto, la Secretaría observó que el despacho auditor PwC, forma parte de los big-4 de auditores independientes e internacionales, mismos que certifican que los registros están de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador.

522. Con base en los puntos señalados anteriormente, la Secretaría considera que existe normatividad sobre los lineamientos de contabilidad de las empresas en Vietnam en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, toda vez que la productora exportadora demostró que la información de los costos de producción procede de su sistema contable, y que sus estados financieros auditados han pasado por un proceso de revisión y verificación por contadores públicos independientes de una firma reconocida a nivel internacional, que ha opinado sobre la razonabilidad de su situación financiera. Por lo anterior, la Secretaría aceptó emplear los costos de producción que la productora exportadora presentó.

523. Las Solicitantes replicaron que Nam Kim tiene dos sistemas de contabilidad, ROSY y SAP, por lo cual, no es claro cómo se concilian, ni por qué no migraron su información a un sistema actualizado pues reportan seis meses en un sistema y seis meses en el otro y que solo resumieron y extrajeron algunas columnas para reportar los datos, sin acreditar que su selección de información no fue sesgada. También agregaron que el costo de producción reportado por Nam Kim está fuera del periodo investigado.

524. Al respecto, Nam Kim realizó una conciliación de los costos de producción entre ambos sistemas y lo reportado en sus estados financieros auditados de 2020. Asimismo, Nam Kim manifestó que, para los códigos de producto que se vendieron en el periodo investigado y que se produjeron dentro y fuera del periodo investigado, incluyó el costo de producción y/o el costo de mercancía vendidas para aquellos códigos que se produjeron en diciembre de 2019, pero se vendieron en enero u otros meses posteriores de 2020, es decir, solo aplicó para algunos códigos de producto. La Secretaría corroboró lo manifestado por la productora exportadora, por lo que consideró que el alegato de las Solicitantes no es correcto.

525. La productora exportadora indicó que los costos de producción y las hojas de cálculo son extraídas del sistema de contabilidad ROSY, el cual estuvo vigente hasta el 31 de junio de 2020, y de su sistema SAP, desde julio de 2020 hasta ahora y continúa vigente. Señaló que todas las materias primas fueron adquiridas a partes no relacionadas y que la calidad del producto (Prime/Non-prime) no afecta el costo de producción y es irrelevante para fines de costos. Aclaró que, para reflejar el costo correcto de producción, utilizó el costo de la mercancía vendida que comprendía exactamente el costo de producción y otros gastos. Por lo tanto, en este caso, el costo de producción fue el costo de mercancía vendida, menos desperdicios, más gastos generales.

526. La Secretaría le requirió que presentara el soporte documental para demostrar que el monto asignado por concepto de desperdicios (chatarra) en los costos de producción corresponde únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, además de que el beneficio es imputable únicamente a la producción de la mercancía investigada. Respondió que, en caso de existir desperdicios, estos los recoge al final del proceso de producción, posteriormente los vende y registra en la cuenta de ingresos. Los ingresos por chatarra los asignó en los costos de producción sobre la base de la cantidad de productos objeto de investigación.

527. Además, argumentó que no produce chatarra activamente. La chatarra es lo que se descarga durante la producción de los aceros planos recubiertos y colectivamente ("pubcoil", chatarra) los cuales no considera productos terminados. Después de eso, mencionó que vende la chatarra recuperada a precio de mercado y genera una ganancia a la cual denomina "ventas de chatarra". Sobre la base de las ventas de chatarra y el volumen de producción de los aceros planos recubiertos en el periodo investigado. Como soporte documental presentó una hoja de trabajo que corresponde a su libro de detalles de ingresos por chatarra.

528. En la etapa final de la investigación, Nam Kim reiteró que en los procesos de fabricación de acero se generan desperdicios, que estos son susceptibles de venta, convirtiéndose en un beneficio, que debe considerarse en el costo de producción de la mercancía investigada. Señaló que la Secretaría debe incluir en el cálculo de los costos de producción las ventas de chatarra de conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

529. Aclaró que no tiene por objeto producir chatarra y, por tanto, no registra en su sistema contable un costo de producción para la chatarra. En cambio, registra y reporta los ingresos de la venta de la chatarra con el fin de informar el costo exacto de producción del producto investigado, aplicando los ingresos por venta de chatarra como un ajuste de deducción sobre el costo de producción. Agregó que la Secretaría ha aceptado en

diversas investigaciones la información y la metodología con respecto al tratamiento de la chatarra, por ejemplo, en la Resolución final de aceros planos recubiertos de Italia y Japón, publicada en el DOF el 30 de abril de 2019, así como en la Resolución Final de Acero Inoxidable de China y Taiwán, publicada en el DOF el 1 de octubre de 2020. Presentó información que obtuvo de sus dos sistemas contables para cuatro trimestres del periodo investigado, así como la metodología para el cálculo de los ingresos por chatarra.

530. No obstante lo anterior, la Secretaría no contó con los medios de prueba pertinentes que acrediten que el valor reportado por la venta de la chatarra corresponda únicamente al valor neto de la chatarra y no al valor de venta, es decir, si bien es cierto que derivado de la venta de un subproducto, en este caso la chatarra, puede existir recuperación y/o reducción en los costos de producción, también es cierto que el beneficio obtenido, así como los gastos en que se incurra por dicha venta, no deben ser considerados en los montos aplicados.

531. Para los códigos de producto producidos y vendidos en el periodo investigado presentó una hoja de trabajo con la información de cada uno de sus sistemas contables, y señaló que el costo de producción lo obtuvo con base al método de cálculo del promedio ponderado de cada código interno mes a mes.

532. Nam Kim mencionó que los cálculos de los costos de producción están de conformidad con el artículo 2.1.1 del Acuerdo Antidumping y que la asignación de costos indirectos los calculó de conformidad con el artículo 46, fracción III del RLCE. En particular, los costos indirectos (gastos generales de la planta), se asignaron con base en la cantidad de producción.

533. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a Nam Kim para que presentara el soporte documental que sustentara que los costos de producción de los códigos de producto son los mismos, independientemente de la calidad del producto (Prime/Non-prime).

534. Respondió que todos los costos de producción se registran en el software de contabilidad, y que cada código de producto es diferente y que la calidad del producto (Prime/Non-prime) no afecta el costo de producción ya que no distingue la calidad de los productos para estipular diferentes costos, toda vez que, al principio, todos los productos se fabrican en calidad Prime. Después de eso, dependiendo del proceso de producción, si hay un error técnico o de transporte que daña los productos de acero, el producto debe almacenarse y reevaluarse como No Prime. Presentó las capturas de pantalla de sus dos sistemas contables en donde la Secretaría corroboró lo señalado por la productora exportadora de la incidencia en costos de la calidad del producto investigado.

535. Por otra parte, en su respuesta señaló que realizó una unificación de los códigos de productos ROSY y SAP en un código que denominó código PC COP, el cual correlacionó con los códigos vendidos en sus diferentes mercados. Además, para demostrar que los costos de producción de los códigos Prime y Non-prime no tienen diferencias, presentó capturas de pantalla de la extracción del "reporte de producción/reportes de venta". Al respecto, la Secretaría corroboró lo señalado por Nam Kim.

536. En la etapa preliminar, la Secretaría le requirió que explicara ampliamente la metodología de cálculo empleada para obtener cada uno de los conceptos que integran el costo de producción, que señalara las cifras y las fuentes de información empleadas. Si los datos proceden de su sistema ROSY o SAP, que proporcionara una impresión de pantalla de dicho sistema. Además, que aportara los medios de prueba que acrediten que, los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables.

537. Al respecto, respondió que en su sistema contable se registran los costos directos de los materiales que están directamente relacionados con el costo y se registra en sus cuentas contables la mano de obra y los gastos generales. Presentó impresiones de pantalla de la información de las cuentas contables para los costos de producción, la cual fue corroborada por la Secretaría.

538. Por otro lado, argumentó que todos los gastos generales y el costo de ventas, se determinan de conformidad con los artículos 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46, fracciones IV, V, VI, VII, VIII, IX y X del RLCE.

539. Además, explicó que la asignación de los gastos generales se realizó con base en la proporción porcentual de los ingresos al tomar cada monto del gasto en el estado financiero dividiendo los ingresos netos de las ventas de bienes y la prestación de servicios en los estados financieros auditados para el año fiscal 2020. Como soporte documental presentó los estados financieros auditados para el periodo investigado por la empresa PwC.

540. La Secretaría corroboró que la información que la productora exportadora proporcionó para estimar los gastos generales proviene de su sistema contable. La Secretaría le requirió que realizara el cálculo de los costos de producción de conformidad con lo establecido en el artículo 46 del RLCE, sin embargo, a pesar de ser requerido, la productora exportadora no realizó los cálculos de acuerdo a lo solicitado, por lo anterior la Secretaría estimó los gastos generales de conformidad con lo establecido en el artículo 46 del RLCE, fracciones IV, V, VIII y IX, normalizando cada gasto con el costo de venta reportado en sus estados de resultados.

541. En la etapa final de la investigación, la Secretaría formuló un requerimiento de información a la productora exportadora Nam Kim, en relación con: i) un diagrama del proceso de producción tomando como punto de inicio la lámina rolada en caliente y la identificación de empresas relacionadas en el procesamiento; ii) el flujo comercial que siguen los insumos, tanto la lámina rolada en caliente como la lámina rolada en frío, en las ventas entre empresas relacionadas y no relacionadas; iii) la función que tienen dichas empresas en el procesamiento y/o adquisición de dicha lámina; iv) hoja de trabajo con información de las compras de insumos y materias primas a clientes relacionados y no relacionados, así como los soportes documentales donde se observen las condiciones de venta.

542. Como respuesta al requerimiento de información, Nam Kim presentó un diagrama en el que describe las etapas de procesamiento tomando como base la lámina rolada en caliente, manifestó que su modelo de negocio es el típico de un fabricante de bobinas de acero plano laminado.

543. Agregó que los precios de compra se negocian entre el comprador y el vendedor en cada transacción sin precio fijo, pues se basa en la fluctuación del mercado y sigue la ley de la oferta y la demanda. Presentó una base de datos con información de sus proveedores extranjeros y en su mercado interno, así como contratos de compra de lámina rolada en caliente y frío, los cuales contienen los términos y condiciones de la venta, facturas y órdenes de pago. La Secretaría comparó la información con la base de datos de compras presentada por la empresa sin encontrar diferencias.

544. Respecto al flujo comercial, agregó que la operación de fabricación de la mercancía investigada exportada es exactamente la misma que la vendida en el mercado interno. Señaló que compra lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío a empresas no relacionadas, por ello, todo el proceso de fabricación de la mercancía investigada es realizado por la empresa exportadora, es decir, Nam Kim posee dos fábricas con dos líneas de producción para transformar lámina rolada en caliente en lámina rolada en frío, por lo que puede llevar a cabo todas las etapas para producir la mercancía investigada y luego venderla directamente a clientes nacionales y extranjeros. Manifestó que Nam Kim es el propietario de la lámina rolada en caliente y es responsable de la transformación del producto en lámina rolada en frío, por lo tanto, no hay negociación del servicio en esta etapa.

545. De acuerdo con lo señalado anteriormente, la Secretaría determinó calcular el costo total de producción en dólares por tonelada para cada código de producto comparable al exportado a México.

546. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, 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.

547. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos a 27 códigos de producto que presentaron volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios internos, con la siguiente metodología:

- a. 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;
- b. revisó que los precios permitieran 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;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción, y
- d. 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.

548. 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 Vietnam de los 27 códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y determinó el valor normal de estos vía precios internos, conforme a la información descrita en los puntos 494 a 515 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

549. Para los 11 códigos de producto en las que no hubo ventas internas o estas no representaron al menos el 5% de las ventas de exportación, la Secretaría determinó utilizar como opción de valor normal, el valor reconstruido, a partir de la información que se señala en los puntos siguientes, de conformidad con los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 fracción II de la LCE y 46 del RLCE.

iv. Valor reconstruido

550. La Secretaría calculó el valor reconstruido, definido como la suma de los costos de producción, más gastos generales, más un monto por concepto de utilidad razonable para los 11 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior. La Secretaría utilizó la información de costos y gastos a la que se refieren los puntos 516 a 549 de la presente Resolución.

551. Para obtener el valor reconstruido en dólares por tonelada, la Secretaría sumó al costo total de producción la utilidad promedio de los códigos de producto en los que la opción de valor normal se estableció a partir de los precios internos. Esta determinación es consistente con lo establecido en los artículos 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE.

e. Pomina

552. Proporcionó la base de datos de sus ventas totales de aceros planos recubiertos en el mercado interno. Las ventas se clasifican en 213 códigos de producto de aceros planos recubiertos. Como se señala en los puntos 240 a 250 de la presente Resolución, la productora exportadora señaló que no realizó ventas en el mercado interno de la mercancía idéntica a la exportada a México durante el periodo investigado y que la única venta de este código en el mercado interno corresponde a un producto de segunda calidad, la cual se vende con un descuento, por lo tanto, no puede considerarse como una venta en el curso de operaciones comerciales normales, razón por la cual propuso el cálculo del valor normal con la metodología de valor reconstruido.

553. La Secretaría revisó la base de datos de las ventas en el mercado interno y observó que la productora exportadora vendió aceros planos recubiertos del tipo de mercancía exportada a México, sin embargo, constató que no se realizaron ventas de códigos idénticos al exportado a México. Encontró un código idéntico de segunda calidad que no es comparable con el exportado a México.

554. En la respuesta al requerimiento de información de la etapa preliminar, la productora exportadora mencionó que, si no se consideran criterios como espesor y calidad en los códigos de productos no serían similares y menos idénticos, por lo cual no sugirió un ajuste por diferencias en las características físicas.

555. Con base en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 fracción II de la LCE, la Secretaría considera que, en el mercado interno de Vietnam no se realizaron ventas de aceros planos recubiertos idénticos o similares en el curso de operaciones comerciales normales, por lo cual, determinó calcular el valor normal mediante la metodología de valor reconstruido, con base en el costo de producción en Vietnam más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios.

i. Costos de producción

556. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, acreditara que los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables y que estos registros están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados de Vietnam y reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Respondió que emplea el cálculo de costos reales de producción por códigos de producto. Explicó que en el costo de producción incluye el costo de la materia prima, de la mano de obra y costo general de fabricación.

557. Explicó que los costos de producción que reportó en su hoja de cálculo son los costos reales incurridos durante el periodo y registrados en su sistema contable.

558. Proporcionó sus estados financieros de 2020, auditados por Ernest & Young, la Secretaría observa que este despacho auditor forma parte de los big-4 de auditores independientes e internacionales, mismos que certifican que los registros están de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador.

559. Con base en los puntos señalados anteriormente, la Secretaría considera que existe normatividad sobre los lineamientos de contabilidad de las empresas en Vietnam en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, toda vez que, la productora exportadora demostró que, la información de los costos de producción, proceden de su sistema contable y que sus estados financieros auditados han pasado por un proceso de revisión y verificación por contadores públicos independientes de una firma reconocida a nivel internacional, que ha opinado sobre la razonabilidad de su situación financiera. Por esta razón, la Secretaría consideró procedente utilizar sus costos de producción.

560. Señaló que no registra de manera independiente los costos incurridos en la producción de mercancía para diferentes mercados. Indicó que dichos costos incluyen el costo de la materia prima, mano de obra, gastos fijos y ajuste por la venta de chatarra, y los gastos generales, los cuales corresponden a los gastos de venta, de administración, financieros y otros gastos. Asimismo, mencionó que no adquirió materia prima de partes relacionadas.

561. Argumentó que los costos de producción que reportó en su hoja de cálculo, son los costos reales incurridos durante el periodo y registrados en su sistema contable. En el caso de los gastos generales, indicó que estos los reporta de manera prorrateada a partir de la siguiente metodología:

- a. primer paso: todos los productos de la empresa los dividió en tres grupos: lámina galvalume, lámina galvalume pre pintada y no investigado;
- b. segundo paso: determinó el costo total de la mercancía en cada uno de los grupos, el cual concilió con el estado financiero de 2020;
- c. tercer paso: prorrateó los montos de gastos generales indicados en el estado financiero para el 2020 a cada grupo de productos con base en el valor del costo de ventas;
- d. cuarto paso: determinó la cantidad vendida de cada grupo de productos;
- e. quinto paso: calculó los gastos generales por tonelada vendida de cada grupo de productos, y
- f. sexto paso: en su hoja de cálculo de costos de producción reportó los gastos para cada producto por unidad específicos y la cantidad producida.

562. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió a la productora exportadora que, con base en el artículo 46 del RLCE, explicara de manera clara la metodología que utilizó para calcular cada uno de los componentes del costo total de producción y que demostrara que el beneficio que obtiene por la venta de chatarra, corresponde únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, además de que el beneficio es imputable únicamente a la producción de la mercancía investigada.

563. Presentó la conciliación de los costos de producción para abril de 2020, que es el mes en que se produjo el producto investigado vendido a México, con su libro mayor de costos que extrajo de su sistema de contabilidad y con el informe de inventario de abril de 2020. Explicó que el informe de costos lo concilió con el reportado en el software de contabilidad y el estado financiero auditado de 2020.

564. En la etapa final de la investigación, Pomina manifestó que es necesario considerar la totalidad de la producción de los aceros planos recubiertos de los dos meses en que se produjo la mercancía exportada a México, por lo cual, solicitó que la Secretaría tome en cuenta los costos de producción de estos meses para el cálculo del valor normal.

565. Al respecto, la Secretaría advierte que no contó con la explicación detallada de la metodología de asignación para considerar la totalidad del costo de producción de los aceros planos recubiertos para uno de los meses en el que se produjo la mercancía que se exportó a México.

566. En la etapa final de la investigación, la Secretaría formuló un requerimiento de información a la productora exportadora Pomina, en relación con: i) un diagrama del proceso de producción tomando como punto de inicio la lámina rolada en caliente; ii) el flujo comercial que siguen los insumos, tanto la lámina rolada en caliente como la lámina rolada en frío, y iii) hoja de trabajo con información de las compras de insumos y materias primas, así como las pruebas documentales donde se vean reflejadas las condiciones de la venta.

567. Como respuesta al requerimiento de información, Pomina presentó un diagrama en el que describe las etapas de procesamiento tomando como base la lámina rolada en caliente.

568. Agregó que los precios de compra de las materias primas son determinados por el proveedor de acuerdo con el precio de mercado y se muestran en el contrato de venta entre las dos partes. Presentó una base de datos con información de sus proveedores extranjeros y de su mercado interno, así como contratos de compra de lámina rolada en caliente y frío, los cuales contienen los términos y condiciones de la venta, facturas y órdenes de pago. La Secretaría comparó la información con la base de datos de compras presentada por la empresa sin encontrar diferencias.

569. Respecto al flujo comercial, señaló que compra lámina rolada en caliente y lámina rolada en frío a empresas no relacionadas, por ello, todo el proceso de fabricación de la mercancía investigada es realizado por la empresa exportadora. Presentó un diagrama del proceso de compra de la materia prima, así como la explicación de cada etapa de compra.

570. Por otra parte, indicó que la chatarra debe excluirse del costo de producción. Para acreditar la exclusión, únicamente se limitó a señalar que de manera mensual recoge la chatarra de acero en cada etapa de producción, la cual vende y registra por concepto de otros ingresos en su cuenta contable 5118 del libro mayor.

571. En relación con los gastos generales, como se señaló en el punto 613 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó la información presentada por la productora exportadora y advirtió que, si bien los gastos generales los calculó con base al costo de venta de cada tipo de producto investigado, no presentó una explicación de la metodología con la cual obtuvo el costo de venta específico para cada tipo de producto investigado.

572. En la etapa final de la investigación, Pomina señaló que la estimación de los gastos generales realizada por la Secretaría es incorrecta, toda vez que los normalizó en función de los costos de venta de toda la empresa, lo cual sobre estima los gastos incluidos en el cálculo del valor normal, siendo que para los cálculos realizados por Pomina, consideró "los gastos totales reportados en los estados financieros se dividieron en primer lugar de acuerdo al grupo (i. producto investigado galvanizado, ii. producto investigado pre-pintado, y iii. producto no investigado). Dicha división se realizó con base en la proporción de cada grupo en el total del costo de ventas. Subsecuentemente se dividió el total por la cantidad vendida de cada grupo para así calcular un gasto unitario para cada categoría de productos."

573. Al respecto, la Secretaría aclara que, si bien la metodología propuesta por la empresa productora es correcta, toda vez que permite tener la estimación de los gastos generales a nivel de producto, carece de sustento documental y explicación de la metodología utilizada para su cálculo, debido a que únicamente se limitó a presentar nuevamente una tabla resumen con el cálculo de los gastos generales, sin detallar cómo obtuvo cada uno de los conceptos que los integran y de manera puntual cómo determinó para cada tipo de producto el costo de venta, lo que no permite a la Secretaría corroborar la metodología propuesta así como sus resultados.

574. Por lo anterior, la Secretaría reitera su determinación de calcular los gastos generales de conformidad con lo dispuesto en el artículo 46 del RLCE, fracciones IV, V, VIII y IX normalizando cada uno de los gastos de venta, gastos financieros, gastos de administración y otros gastos, con el costo de venta con base en la información contenida en el estado de resultados que Pomina presentó.

575. De acuerdo con lo descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría calculó el costo total de producción del código de producto idéntico al exportado a México en dólares por tonelada, deduciendo la chatarra.

ii. Valor reconstruido

576. Con fundamento en el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría consideró como valor normal, el valor reconstruido para el código de producto exportado a México, definido como la suma del costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable. Las cifras correspondientes al costo de producción y los gastos generales se obtuvieron de acuerdo con lo descrito en los puntos 556 a 575 de la presente Resolución.

577. Respecto a la "rentabilidad", la productora exportadora señaló que la obtuvo dividiendo la suma de las utilidades antes de impuestos para la mercancía investigada vendida en su mercado interno a partes no relacionadas entre el costo de venta de las ventas internas a partes no relacionadas.

578. No obstante, la Secretaría determinó calcular la utilidad con base en la información contenida en el estado de resultados 2020 auditado que proporcionó, de conformidad con el artículo 46 del RLCE, fracción XI, párrafo cuarto.

579. La Secretaría calculó el valor reconstruido en dólares por tonelada mediante la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable para los aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping, 31 fracción II de la LCE y 46 del RLCE.

f. Ton Dong

580. Proporcionó la base de datos de sus ventas totales de aceros planos recubiertos en el mercado interno. Las ventas se clasifican en 57 códigos de producto, los cuales son idénticos a los 73 exportados a México, en el periodo objeto de investigación.

581. Con fundamento en el primer párrafo del artículo 32 de la LCE, la Secretaría consideró en el cálculo las ventas en el mercado interno que se realizaron entre compradores y vendedores independientes.

582. Proporcionó 15 facturas comerciales de venta en el mercado interno con sus documentos anexos, tales como la orden de compra, contrato de venta, factura de IVA y comprobante de pago. La Secretaría comparó el valor y volumen, cliente, términos de venta, número y fecha de factura y de pago, con los registros de la base de datos sin encontrar diferencias.

583. Los precios de venta en el mercado interno son netos de descuentos, bonificaciones y reembolsos, de conformidad con el artículo 51 del RLCE.

584. La Secretaría calculó el valor normal por código de producto idéntico a los 57 que exportó a México Ton Dong, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

585. La Secretaría analizó si dichos códigos cumplen con el requisito de suficiencia que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping. Dividió el volumen de las ventas internas entre las ventas de exportación a México por código de producto, de los cuales 21 códigos representaron el 5% o más.

i. Ajustes al valor normal

586. Ton Dong ajustó las ventas en su mercado interno por términos y condiciones de venta, específicamente por los conceptos de crédito, comisiones, publicidad, y flete y seguro interno.

1) Crédito

587. Presentó la tasa de interés anual de sus préstamos a corto plazo. La Secretaría multiplicó la tasa de interés por el plazo de pago que obtuvo de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de factura. Calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

2) Comisiones

588. Manifestó que es imposible identificar la cantidad exacta incurrida en cada transacción por concepto de comisiones. Por lo tanto, Ton Dong lo asignó en función de la proporción de la cantidad vendida en Vietnam.

589. La Secretaría analizó la información presentada de la cuenta contable 641 extraída de su libro mayor y la hoja de trabajo que se genera del mismo, sin embargo, en esta etapa de la investigación, determinó no tomar en cuenta el ajuste por este concepto, toda vez que, de la información no se desprende que las comisiones se generen por la venta de la mercancía investigada, no se cuenta con la prueba que acredite el monto o porcentaje de beneficio que adquiere el o los comisionistas por la venta del producto, además en este sentido, la empresa no acreditó que dicho ajuste cumpla con lo establecido en el artículo 54 del RLCE. Cabe señalar, que la Secretaría requirió a la empresa productora exportadora el soporte documental y la explicación detallada de cada concepto de los ajustes entre los que se encuentra el propuesto por comisiones, sin embargo, no presentó ninguna explicación.

3) Publicidad

590. La productora exportadora señaló que los gastos por este concepto incluyen gastos de publicidad en revistas, "pano" de aeropuerto, impresión de folletos, etc. Agregó que es imposible identificar la cantidad exacta incurrida en cada transacción. Por lo tanto, Ton Dong asignó el gasto en función de la proporción de la cantidad vendida en el mercado interno.

591. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría requirió a la productora exportadora que, con base en el artículo 54 del RLCE, justificara que el ajuste es incidental a las ventas y forma parte del precio. En su respuesta no presentó ninguna justificación. Proporcionó capturas de pantalla de su libro mayor y hoja de trabajo que se genera del mismo, así como 12 facturas correspondientes a donaciones y publicidad televisiva. Es importante señalar que la base de datos de las ventas internas, no contenía ningún monto por este concepto.

592. La Secretaría considera que la productora exportadora no presentó las pruebas que demuestren que el gasto erogado por este concepto es incidental a las ventas en términos y condiciones de venta de conformidad con el artículo 54 del RLCE, toda vez que los gastos que genera la publicidad, la cual contempla todos los productos que la productora exportadora fabrica, prevalecen aunque no se realice ninguna venta, por ello no son incidentales a estas, por el contrario, un presupuesto de publicidad es un costo fijo, el cual sigue siendo el mismo independientemente de los niveles de ventas. Por lo anterior, la Secretaría determinó no tomar en cuenta el ajuste por este concepto.

4) Flete y seguro interno

593. La productora exportadora manifestó que es imposible identificar la cantidad exacta incurrida en cada transacción. Por lo tanto, asignó el monto del ajuste a cada operación, con base en el gasto total erogado por este concepto entre el volumen total de venta de todos los productos vendidos en el mercado interno, lo anterior, toda vez que los gastos por este concepto son facturados para varias operaciones.

594. Presentó una hoja de trabajo que contiene el informe de ventas correspondiente al periodo investigado, en el que se observa la cuenta contable 641 en la que se registra este gasto, así como el tipo de mercancía y el mercado al cual fue asignado el gasto. El informe proviene del libro mayor de su sistema contable.

595. Agregó que, entiende que la metodología más correcta debe ser el gasto específicamente a la transacción, sin embargo, no puede hacerlo debido a que, en algunas facturas, los gastos están relacionados con un periodo en lugar de algunas transacciones de venta específicas. Para expresar el monto del ajuste de dong a dólares la Secretaría aplicó el tipo de cambio de la fecha de la venta. La Secretaría calculó el monto del ajuste en dólares por tonelada.

ii. Determinación

596. 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 y seguro interno, con la información y metodología que proporcionó Ton Dong.

iii. Costos de producción y operaciones comerciales normales

597. En la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió a Ton Dong que, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping, acreditara que los costos de producción se calculan sobre la base de los registros contables y que estos registros están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados de Vietnam y reflejan razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Respondió que, en la práctica contable de Vietnam, todas las categorías de costos de fabricación se recopilan en la cuenta 01 de WIP (cuenta no. 154). Por lo tanto, el costo de fabricación se puede resumir a partir del informe detallado del libro mayor de la cuenta WIP.

598. La Secretaría aclara que WIP, es un término de gestión de producción y cadena de suministro que describe productos parcialmente terminados para después ser finalizados. Refiere a los costos de fabricación incurridos por los productos que se encuentran en varias etapas del proceso de producción. También es un componente de la cuenta de activos de inventario en el balance general. Estos costos posteriormente se transfieren a la cuenta de productos terminados y eventualmente al costo de ventas.

599. La productora exportadora detalló que los elementos de costo de fabricación presentados a la Secretaría, se obtienen del Informe – COP (2020), el cual, se concilia con el libro mayor detallado de la cuenta WIP.

600. Proporcionó el libro mayor de 2020, varias subcuentas contables, capturas de pantalla del sistema de contabilidad que extrae un informe detallado del libro mayor de los componentes del costo de producción que sustentan los costos de producción presentados a la Secretaría.

601. Proporcionó sus estados financieros de 2020 auditados por Ernest & Young, la Secretaría observa que este despacho auditor, forma parte de los Big-4 de auditores independientes e internacionales, mismos que certifican que los registros están en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador.

602. Con base en los puntos señalados anteriormente, la Secretaría considera que existe normatividad sobre los lineamientos de contabilidad de las empresas en Vietnam en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, toda vez que, la productora exportadora demostró que, la información de los costos de producción, proceden de su sistema contable y que sus estados financieros auditados han pasado por un proceso de revisión y verificación por contadores públicos independientes de una firma reconocida a nivel internacional, que ha opinado sobre la razonabilidad de su situación financiera. Por estas razones, la Secretaría aceptó su información de los costos de producción.

603. Por otra parte, Ton Dong señaló que, con el fin de informar el costo exacto de producción de la mercancía investigada, consideró los ingresos por venta de chatarra como una recuperación al costo de producción, toda vez que, en el proceso industrial de fabricación de acero se generan desperdicios.

604. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió a la productora exportadora que demostrara que el monto reportado por concepto de chatarra en los costos de producción corresponde únicamente al valor neto del costo de la chatarra y no al valor de venta, además de que el beneficio es imputable únicamente a la producción de la mercancía investigada.

605. Como respuesta a dicho requerimiento presentó un consolidado de la venta de chatarra contenida en su informe de venta para el periodo investigado, indicó que el beneficio obtenido por dicho concepto es la diferencia entre los ingresos de venta de la chatarra menos el costo de fabricación de la chatarra, sin embargo, para este último no hay seguimiento en su sistema de contabilidad, por consiguiente, contablemente el costo de la fabricación es reportado como "0" en el sistema contable. Por lo anterior, indicó que, dado que no está registrado en el sistema contable, este se incluye en el costo del producto investigado.

606. En la etapa final de la investigación, Ton Dong reiteró que en los procesos de fabricación de acero se generan desperdicios y, que estos son susceptibles de venta, convirtiéndose en un beneficio que debe considerarse en el costo de producción de la mercancía investigada. Señaló que la Secretaría debe incluir en el cálculo de los costos de producción, las ventas de chatarra de conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

607. Aclaró que no tiene por objeto producir chatarra y, por tanto, no registra en su sistema contable un costo de producción de chatarra. No obstante, registra y reporta los ingresos de la venta de la chatarra con el fin de informar el costo exacto del producto investigado, aplicando los ingresos por venta de chatarra como un ajuste de deducción al costo de producción. Agregó que la Secretaría ha aceptado en diversas investigaciones la información y la metodología con respecto al tratamiento de la chatarra, por ejemplo, en la Resolución Final de Aceros Planos Recubiertos de Italia y Japón, publicada en el DOF el 30 de abril de 2019, así como en la Resolución Final de Acero Inoxidable de China y Taiwán, publicada en el DOF el 1 de octubre de 2020. Aportó la información y metodología para el cálculo de los ingresos por chatarra, misma que presentó en la etapa preliminar de la investigación. Presentó facturas de venta de chatarra dentro del periodo investigado, así como su registro correspondiente en su sistema contable.

608. La Secretaría revisó las facturas de venta de chatarra que aportó la productora exportadora y constató que en su sistema contable se registra el monto reportado en estas. Asimismo, observó que el valor reportado en las facturas no contempla otros conceptos diferentes al valor de la chatarra, por lo cual, la Secretaría aplicó la deducción.

609. Respecto a los costos de producción, Ton Dong presentó una hoja de cálculo con los costos y gastos generales de manera mensual, correspondientes al periodo investigado para los códigos de producto comparables a los exportados a México. Para calcular los costos de producción, no tomó en cuenta el grado de acero, ya que manifestó que no afecta los costos de producción, únicamente tomo como base, el acabado, espesor y recubrimiento, las cuales sí tienen impacto dentro del costo.

610. Señaló que no realiza un seguimiento separado del costo de producción para cada mercado. Es decir, todos los costos de producción se integran en los mismos registros contables.

611. Para calcular los gastos generales, la productora exportadora realizó la asignación aplicando la siguiente metodología:

- a. dividió todos los productos de la empresa en tres grupos, i) PUI no pintado, ii) PUI pintado, y iii) "Non PUI";
- b. determinó el costo total de los bienes vendidos de cada grupo de productos, el cual corresponde a sus estados financieros de 2020;
- c. asignó los montos de los gastos generales reportados en el estado financiero de 2020 a cada grupo de productos en función del costo del valor de los bienes vendidos, y
- d. determinó la cantidad de venta de cada grupo de productos, y calculó los gastos generales por tonelada vendida de cada producto.

612. Indicó que los gastos de venta directa, que se deducen del precio de exportación, también deben deducirse del coste unitario de producción. Por lo tanto, reportó los gastos unitarios de venta directa aplicados en el precio de exportación como un ajuste del costo unitario de producción.

613. Al respecto, en la etapa preliminar de la investigación, la Secretaría le requirió que calculara nuevamente para el periodo investigado, los costos de producción tomando en cuenta todos los gastos de venta que se generaron en la producción de la mercancía investigada de conformidad con el artículo 46 del RLCE. Ton Dong respondió que hubo un error en la respuesta al formulario oficial de investigación, toda vez que los costos de producción presentados a la Secretaría toman en cuenta todos los gastos de venta generados en la venta del producto investigado. Aclaró que dichos gastos se asignan al producto investigado sobre la base de la proporción del costo de las mercancías vendidas. La Secretaría corroboró que dichos gastos se encuentran incluidos en el costo de producción.

614. Por otra parte, la Secretaría le requirió que calculara y explicara de manera amplia y clara la metodología que utilizó para estimar el costo total de producción, así como la documentación y conciliación de que dicha información proviene de su sistema contable y/o de sus estados financieros de conformidad con el artículo 46 del RLCE. Ton Dong respondió que los costos de producción toman en cuenta todos los gastos de venta generados en la venta del producto investigado, como soporte presentó copias de pantalla y una explicación de la metodología de asignación de los gastos generales. Dicha información fue corroborada por la Secretaría al analizar los soportes documentales.

615. En la etapa final de la investigación, la Secretaría formuló un requerimiento de información adicional a la productora exportadora Ton Dong, en relación con: i) un diagrama del proceso de producción tomando como punto de inicio la lámina rolada en caliente; ii) el flujo comercial que siguen los insumos, tanto la lámina rolada en caliente como la lámina rolada en frío; iii) hoja de trabajo con información de las compras de insumos y materias primas, así como, las pruebas documentales, donde se vean reflejadas las condiciones de la venta.

616. Como respuesta al requerimiento de información, Ton Dong presentó un diagrama en el que describe las etapas de procesamiento tomando como base la lámina rolada en caliente.

617. Agregó que todas las transacciones realizadas entre sus proveedores relacionados siguen el procedimiento general de compra de material de Ton Dong. Aclaró que también compra lámina rolada en caliente de proveedores no relacionados. Presentó diagramas de compra de sus proveedores relacionados nacionales e internacionales. Presentó una base de datos con información de sus proveedores extranjeros y en su mercado interno, así como contratos de compra de lámina rolada en caliente y frío, los cuales contienen los términos y condiciones de la venta, facturas y órdenes de pago, así como diagramas de compra de sus proveedores relacionados nacionales e internacionales. La Secretaría comparó la información con la base de datos de compras presentada por la empresa sin encontrar diferencias.

618. Respecto a su flujo comercial, señaló que únicamente sus proveedores relacionados le venden lámina rolada en caliente y no participan en algún otro proceso de producción.

619. La Secretaría comparó el precio promedio de la lámina rolada en caliente entre partes vinculadas y el de no vinculadas, y observó que el precio promedio de la lámina rolada en caliente entre partes vinculadas es mayor que el precio entre partes no vinculadas.

620. Para los gastos generales, Ton Dong respondió que no puede asignar los gastos generales totales de todos los productos a cada código de producto en función de la cantidad de producción, por lo que, para cada grupo de productos que conformó y para cada tipo de gastos generales, los estimó por tipo de producto, por lo que primero, obtuvo el costo de venta, posteriormente, sumó el monto total de cada uno de los gastos considerados en los gastos para cada tipo de producto y lo dividió entre el volumen de venta total de cada tipo, por último para cada código de producto multiplicó el resultado anterior por el volumen de producción individual de cada código. Presentó copias de pantalla de su sistema contable, en donde la Secretaría corroboró que la información de costos de producción (materiales y componentes directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación) provienen de su sistema contable.

621. Al respecto, la Secretaría analizó la información presentada en la respuesta al requerimiento de información de la productora exportadora y advirtió que, si bien los gastos generales los calculó con base al costo de venta de cada tipo de producto investigado, no presentó una explicación de la metodología con la cual obtuvo el costo de venta específico para cada tipo de producto.

622. Derivado del análisis de la información presentada por la productora exportadora, la Secretaría determinó calcular los gastos generales de conformidad con lo dispuesto en el artículo 46 fracciones IV, V, VIII y IX del RLCE, normalizado con el costo de venta con base en la información contenida en el estado de resultados de Ton Dong. Ello, debido a que la Secretaría no pudo corroborar la metodología de cálculo utilizada por la productora exportadora para obtener el costo de venta específico de cada tipo de producto investigado, ya que, a pesar de haberlo requerido, la empresa no presentó la explicación correspondiente.

623. De acuerdo con lo señalado en los puntos anteriores y de acuerdo con la información que presentó Ton Dong, la Secretaría determinó calcular el costo total de producción de cada mes del periodo investigado en dólares por tonelada, para cada código de producto comparable al exportado a México. La Secretaría no incluyó la chatarra en el cálculo del costo de producción.

624. De conformidad con los artículos 2.2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE, 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.

625. La Secretaría aplicó la prueba de ventas por debajo de costos a 22 códigos de producto que presentaron volúmenes suficientes para determinar el valor normal vía precios internos, con la siguiente metodología:

- a. 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;
- b. revisó que los precios permitieran 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;
- c. eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción, y
- d. 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.

626. 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 Vietnam de ocho códigos de producto se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales y determinó el valor normal de estos vía precios internos, conforme a la información descrita en los puntos 580 a 596 de la presente Resolución, de conformidad con los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 31 y 32 de la LCE y 39 y 40 del RLCE.

627. Para los 52 códigos de producto en los que no hubo ventas internas o estos no representaron al menos el 5% de las ventas de exportación, así como los 13 códigos cuyos precios no estuvieron dados en el curso de operaciones comerciales normales, la Secretaría determinó utilizar como opción de valor normal, el valor reconstruido, a partir de la información que se señala en los puntos siguientes, de conformidad con los artículos 2.1 y 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 fracción II de la LCE y 46 del RLCE.

iv. Valor reconstruido

628. La Secretaría calculó el valor reconstruido, definido como la suma de los costos de producción, más gastos generales, más un monto por concepto de utilidad razonable para los 65 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior. La Secretaría utilizó la información de costos y gastos a que se refieren los puntos 597 a 627 de la presente Resolución.

629. Para obtener el valor reconstruido en dólares por tonelada, la Secretaría sumó al costo total de producción la utilidad promedio de los códigos de producto en los que la opción de valor normal se estableció a partir de los precios internos. Esta determinación es consistente con lo establecido en los artículos 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE.

630. Para obtener el valor reconstruido, la Secretaría sumó al costo total de producción proporcionado por cada empresa productora exportadora, la utilidad promedio de los códigos de producto en los que la opción de valor normal se estableció a partir de los precios internos. Esta determinación es consistente con lo establecido en los artículos 2.2.2 del Acuerdo Antidumping y 46 fracción XI del RLCE.

4. Margen de discriminación de precios

631. De conformidad con los artículos 2.1, 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping, 30, 54 y 64 último párrafo de la LCE, y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal con el precio de exportación y determinó, en la etapa final de la investigación, que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam, independientemente del país de procedencia, se realizaron con los siguientes márgenes de discriminación de precios:

- a. de 10.32% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Phat;
- b. de 7.00% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Sen;
- c. de 6.40% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Nam Kim;
- d. de 8.29% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Pomina;

- e. de 10.84% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Ton Dong;
- f. de 10.84% para todas las demás productoras exportadoras, y
- g. las importaciones provenientes de la productora exportadora Maruichi no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

H. Análisis de daño y causalidad

632. La Secretaría analizó los argumentos y las pruebas que las partes comparecientes aportaron, así como aquella información de la que ella misma se allegó, a fin de determinar si las importaciones de aceros planos recubiertos, originarias de Vietnam, realizadas en condiciones de discriminación de precios, causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar.

633. Esta evaluación, entre otros elementos, comprende un examen del 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; así como la repercusión del volumen y precio de esas importaciones en los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

634. El análisis de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional corresponden a la información que Ternium y Tenigal proporcionaron, ya que son representativas de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación, tal como se determinó en el punto 150 de la Resolución de Inicio, 708 de la Resolución Preliminar y que se confirma en el punto 663 de la presente Resolución.

635. Para tal efecto, la Secretaría consideró datos de los periodos comprendidos de enero a diciembre de 2018, 2019 y 2020 que constituyen el periodo analizado e incluyen el periodo investigado. Salvo indicación en contrario, el comportamiento de los indicadores económicos y financieros en un determinado año o periodo se analiza con respecto al inmediato anterior comparable.

1. Similitud de producto

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

637. En los puntos 667 a 678 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó y determinó que existen elementos suficientes para considerar que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional son similares al producto objeto de investigación, en razón de que tienen características físicas y composición química semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales; asimismo, atienden a los mismos mercados y consumidores, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

638. En esta etapa de la investigación, la Vietnam Steel, las empresas importadoras y exportadoras comparecientes en la presente investigación, no presentaron argumentos o pruebas tendientes a desvirtuar que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional son similares al producto objeto de investigación. De hecho, la empresa importadora Pytsa manifestó que utiliza los aceros planos recubiertos, tanto los que importa como los de fabricación nacional, para la fabricación de diversos productos, como tubos de hierro y acero, láminas y vigas. Agregó que también se emplean en la construcción, por ejemplo, para techos, implementos ferreteros, estructuras metálicas, entre otras aplicaciones.

639. La información que obra en el expediente administrativo aporta elementos suficientes que permiten a la Secretaría concluir que los aceros planos recubiertos de producción nacional son similares al producto objeto de investigación, tal y como se indica a continuación.

a. Características

640. La Secretaría constató que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional y los originarios de Vietnam, tienen composición química y características físicas semejantes. Lo anterior, se sustentó con información de los catálogos de los productos de Ternium, Tenigal, Hoa Sen, Ton Nam Kim y Maruichi, las especificaciones de las normas técnicas bajo las cuales se fabrica esta mercancía en el país investigado y la descripción de las operaciones de importación registradas en el Sistema de Información Comercial de México ("SIC-M") por las fracciones arancelarias descritas en los puntos 12 a 15 de la Resolución de Inicio y 12 a 18 de la Resolución Preliminar, situación que se confirma en los puntos 11 a 20 de la presente Resolución, así como la documentación que las importadoras comparecientes aportaron de las importaciones que realizaron de Vietnam.

641. A partir de la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría contó con elementos suficientes que le permiten confirmar que ambas mercancías tienen características físicas y composición química semejantes. En la siguiente tabla se muestran las características principales de ambos productos.

| Característica | Aceros planos recubiertos nacionales | Aceros planos recubiertos de Vietnam |
|---|---|---|
| Formas | Rollos, hojas, cintas | Rollos, hojas, cintas |
| Tipo de recubrimiento ¹ | GI, GA, AZ, PP | GI, GA, AZ, PP |
| Anchos | Hasta 1850 mm | Hasta 1250 mm |
| Espesores | Rango: 0.25-3.5 mm | Rango: 0.11-3 mm |
| Grados de Acero ² | CS, FS, DS, DDS, EDDS, BHS, SS, SHS, HSLA, DP | CS, FS, DS, DDS, EDDS, BHS, SS, SHS, HSLA, DP |
| Acabado superficial | Flor regular, flor mínima, para partes expuestas y no expuestas, pintado por una o ambas caras. | Flor regular, flor mínima, para partes expuestas y no expuestas, pintado por una o ambas caras. |
| Tratamiento | Aceitado, pasivado (por ejemplo, antifinger). | Aceitado, pasivado (por ejemplo, antifinger). |
| Composición química | Carbono, azufre, fósforo, cobre, cromo, níquel, niobio, titanio, vanadio, nitrógeno, manganeso, aluminio, silicio, molibdeno o boro, entre otros. | Carbono, azufre, fósforo, cobre, cromo, níquel, niobio, titanio, vanadio, nitrógeno, manganeso, aluminio, silicio, molibdeno o boro, entre otros. |

¹ GI: Galvanizado; GA: Galvanneal; AZ: Zintroalum (Galvalume); PP: Pre-pintado.

² CS: acero comercial (commercial steel); FS: acero para formado (forming steel); DS: troquelado (drawing steel); DDS: troquelado profundo (deep drawing steel); EDDS: troquelado extraprofundo (extra deep drawing steel); BHS: acero endurecido por hornado (baked hardening steel); SS: acero estructural (structural steel); SHS: acero endurecido por solución (solution hardening steel); HSLA: acero alta resistencia y baja aleación (high strength low alloy); DP (dual phase).

Fuente: Ternium, Tenigal, importadoras comparecientes, Ton Nam Kim y Maruichi.

b. Proceso productivo

642. La Secretaría confirmó que los aceros planos recubiertos, tanto los originarios de Vietnam como los de fabricación nacional, se producen a partir de los mismos insumos y procesos productivos análogos, que no muestran diferencias sustanciales. De acuerdo con el diagrama de Ternium y la descripción del proceso de producción de las Solicitantes, los aceros planos recubiertos nacionales se producen a partir de lámina rolada en frío, la cual recibe un tratamiento térmico para recuperar ciertas propiedades mecánicas y posteriormente se recubre para evitar la corrosión mediante alguno de los procesos descritos en los puntos 27 a 31 de la presente Resolución.

c. Normas

643. La Secretaría constató que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional y los originarios de Vietnam se fabrican bajo especificaciones de normas comunes. De acuerdo con los catálogos de las empresas Hoa Sen, Ton Nam Kim y Maruichi, así como la documentación que las importadoras comparecientes aportaron de las importaciones que realizaron de Vietnam, el producto objeto de investigación se fabrica principalmente bajo especificaciones de las normas ASTM A653, ASTM A755 y ASTM A792. En tanto que los catálogos de Ternium y Tenigal indican que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional se producen principalmente bajo especificaciones de la norma ASTM A653 y ASTM A792. Adicionalmente, los aceros planos recubiertos nacionales pueden cumplir con las normas NMX-B-060-1990, NMX-B-066-1998 y NMX-B-471-1990.

d. Usos y funciones

644. En relación con los usos de los aceros planos recubiertos, descritos en el punto 675 de la Resolución Preliminar, las empresas importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa argumentaron que, en el mercado mexicano, las importaciones investigadas se destinan fundamentalmente a la industria de la construcción, pero no a la automotriz, lo cual se explica en razón de que dichas importaciones carecen de certificaciones de las plantas automotrices de México.

645. Al respecto, la Secretaría considera que dicha situación no desvirtúa que los aceros planos recubiertos originarios de Vietnam se utilizan como insumo en la industria automotriz. En efecto, ninguna de las empresas exportadoras comparecientes manifestó que los aceros planos recubiertos que fabrican no se utilizan como insumo en la industria automotriz, uno de los usos de estos productos. De hecho, en los catálogos de las empresas Hoa Sen y Ton Nam Kim se indica que los aceros planos recubiertos que fabrican se utilizan en la industria automotriz; en particular, esta última empresa señala que se aplican como insumo, entre otras aplicaciones, para la fabricación de vehículos y piezas de repuesto de automóviles. Lo mismo ocurre con los aceros planos que Ternium y Tenigal producen, como las empresas importadoras comparecientes reconocen.

646. En consecuencia, a partir de los catálogos tanto de las productoras Hoa Sen, Ton Nam Kim y Maruichi, como de los de las Solicitantes, la Secretaría confirma que los aceros planos recubiertos, tanto de fabricación nacional como los originarios de Vietnam, se utilizan como insumos para fabricar vehículos automotores, artículos de línea blanca, equipo industrial y agrícola, envases, techos, estructuras metálicas, ventanas y perfiles, entre otros.

e. Consumidores y canales de distribución

647. En el transcurso de la investigación, las Solicitantes afirmaron que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional y los que se importan de Vietnam abastecen a los mismos consumidores, entre ellos, a productores de artículos de línea blanca, envases y embalajes, maquinaria y equipo y otros productos metálicos. Asimismo, proveen a las industrias de la construcción y del transporte (incluyendo automotriz), así como distribuidores y centros de servicio. Agregaron que, durante el periodo investigado, varios de sus clientes adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam; algunos de manera directa, pues realizaron importaciones, en tanto que otros a través de otras empresas que los importaron de dicho país.

648. En esta etapa de la investigación, las importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa manifestaron que, en razón de que las importaciones investigadas no se destinan a la industria automotriz mexicana, tal como se indica en el punto 644 de la presente Resolución, no resulta pertinente concluir que los aceros planos originarios de Vietnam y los productos similares nacionales llegan a los mismos clientes o canales de distribución.

649. Argumentaron que, de los clientes de las Solicitantes que efectuaron importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam durante el periodo analizado, solo una empresa cliente de Ternium corresponde al sector automotriz, la cual importó dichos productos en 2018, posiblemente para un periodo de pruebas, pero no volvió a importarlos en el resto del periodo analizado, lo que puede significar que no certificó el acero de Vietnam. En contraste, una parte importante de la producción de las Solicitantes se destina al mercado automotriz.

650. A fin de disponer de mayores elementos sobre este aspecto de la investigación, la Secretaría formuló los siguientes requerimientos de información:

- a.** a seis empresas importadoras comparecientes y a dos empresas relacionadas con una de ellas, así como a 14 principales importadoras de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, se les requirió el listado de sus ventas al mercado interno de dichos productos que realizó a sus clientes durante el periodo comprendido de 2018 a 2020, así como el giro comercial de los mismos, y
- b.** a 47 empresas que Ternium y Tenigal señalaron como sus clientes se les requirió: i) que confirmaran dicha situación y las razones por las cuales adquieren los aceros planos recubiertos de estas productoras nacionales, y ii) indicaran si durante el periodo comprendido de 2018 a 2020 adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, a través de alguna empresa importadora o comercializadora y, en su caso, señalaran las razones de ello y el listado de las compras que realizaron de dichos productos de Vietnam.

651. A partir de la información que proporcionaron las empresas importadoras y clientes de las Solicitantes que dieron respuesta al requerimiento de información que la Secretaría les formuló, de los listados de ventas al mercado interno de Ternium y Tenigal a sus clientes, así como de operaciones de importación del SIC-M por las fracciones arancelarias de la TIGIE descritas en los puntos 12 a 18 de la Resolución Preliminar, mismas que se confirman en los puntos 11 a 20 de la presente Resolución, en esta etapa final de la investigación, la Secretaría encontró que, al menos 95 clientes de la rama de producción nacional adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam:

- a.** como se indicó en el punto 677 de la Resolución Preliminar, durante el periodo analizado, 26 clientes de la rama de producción nacional adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam de manera directa, pues realizaron importaciones; siete de ellos también adquirieron dichos productos a través de empresas que los importaron de dicho país, y
- b.** 69 clientes de las Solicitantes adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam a través de otras empresas que los importaron de dicho país.

652. Por otra parte, la información descrita en el punto anterior indica que, en efecto, las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam que se realizaron durante el periodo analizado se destinaron fundamentalmente a sectores distintos de la industria automotriz. La Secretaría considera que dicha situación ocurre debido a que las decisiones de las empresas armadoras automotrices para allegarse de aceros planos recubiertos destinados a la fabricación de vehículos, difieren de las de otros sectores industriales que utilizan estos productos como insumo o bien de las empresas que lo importan o adquieren para distribuirlo.

653. Sin embargo, la Secretaría dispuso de elementos suficientes que sustentan que los aceros planos recubiertos de Vietnam también se destinaron a empresas de la industria automotriz. En efecto:

- a. como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa indicaron, una empresa cliente de Ternium, que corresponde al sector automotriz, importó aceros planos recubiertos originarios de Vietnam;
- b. dos empresas clientes de la rama de producción nacional además de realizar importaciones directas de aceros planos recubiertos originarios del país objeto de investigación, también adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam a través de empresas que los importaron:
 - i. una de estas empresas, conforme a su página de Internet, es un distribuidor con certificación IATF 16949 del sector automotriz; además, en el Directorio Automotriz aparece que tiene una división automotriz y está señalada como empresa proveedora de la industria fabricante de vehículos automotores, y
 - ii. la otra empresa, conforme a su página de Internet, indica que es proveedor de diversas industrias, entre ellas la automotriz.
- c. cinco empresas son clientes de una empresa que adquirió aceros planos recubiertos de Vietnam a través de su empresa relacionada:
 - i. una empresa señala que, entre los sectores a los que le provee, se encuentra la industria automotriz y línea blanca;
 - ii. dos empresas, aparecen como proveedoras en el Directorio Automotriz;
 - iii. una empresa señala que destina sus aceros planos a las industrias de línea blanca, metal-mecánico, automotriz, industria pesada, comercial y de la construcción, y
 - iv. una empresa indica que su lámina galvanizada cumple con la norma ASTM A653 y atiende al sector automotriz, pues fabrica autopartes y tiene certificaciones Tier 2 y Tier 3.
- d. dos empresas son clientes de una empresa que adquirió aceros planos recubiertos originarios de Vietnam a través de una empresa importadora:
 - i. una empresa aparece como comercializadora en el Directorio Automotriz, y
 - ii. una empresa aparece como fabricante de lámina galvanizada en el Directorio Automotriz.

654. Los resultados descritos anteriormente, permiten concluir que los aceros planos recubiertos de fabricación nacional y los que se importan de Vietnam abastecen a los mismos consumidores, entre ellos, a productores de artículos de línea blanca, envases y embalajes, maquinaria y equipo y otros productos metálicos. Asimismo, proveen a las industrias de la construcción y del transporte (incluyendo automotriz), así como distribuidores y centros de servicio.

f. Determinación

655. A partir del análisis de los argumentos y la información que obran en el expediente administrativo, descritos en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que los aceros planos recubiertos de producción nacional son similares al producto objeto de investigación, en virtud de que tienen características físicas y composición química semejantes, se fabrican con los mismos insumos y mediante procesos productivos que no muestran diferencias sustanciales, y 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

656. De conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría identificó a la rama de producción nacional como una proporción importante de la producción nacional total del producto similar al investigado, 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.

657. En la etapa preliminar de la investigación, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, por una parte, cuestionaron el cálculo del volumen de la producción nacional de aceros planos recubiertos que la Secretaría realizó en la etapa inicial, toda vez que no consideró los volúmenes de producción de 400,000 toneladas y de 573,906 toneladas de Nucor JFE Steel México y de Posco México, respectivamente y, por otra, consideraron que la Resolución de Inicio no es consistente con lo que los artículos 3.1, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping disponen, en virtud de que la Secretaría no examinó la vinculación de las Solicitantes con los productores y exportadores de Vietnam.

658. Ternium y Tenigal argumentaron que no es procedente considerar los volúmenes de producción de aceros planos recubiertos descritos para Nucor JFE Steel México y Posco México, puesto que corresponden a la capacidad instalada para fabricar estos productos y lámina rolada en frío, que no es producto investigado, respectivamente; asimismo, afirmaron que no se encuentran vinculadas con empresas exportadoras de Vietnam y reiteraron que durante el periodo analizado, ellas, o bien sus empresas subsidiarias, no efectuaron importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam.

659. De acuerdo con lo descrito en los puntos 679 al 708 de la Resolución Preliminar, la Secretaría valoró y analizó los argumentos y pruebas que las partes presentaron en la etapa previa de la investigación y confirmó que las Solicitantes constituyen la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, puesto que durante el periodo investigado produjeron el 70% de la producción nacional total de estos productos, además de que su solicitud cuenta con el apoyo de las empresas Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial, por lo que en conjunto se encuentra respaldada por el 87% de la producción nacional total. Adicionalmente, la Secretaría no contó con elementos que indiquen que las Solicitantes hayan realizado importaciones del producto objeto de investigación o que se encuentren vinculadas con exportadores o importadores del mismo.

660. En esta etapa de la investigación, las empresas importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa argumentaron que las cifras que la CANACERO aportó sobre la producción nacional de aceros planos recubiertos no respaldan los porcentajes descritos en el punto 708 de la Resolución Preliminar, correspondientes a la participación de la producción de las Solicitantes y de las empresas productoras que apoyan la investigación en la producción nacional total.

661. Por ello, a partir de la información que tuvieron a la vista sobre los volúmenes de producción de las Solicitantes, así como de aquella que se describe en el punto 708 de la Resolución Preliminar, las empresas importadoras calcularon la producción nacional total y los volúmenes de las demás empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos.

662. Al respecto, la Secretaría determinó que los argumentos y cálculos que las empresas importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa, realizaron no son procedentes. En efecto, como resultado de lo descrito en los puntos 685 a 689 de la Resolución Preliminar, en conjunto con los volúmenes de producción de las Solicitantes, la Secretaría cuenta con las cifras de producción de cada una las empresas productoras nacionales, por lo que dispone de información directa para obtener la producción nacional total.

663. Con base en el análisis descrito, la Secretaría concluyó que las Solicitantes constituyen la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, toda vez que durante el periodo investigado produjeron el 70% de la producción nacional total de estos productos, además de que su solicitud cuenta con el apoyo de Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial, por lo que en conjunto se encuentra respaldada por el 87% de la producción nacional total, 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, en el expediente administrativo no existen elementos que indiquen que las Solicitantes hayan realizado importaciones del producto objeto de investigación o que se encuentren vinculadas con exportadores o importadores del mismo.

3. Mercado internacional

664. Para esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con información adicional sobre el mercado internacional de aceros planos recubiertos a la expuesta en la Resolución Preliminar. Por ello, con base en la capacidad instalada y producción de aceros planos recubiertos en el mercado internacional, de la publicación "Steel Sheet Products Market Outlook enero de 2021" de la consultora CRU, para 2018, 2019 y 2020, así como de estadísticas sobre importaciones y exportaciones que reporta la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías de las Naciones Unidas ("UN Comtrade", por la abreviatura en inglés de United Nations Commodity Trade Statistics Database), realizadas a través de las subpartidas 7210.30, 7210.41, 7210.49, 7210.61, 7210.70, 7212.20, 7212.30, 7212.40, 7225.91, 7225.92 y 7226.99, información que se señala en los puntos 709 y 712, respectivamente, de la Resolución Preliminar, confirmó lo siguiente:

- a. la capacidad instalada mundial creció 1% de 2018 a 2020, al pasar de 311.8 a 314.8 millones de toneladas. En 2020, los países con mayores capacidades fueron China (19.9%), Japón (19.7%), los Estados Unidos (9.3%), Corea del Sur (8.5%) e India (4.2%), mientras que Vietnam y México participaron con el 2% y 1.4%, respectivamente;
- b. en el periodo comprendido de 2018 a 2020 se utilizó el 55% de la capacidad instalada mundial, con lo que se produjeron 520.5 millones de toneladas de aceros planos recubiertos. En el periodo comprendido de 2018 a 2020 la producción mundial de aceros planos recubiertos se redujo 5.4%, al pasar de 176.4 a 166.8 millones de toneladas. En este último año, las regiones con mayor producción fueron Asia (61%), Europa (18%), Norteamérica (12%) y la Comunidad de Estados Independientes con el 3.6%. Asimismo, los países con mayor producción fueron China (36.2%), los Estados Unidos (9.5%), Japón (7.2%) y Corea del Sur (6.4%), mientras que Vietnam y México participaron con el 2.6% y 1.3%, respectivamente;
- c. estimaciones del CRU prevén que en el periodo comprendido de 2020 a 2022 la producción mundial crecerá 7% y seguirá concentrándose en Asia, Europa y Norteamérica. En 2022 China, los Estados Unidos y Japón producirán el 30.7%, 10.1% y 7.4%, respectivamente, mientras que Vietnam producirá el 2.9% y México el 1.8%. La misma fuente estima que la capacidad instalada mundial de aceros planos recubiertos aumentará 1.2% entre 2020 y 2022, y seguirá concentrándose en los principales países productores;
- d. en cuanto al comercio mundial, las estadísticas de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías de las Naciones Unidas ("UN Comtrade", por la abreviatura en inglés de United Nations Commodity Trade Statistics Database) indica que entre 2018 y 2020 las exportaciones mundiales decrecieron 9%, al pasar de 58.9 a 53.9 millones de toneladas. En este mismo periodo, los principales países exportadores fueron China (29.7%), Corea del Sur (11.2%), Alemania (6.3%), Países Bajos (4.6%), Japón (4.2%), Italia (4.2%) y Bélgica (3.9%); Vietnam y México participaron con el 2.4% y 0.6% de las exportaciones totales, respectivamente, y
- e. las importaciones decrecieron 12% entre 2018 y 2020, al pasar de 48.0 a 42.1 millones de toneladas. En este periodo, los principales importadores fueron Alemania (10.3%), los Estados Unidos (6.8%), Polonia (4.9%), China (4.7%), Tailandia (4.6%), Corea (3.3%), Reino Unido (3.3%) e Italia (3.1%). Vietnam participó con el 1.7% de las importaciones totales.

4. Mercado nacional

665. La información que obra en el expediente administrativo permite concluir que Ternium y Tenigal, junto con las empresas Posco México, TA 2000, Galvasid, Lámina y Placa Comercial y Nucor JFE Steel México son productoras nacionales de aceros planos recubiertos. Destaca que Ternium destina una parte de su producción para autoconsumo, sin embargo, este se mantuvo relativamente estable a lo largo del periodo analizado y, además, en niveles que no podrían tener efectos significativos sobre el desempeño de la rama de producción nacional.

666. Las Solicitantes manifestaron que la industria siderúrgica es intensiva en capital y demanda altos costos fijos, por lo que requiere operar con los mayores niveles de producción a fin de reducir costos medios. Esta industria también requiere fuertes inversiones (con periodos de recuperación a largo plazo) para incrementar su capacidad instalada, así como una constante innovación tecnológica y mejoras cualitativas para operar en forma competitiva y abastecer de manera adecuada a sectores dinámicos y exigentes como el de la industria automotriz, línea blanca, construcción y electrodomésticos, entre otros.

667. En consecuencia, con el fin de abastecer dichos sectores, durante el periodo analizado, Ternium inició operaciones en septiembre y diciembre de 2019, de dos nuevas líneas de producción para productos pintados y galvanizados, respectivamente, en su centro industrial de Pesquería, Nuevo León. Estas nuevas líneas corresponden a productos revestidos, similares a los que son objeto de la presente investigación.

668. En cuanto a los canales de distribución de aceros planos recubiertos, Ternium y Tenigal indicaron que, en general, tanto las importaciones objeto de investigación como el producto de fabricación nacional llegan a los mismos clientes y al mismo tipo de consumidores, a través de los mismos canales de distribución: usuarios directos o empresas que adquieren el producto indirectamente a través de empresas comercializadoras, distribuidoras o centros de servicio.

669. Adicionalmente, las Solicitantes afirmaron que en el mercado de aceros planos recubiertos las ventas no presentan patrones estacionales. No obstante, son susceptibles de reflejar los efectos de los ciclos económicos domésticos e internacionales, al estar estrechamente vinculadas con sectores sensibles como lo son la industria automotriz, de línea blanca, construcción y, en general, la industria manufacturera, las cuales suelen reflejar en mayor o menor grado las variaciones de los ciclos económicos.

670. Al respecto, Mitsui manifestó que Ternium, Galvasid, TA 2000 y Lámina y Placa Comercial destinan su producción de aceros planos recubiertos principalmente a empresas del sector de la construcción y electrodomésticos, en tanto que Tenigal, Nucor JFE Steel México y Posco México a empresas de la industria automotriz. Estos sectores son los mayores consumidores de los aceros planos recubiertos y, por tanto, las ventas de estos productos reflejan los ciclos económicos de dichos sectores.

671. En la etapa preliminar de la investigación, en respuesta a señalamientos que Aceros y Overollings realizó, la Secretaría, conforme lo descrito en los puntos 722 y 723 de la Resolución Preliminar, precisó que, por una parte, la información que consideró para calcular el tamaño del mercado nacional, entre ella la que se allegó en uso de sus facultades indagatorias, explica las diferencias que Aceros y Overollings observó en sus estimaciones del consumo nacional aparente y el consumo interno, con respecto de los resultados de esos indicadores descritos en la Resolución de Inicio y, por otra parte, el consumo interno no incluye solamente las ventas internas de las Solicitantes, como parece que dicha empresa importadora consideró.

672. Al igual que en la etapa previa del procedimiento, la Secretaría evaluó el desempeño del mercado nacional de aceros planos recubiertos, con base en la información disponible en el expediente administrativo, que incluye los datos de producción y ventas de exportación que las Solicitantes y las demás empresas productoras proporcionaron, así como las cifras de importaciones para el periodo analizado, correspondientes exclusivamente al producto objeto de la presente investigación, obtenidas conforme se indica en el punto 173 de la Resolución de Inicio y 736 de la Resolución Preliminar, que se confirman en el punto 684 de la presente Resolución.

673. Con la información descrita en el punto anterior, la Secretaría calculó el mercado nacional de aceros planos recubiertos, medido a través del Consumo Nacional Aparente ("CNA"), calculado como la producción nacional, más las importaciones menos las exportaciones y constató que el mercado nacional de dichos productos registró un comportamiento decreciente durante el periodo analizado. En efecto, el CNA aumentó 1% de 2018 a 2019, pero disminuyó 11% en 2020, de forma que acumuló un descenso de 9% en el periodo analizado. El desempeño de cada componente del CNA fue el siguiente:

- a. las importaciones totales cayeron 8% en el periodo analizado; aumentaron 6% de 2018 a 2019, pero cayeron 14% en 2020. Durante el periodo analizado las importaciones totales se efectuaron de 51 países. En particular, durante el periodo investigado, los principales proveedores fueron Corea del Sur, los Estados Unidos, Japón y Vietnam que en conjunto representaron el 82% del volumen total importado;
- b. la producción nacional registró un descenso de 7% en el periodo analizado; disminuyó 1% en 2019 con respecto a 2018 y 6% en el periodo investigado, y
- c. las exportaciones crecieron 11% en 2019 con respecto a 2018 y 17% en 2020, lo que significó de manera acumulada un crecimiento de 30% en el periodo analizado.

674. Por lo que se refiere a la producción nacional orientada al mercado interno, calculada como la producción nacional total menos las exportaciones, registró un descenso de 10% en el periodo analizado; disminuyó 2% en 2019 con respecto a 2018 y 8% en el periodo investigado.

5. Análisis de las importaciones

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

676. Las Solicitantes manifestaron que en el periodo analizado las importaciones de aceros planos recubiertos ingresaron por las fracciones arancelarias 7210.30.01, 7210.30.99, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.01, 7210.49.02, 7210.49.03, 7210.49.04, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.01, 7210.70.99, 7212.20.01, 7212.20.02, 7212.20.99, 7212.30.01, 7212.30.02, 7212.30.99, 7212.40.03, 7212.40.99, 7225.91.01, 7225.92.01, 7226.99.01 y 7226.99.02 de la TIGIE, aunque, como se indicó en el punto 172 de la Resolución de Inicio, también ingresan productos que no son objeto de investigación, pero en volúmenes insignificantes (menos del 1% del total importado en el periodo analizado), por ejemplo, anillo de acero, canaleta de drenaje, corbatas de plástico, lámina aluminizada, lámina cromada, lámina estañada, hojalata galvanizada, entre otros.

677. Señalaron que también se realizan importaciones de aceros planos recubiertos bajo el mecanismo de Regla Octava, a través de las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la TIGIE.

678. Las Solicitantes calcularon los volúmenes y valores de importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam y de los demás orígenes a partir de la base de operaciones de importación por las fracciones arancelarias señaladas, realizadas durante el periodo comprendido de 2018 a 2020, que la CANACERO les proporcionó, y proviene de la base de datos del Servicio de Administración Tributaria.

679. Para tal fin, conforme lo descrito en los puntos 168 a 170 de la Resolución de Inicio, las Solicitantes excluyeron las operaciones de importación con claves de pedimento A3, BH, E1, F3, F4, F5, G1, H1, K1, V1, V3 y V5 que consideraron no estadísticas, y de la base de importaciones por las fracciones arancelarias de Regla Octava excluyeron la mercancía que por su descripción no corresponde a los que son objeto de investigación, como tubos o tuberías, además de aquellas que incluyeron en su descripción aluminio, aluminizado y silicio o sin recubrimiento, así como estaño, plomo, cromo y/o aluminio sin alear (aluminizadas), que no están cubiertos en la investigación.

680. La Secretaría calculó los valores y volúmenes de importaciones de aceros planos recubiertos, originarias tanto de Vietnam como de los demás orígenes, a partir del listado de operaciones de importación del SIC-M, conforme a la metodología descrita en el punto 173 de la Resolución de Inicio.

681. En la etapa previa de la investigación, la Secretaría confirmó los valores y volúmenes de importaciones de aceros planos recubiertos, originarias tanto de Vietnam como de los demás orígenes, que calculó en la etapa inicial de la investigación. Al respecto, excluyó de las importaciones objeto de investigación y del análisis de daño a las originarias de Vietnam procedentes de la empresa exportadora Maruichi, puesto que, conforme los resultados de la etapa preliminar, no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

682. En la etapa final de la investigación, el cálculo de los valores y volúmenes de importaciones de aceros planos recubiertos, originarias tanto de Vietnam como de los demás orígenes, no fue objeto de cuestionamiento alguno. Sin embargo, la Vietnam Steel manifestó que la Secretaría debe excluir de las importaciones investigadas y del examen de daño a las originarias de Vietnam que, en esta etapa final se determine que tampoco se efectuaron en condiciones de dumping.

683. Al respecto, de acuerdo con el análisis de discriminación de precios descrito en los puntos 97 al 631 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se realizaron en condiciones de discriminación de precios, salvo las provenientes de la empresa exportadora Maruichi.

684. En consecuencia, la Secretaría confirma el cálculo que realizó en la etapa previa de la presente investigación de los valores y volúmenes del producto objeto de análisis, así como los resultados sobre su comportamiento y tendencias descritos en la Resolución Preliminar, los cuales se indican en los puntos subsecuentes de la presente Resolución.

685. Ternium y Tenigal argumentaron que durante el periodo analizado y, particularmente, en el investigado, las importaciones investigadas registraron un crecimiento significativo, tanto en términos absolutos como en relación con las importaciones totales, la producción y el mercado nacional.

686. En la etapa previa de la investigación, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las importadoras Aceros y Overrollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa argumentaron que el incremento de las importaciones de aceros planos, originarias de Vietnam, ocurrió:

- a. en razón de la desgravación arancelaria, como resultado del TIPAT, pues las importaciones investigadas, luego de estar sujetas a un arancel de 15% en 2018 pasaron a estar exentas a partir de 2019, y
- b. debido a que la producción nacional no puede abastecer al mercado nacional, por lo que se requiere la importación de casi el 50% del mismo, de modo que las importaciones de Vietnam se constituyeron en un oferente más.

687. Aunado a ello, manifestaron que las importaciones investigadas no causaron daño a la producción nacional, ya que: i) conforme lo establecido en el punto 742 de la Resolución Preliminar, las importaciones investigadas desplazaron a las correspondientes de los demás orígenes, pero no a la producción nacional, y ii) los resultados descritos en los puntos 177 a 179 de la Resolución de Inicio indican que no se cumplen los supuestos de los artículos 3.2 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, en cuanto a que las importaciones investigadas deben aumentar en una magnitud relevante en relación con el mercado nacional.

688. En la etapa previa de la investigación, con base en los resultados de los puntos 729 a 768 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó que las importaciones investigadas, en un contexto de contracción del mercado, registraron una tendencia creciente en términos absolutos y relativos durante el periodo analizado. Por su parte, la rama de producción nacional perdió 1 punto porcentual de participación

tanto en el consumo nacional aparente como en el consumo interno, atribuible al incremento de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, no obstante, ello se explica por el deterioro del precio de venta nacional a fin de enfrentar las condiciones de competencia de las importaciones investigadas para no perder volúmenes de ventas.

689. En la etapa final de la investigación, la Vietnam Steel y las empresas importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa reiteraron que, a partir de 2019, las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam empezaron a crecer en razón de que en dicho año dejaron de estar sujetas a un arancel. En consecuencia, las empresas importadoras mexicanas prefirieron adquirir aceros planos recubiertos originarios de Vietnam que importar aquellos con arancel o, como la Vietnam Steel también señaló, sujetos a un arancel y a una cuota compensatoria.

690. La Vietnam Steel agregó que, por consiguiente, los aceros planos recubiertos de Vietnam se consolidaron entre los clientes mexicanos que no adquirirían estos productos de las Solicitantes, quienes privilegian el sector automotriz, electrodoméstico y de exportación, en lugar de atender el mercado interno.

691. Ante esta circunstancia, la Vietnam Steel manifestó su preocupación por lo descrito en el párrafo 751 de la Resolución Preliminar, pues si las importaciones investigadas aumentan, al parecer por la desgravación arancelaria, y no desplazan a la producción nacional, no encuentra la forma de cómo se aduce que causaron un daño a la producción nacional.

692. Por su parte, Ternium y Tenigal reiteraron que durante el periodo analizado la industria nacional de aceros planos recubiertos efectuó importantes inversiones que aumentaron su capacidad instalada y, en una economía donde el nivel de ingreso, consumo o producción aumenta, se espera que las importaciones también se incrementen, pero lo contrario también debe de ocurrir.

693. Las Solicitantes argumentaron que, a pesar de las inversiones que aumentaron su capacidad instalada, el incremento considerable de las importaciones objeto de dumping fue de tal magnitud que representaron una proporción cada vez mayor en relación con los volúmenes de producción nacional, lo que ocurrió en un mercado en contracción y abierto a múltiples oferentes internacionales. Reiteraron que las importaciones investigadas registraron un crecimiento significativo en el periodo analizado, situación que ocurrió debido a que se realizaron en condiciones de dumping y observaron altos niveles de subvaloración de precios con respecto tanto de los nacionales como de los de importaciones de otras fuentes de abastecimiento.

694. Por consiguiente, las Solicitantes manifestaron que los resultados de la Resolución Preliminar, aun excluyendo los volúmenes insignificantes de aceros planos recubiertos que la empresa Maruichi exportó al mercado mexicano, confirman que durante el periodo analizado, en particular en 2020, las importaciones objeto de dumping registraron un crecimiento significativo, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo nacional aparente, con las importaciones totales y también con respecto a la producción nacional, en términos de lo que los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping; 41, fracción I de la LCE, y 64, fracción I del RLCE establecen.

695. Asimismo, Ternium y Tenigal reiteraron que, independientemente de que las importaciones de los demás orígenes hayan disminuido en mayor volumen, acorde con la contracción que el mercado nacional registró, el efecto lesivo de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam no se elimina, ya sea por el mecanismo de transmisión del daño vía precios (con significativos niveles de subvaloración por efectos del dumping) o debido a la pérdida de ventas reales o potenciales de la industria nacional, de conformidad con lo que el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping dispone.

696. La Secretaría desestimó el argumento que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras comparecientes presentaron en el transcurso de la investigación, referente a que el incremento de las importaciones investigadas ocurrió en razón de la desgravación arancelaria, como resultado del TIPAT.

697. Lo anterior en razón de que las importaciones de países con los cuales se tienen acuerdos de libre comercio estuvieron exentas de arancel, por ejemplo, las originarias de los Estados Unidos, Canadá, países de la Unión Europea; asimismo, la misma situación observaron las de Corea y de Japón. Ante este beneficio arancelario, las importaciones originarias de los países señalados deberían observar, al igual que las importaciones de Vietnam, un crecimiento.

698. Sin embargo, las importaciones originarias de los Estados Unidos, Canadá, países de la Unión Europea, Corea y Japón mostraron un desempeño acorde con el comportamiento del mercado nacional, puesto que crecieron de 2018 a 2019, pero disminuyeron en 2020, cuando las importaciones originarias de Vietnam, en contraste, aumentaron.

699. Por otra parte, a fin de atender la preocupación que la Vietnam Steel esgrime con respecto a lo descrito en el punto 751 de la Resolución Preliminar, la Secretaría precisa que el hecho de que las importaciones investigadas hayan aumentado y no muestren un desplazamiento significativo de la producción nacional en términos de participación del mercado, por sí mismo no es factor concluyente para determinar que las importaciones investigadas no causaron daño.

700. Ello, en razón de que en el presente procedimiento, la determinación positiva, o bien negativa de daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos es el resultado de un examen del comportamiento de las importaciones investigadas y de las condiciones en que concurren al mercado nacional, así como de sus repercusiones reales y potenciales sobre los indicadores económicos y financieros del producto similar de la rama de producción nacional, evaluados de manera integral, de conformidad con lo que la legislación en la materia establece al respecto.

701. A fin de evaluar los argumentos de las Solicitantes y de las partes comparecientes sobre el comportamiento de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam y de los demás orígenes, la Secretaría consideró sus valores y volúmenes, calculados conforme lo descrito en el punto 736 de la Resolución Preliminar, situación que se confirma en el punto 684 de la presente Resolución.

702. La información que obra en el expediente administrativo permite concluir que las importaciones totales decrecieron 8% a lo largo del periodo analizado; aumentaron 6% de 2018 a 2019, pero registraron un descenso de 14% en 2020. Esta caída se explica por el desempeño de las importaciones de otros orígenes.

703. En efecto, las importaciones provenientes de orígenes distintos a Vietnam decrecieron 18% en el periodo analizado; aumentaron 4% de 2018 a 2019, pero disminuyeron 21% en 2020. En este último periodo contribuyeron con el 87% de las importaciones totales, que significó una caída de 11 puntos porcentuales con respecto a la participación que tuvieron en 2018 (95% en 2019).

704. En contraste, las importaciones investigadas registraron un incremento de 359% en el periodo analizado; crecieron 108% en 2019 y 121% en 2020. En este último año contribuyeron con el 13% de las importaciones totales, que significó un crecimiento de 11 puntos porcentuales con respecto a la participación que tuvieron en 2018 (5% en 2019).

705. En términos de participación en el mercado nacional, la Secretaría confirmó que las importaciones totales prácticamente mantuvieron su participación en el consumo nacional aparente entre 2018 y 2020 (+0.6 puntos porcentuales), al pasar de 42.3% a 42.9%. Este comportamiento está asociado tanto con la pérdida de mercado que tuvieron las importaciones de orígenes distintos a Vietnam, como por el incremento de participación que registraron las importaciones investigadas. En efecto:

- a. las importaciones de otros orígenes redujeron su participación en el consumo nacional aparente 3.9 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 41.2% en 2018 a 37.3% en 2020, y
- b. en contraste, las importaciones investigadas representaron el 1.1% del consumo nacional aparente en 2018, 2.3% en 2019 y 5.6% en 2020, de modo que, durante el periodo analizado, aumentaron su participación en el mercado nacional 4.5 puntos porcentuales. En relación con el volumen total de la producción, estas importaciones representaron en los mismos periodos el 1.7%, 3.7% y 8.6%, respectivamente, por lo que acumularon un incremento de 6.9 puntos porcentuales en el periodo analizado.

706. En consecuencia, la producción nacional orientada al mercado interno redujo su participación en el consumo nacional aparente de 2018 a 2020 en 0.6 puntos porcentuales, al pasar de 57.7% a 57.1%. Esta pérdida de mercado limitada encuentra su explicación por el ajuste a la baja en el precio de venta al mercado interno de la producción nacional, en un porcentaje aún mayor que el que tuvieron los precios en el mercado internacional, como se indica más adelante, a fin de competir con las importaciones objeto de investigación y no perder ventas.

707. Las Solicitantes indicaron que varios de sus clientes adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam; algunos de manera directa, pues realizaron importaciones, en tanto que otros a través de otras empresas que los importaron de dicho país, de manera tal que los bajos precios por la adquisición de producto en condiciones de discriminación de precios ejercieron presión sobre los precios nacionales.

708. Al respecto, conforme se indica en el punto 651 de la presente Resolución, la Secretaría encontró que fueron al menos 95 clientes de la rama de producción nacional que adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam: 26 clientes adquirieron estos productos de manera directa, pues realizaron importaciones, en tanto que 69 clientes a través de empresas que los importaron de dicho país.

709. Los 95 clientes de la rama de producción nacional adquirieron el 33% de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam durante el periodo analizado, en volúmenes crecientes, pues aumentaron sus adquisiciones en 156% en el periodo investigado y en 12 veces en el periodo analizado.

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

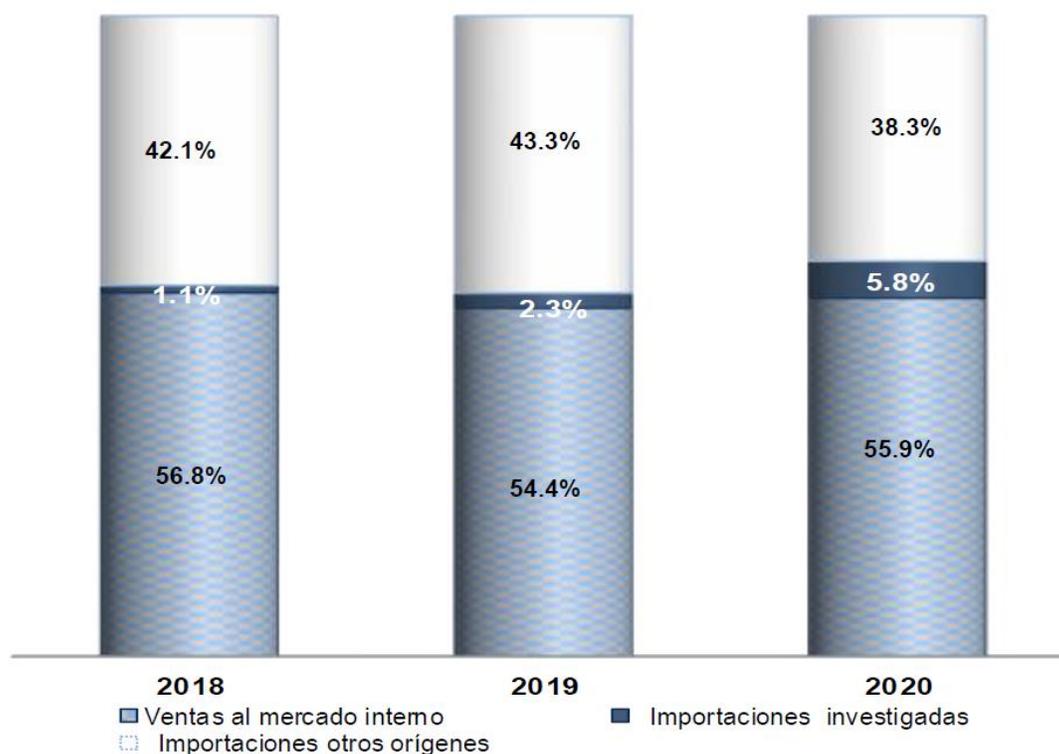
711. La Secretaría concluyó que el consumo interno mostró un comportamiento similar al que registró el consumo nacional aparente. En efecto, creció 1% de 2018 a 2019 y registró una caída de 11% en 2020, lo que significó un descenso acumulado de 10% en el periodo analizado.

712. En relación con el consumo interno, las importaciones investigadas incrementaron su participación en 4.7 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar de 1.1% en 2018 a 5.8% en el periodo investigado. Con respecto al volumen total de las ventas al mercado interno de la producción nacional, estas importaciones representaron 2% en 2018, 4.3% en 2019 y 10.4% en 2020.

713. En contraste, las importaciones de otros orígenes perdieron 3.8 puntos porcentuales en el consumo interno de 2018 a 2020, al pasar de 42.1% a 38.3%.

714. Por su parte, las ventas totales al mercado interno disminuyeron su participación en el consumo interno en 0.9 puntos porcentuales de 2018 a 2020 (de 56.8% a 55.9%).

Mercado nacional de aceros planos recubiertos



Fuente: Base de importaciones del SIC-M, empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos y cálculos de la Secretaría.

715. A partir de los resultados sobre el comportamiento de las importaciones investigadas, descritos anteriormente, la Secretaría concluye que no encuentra que la legislación en la materia respalde el argumento que la Vietnam Steel, las empresas importadoras y exportadoras esgrimen, referente a que las importaciones investigadas no hayan aumentado en una magnitud relevante en relación con el mercado nacional.

716. En efecto, además de que en el transcurso del presente procedimiento la Vietnam Steel, las empresas importadoras y exportadoras no explican las razones por las cuales consideran que el aumento que observaron las importaciones investigadas, tanto en términos absolutos como relativos, no es significativo, los artículos 3.2 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción I de la LCE y 64 fracción I del RLCE no indican criterio o umbral alguno para determinar si un incremento de las importaciones investigadas de cierta magnitud es o no significativo.

717. La Secretaría concluye que los incrementos que observaron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos son significativos, tomando en cuenta que ocurrieron en un contexto de contracción del mercado: en términos absolutos de 359% en el periodo analizado (108% en 2019 y 121% en 2020); en relación con las importaciones totales de 13% en el periodo investigado, luego que en 2018 contribuyeron con el 3% (5% en 2019), y un incremento de 4.5 y 4.7 puntos porcentuales de 2018 a 2020 en el consumo nacional aparente y el consumo interno, respectivamente.

718. Por otra parte, la información que obra en el expediente administrativo no apoya el argumento que la Vietnam Steel, las empresas importadoras y exportadoras esgrimen, referente a que la producción nacional no puede abastecer al mercado nacional, ya que los resultados descritos en el punto 819 de la presente Resolución confirman que la industria nacional dispuso de capacidad instalada suficiente para tal fin.

719. Los resultados descritos anteriormente, permiten a la Secretaría concluir que las importaciones investigadas, en un contexto de contracción del mercado, registraron una tendencia creciente en términos absolutos y relativos durante el periodo analizado. Por su parte, la rama de producción nacional perdió 1 punto porcentual de participación tanto en el consumo nacional aparente como en el consumo interno, atribuible al incremento de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, no obstante, ello se explica por el deterioro del precio de venta nacional en un porcentaje aún mayor que el que tuvieron los precios en el mercado internacional, como se indica más adelante, a fin de enfrentar las condiciones de competencia de las importaciones investigadas para no perder volúmenes de ventas.

6. Efectos sobre los precios

720. 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 de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, concurren al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar, o bien, si su efecto 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.

721. Ternium y Tenigal argumentaron que la tendencia creciente de las importaciones investigadas se explica por la disminución de su precio de 16% durante el periodo analizado (-10% de 2018 a 2019 y -7% en 2020), misma que les permitió ubicarse en niveles de precios significativamente menores que los nacionales, en porcentajes que oscilaron entre 18% y 20% en el periodo analizado (14% y 26% con respecto al precio de las importaciones de los demás orígenes) y explica la imposibilidad de que los precios nacionales se alinearan con los de las importaciones no investigadas.

722. Asimismo, las Solicitantes indicaron que los márgenes de subvaloración que observaron los precios de las importaciones originarias de Vietnam con respecto del precio nacional de venta al mercado interno, no fueron mayores debido a que este último precio se tuvo que ajustar a la baja durante el periodo analizado (-13%), más allá de lo que en condiciones de sana competencia se hubiera observado, a fin de enfrentar el nivel de precios a que concurren al mercado mexicano dichas importaciones, lo que se tradujo en el desempeño adverso de su utilidad operativa a lo largo del periodo analizado.

723. En la etapa preliminar de la investigación, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa presentaron argumentos en relación con el descenso que el precio de los aceros planos recubiertos, tanto originarios de Vietnam como de los demás orígenes, y el precio nacional registraron durante el periodo analizado. Estos argumentos se indican en los puntos 772 a 777 de la Resolución Preliminar, mismos que se resumen a continuación:

- a.** la caída del precio de los aceros planos recubiertos, tanto originarios de Vietnam como de los demás orígenes, así como del precio nacional, es resultado del descenso que los precios de los insumos para la fabricación de dichos productos observaron en el mercado internacional;
- b.** la disminución que el precio nacional observó también se debe al descenso que el costo de producción de la rama de producción nacional registró;
- c.** Aceros y Overollings manifestó que los precios de los aceros planos recubiertos en México siguen las tendencias de una economía globalizada, es decir, obedecen a factores exógenos y no a situaciones internas, como las Solicitantes señalan, y
- d.** Nam Kim argumentó que el comercio mundial se vio afectado por la pandemia de COVID-19, razón por la cual los precios deberían considerarse como atípicos.

724. En sus réplicas, conforme lo descrito en los puntos 778 al 781 de la Resolución Preliminar, Ternium y Tenigal manifestaron que, independientemente de la reducción que los precios de algunas materias primas observaron en el mercado internacional:

- a. el precio de las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam bajó en una cuantía mayor con respecto a la magnitud de la caída que observaron los precios de las materias primas para la fabricación de dichos productos y el precio de las importaciones de otros orígenes;
- b. el precio de la industria nacional también se redujo en un porcentaje mayor, pues tuvo que seguir el precio de las importaciones originarias de Vietnam para competir contra este;
- c. uno de los principales mecanismos a través del cual ingresaron las importaciones originarias de Vietnam al mercado mexicano fue fijar precios cada vez más bajos, de manera que estos se ubicaron sistemáticamente por debajo del precio nacional y de otros países. En consecuencia, clientes de la rama de producción nacional solicitaron menores precios o mayores descuentos, lo cual respaldaron con el testimonio de dichos clientes, y
- d. concuerdan con el argumento de la Vietnam Steel, de las empresas importadoras y exportadoras, referente a que un mercado abierto, como el mexicano, no es ajeno a los ciclos económicos, los precios internacionales y de las materias primas, así como de los costos. Sin embargo, la legislación en la materia prevé analizar si las importaciones objeto de dumping se efectuaron o no con márgenes significativos de subvaloración o, en su defecto, si de otra forma, tuvieron efectos sobre los precios nacionales (deprimir o contener los precios del producto similar).

725. En la etapa final de la investigación, Ternium y Tenigal manifestaron que los resultados descritos en la Resolución Preliminar, referentes al comportamiento tanto del precio de los aceros planos recubiertos originarios de Vietnam como del nacional y de los márgenes de subvaloración encontrados, por una parte, constatan que el incremento que las importaciones investigadas observaron durante el periodo analizado está asociado con las condiciones de competencia desleal con las que se realizaron y con los bajos precios que registraron y, por otra, permiten reiterar que uno de los principales mecanismos a través del cual ingresaron dichas importaciones al mercado mexicano fue fijar precios cada vez más bajos, de manera que estos se ubicaron sistemáticamente por debajo del precio nacional y de las importaciones de otros países.

726. Por su parte, la Vietnam Steel cuestionó el análisis que la Secretaría realizó para determinar el efecto de las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam sobre los precios nacionales.

727. Para sustentar su cuestionamiento, manifestó que, además de que la Resolución Preliminar tiene que estar debidamente fundada y motivada de conformidad con los artículos 80 y 82 del RLCE, el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping, establece que las determinaciones de daño deben basarse en un “examen objetivo” de “pruebas positivas”.

728. Asimismo, señaló los informes del Órgano de Apelación de la OMC sobre los casos China — Derechos compensatorios y Antidumping sobre el acero magnético laminado plano de grano orientado procedente de los Estados Unidos (WT/DS414/AB/R), publicado el 18 de octubre de 2012 (China — Goes) y China — medidas por las que se imponen derechos antidumping a los tubos sin soldadura (sin costura) de acero inoxidable para altas prestaciones procedentes del Japón/Unión Europea (WT/DS454/AB/R y WT/DS460/AB/R, respectivamente), publicado el 14 de octubre de 2015 (China — Tubos de altas prestaciones).

729. Indicó que, en el Informe del Grupo Especial de la OMC en el caso China — Derechos compensatorios y Antidumping sobre el acero magnético laminado plano de grano orientado procedente de los Estados Unidos (WT/DS414/AB/R), el Órgano de Apelación señaló que el segundo párrafo del artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping presupone determinadas indagaciones con respecto al efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios internos, en tanto que, en el caso China — medidas por las que se imponen derechos antidumping a los tubos sin soldadura (sin costura) de acero inoxidable para altas prestaciones procedentes del Japón/Unión Europea, consideró que dicho ordenamiento:

- a. exige una “evaluación dinámica” de la evolución y tendencias entre los precios de las importaciones investigadas y similares, e incluye “evaluar si los precios de importación y los precios internos varían en la misma dirección o en sentidos opuestos, y si ha habido un aumento súbito y sustancial de los precios internos”, y
- b. para evaluar si la subvaloración es significativa, la naturaleza del producto, la duración y el alcance de la subvaloración de precios que ha estado teniendo lugar, incluso la participación en el mercado de las importaciones investigadas, pueden ser criterios o factores relevantes.

730. La Vietnam Steel consideró que el análisis que la Secretaría realizó para determinar el efecto de las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam sobre los precios nacionales, no atiende los señalamientos descritos en el punto anterior, de forma que no cumple con lo que el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping exige y, en consecuencia, no se ha acreditado que las importaciones investigadas hayan tenido un efecto en los precios nacionales y en los indicadores de la rama de producción nacional. Los argumentos que la Vietnam Steel presentó para sustentar su consideración se abordan en los puntos subsecuentes correspondientes.

731. En la etapa previa de la investigación, la Secretaría calculó los precios implícitos promedio de las importaciones investigadas y de otras fuentes de abastecimiento, obtenidos conforme lo descrito en el punto 784 de la Resolución Preliminar, así como el precio de venta al mercado nacional de los aceros planos recubiertos similares a los investigados.

732. Con los precios que la Secretaría obtuvo, evaluó su comportamiento durante el periodo analizado. Los resultados de este ejercicio se muestran en los puntos 785 y 789 de la Resolución Preliminar, mismos que las partes comparecientes no cuestionaron. Por ello, la Secretaría confirma que:

- a. el precio promedio de las importaciones investigadas disminuyó 15% en el periodo analizado: 9% de 2018 a 2019 y 7% en 2020. En los mismos periodos, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes registró una caída de 5%, disminuyó 7% y aumentó 2%, respectivamente, y
- b. el precio promedio de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional, medido en dólares, disminuyó 13% en el periodo analizado: se redujo 3% en 2019 y 10% en 2020.

733. En relación con estos resultados, si bien las partes comparecientes no los cuestionaron, la Vietnam Steel consideró que la Secretaría no realizó una evaluación dinámica de la evolución y tendencias entre los precios de las importaciones investigadas y similares, tampoco evaluó si los precios de las importaciones y los internos varían en la misma dirección o en direcciones contrarias, y si ha habido un aumento súbito y sustancial de los precios internos.

734. Adicionalmente, argumentó que la Secretaría debe explicar: i) la razón por la que los precios nacionales disminuyeron en menor proporción que el precio de las importaciones investigadas en el periodo analizado, y ii) si el autoconsumo o las exportaciones tienen algún impacto en los precios de venta al mercado interno.

735. Al respecto, independientemente de que la Vietnam Steel no indica las razones que hacen necesarias las explicaciones que, a su juicio, se requieren, la Secretaría considera que:

- a. la tendencia del precio, tanto del nacional como de las importaciones investigadas, se explica fundamentalmente por los costos de los insumos y de los de producción, como la propia Vietnam Steel y empresas importadoras y exportadoras comparecientes consideran; dichos costos pueden ser distintos para producir el producto similar nacional y para fabricar los aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, lo que puede reflejarse en la magnitud de su cambio, y
- b. el desempeño del autoconsumo se explicaría principalmente por la demanda en los mercados de productos que se fabrican a partir de los aceros planos recubiertos, en tanto que las exportaciones, de la demanda de mercados externos. Aunado a ello, los resultados descritos en los puntos 787 y 788 de la presente Resolución, sustentan que tanto el autoconsumo como las exportaciones no registraron una participación significativa en la producción de la rama de producción nacional durante el periodo analizado: 6% y 10%, respectivamente. Lo anterior, no aporta elementos que indiquen que dichos indicadores pueden incidir en los precios de venta al mercado interno de los aceros planos recubiertos de la rama de producción nacional.

736. Asimismo, la Secretaría considera que, en contraste con lo que la Vietnam Steel afirma, realizó una evaluación dinámica de la evolución y tendencias entre los precios. En efecto, los resultados descritos en los puntos 785 y 789 de la Resolución Preliminar, mismos que se confirman en el punto 732 de la presente Resolución, indican su evolución y tendencia a lo largo del periodo analizado; también, de su comportamiento y su variación se puede apreciar la dirección de su cambio y la magnitud del mismo, respectivamente.

737. Por otra parte, como se señaló anteriormente, la Vietnam Steel consideró que el análisis que la Secretaría realizó para determinar el efecto de las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam sobre los precios nacionales, no cumple con lo que el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping exige y, en consecuencia, no se ha acreditado que las importaciones investigadas hayan tenido un efecto en los precios nacionales.

738. Al respecto, el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping, en lo que se refiere al efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, indica que debe examinarse si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping, o bien, si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso se hubiera producido.

739. Sin embargo, del texto descrito en el punto anterior no se desprende que la primera de las indagaciones referidas sea una condición para que pueda ocurrir la otra. El párrafo 5.156 del Informe del Órgano de Apelación del caso China — medidas por las que se imponen derechos antidumping a los tubos sin soldadura (sin costura) de acero inoxidable para altas prestaciones procedentes del Japón/Unión Europea (WT/DS454/AB/R), así lo constata:

5.156. El Órgano de Apelación ha señalado asimismo que las dos indagaciones previstas en la segunda frase del párrafo 2 del artículo 3 están separadas por las palabras "o" y "en otro caso".³⁷⁰ **Por lo tanto, los elementos que son pertinentes para examinar si ha habido una "significativa subvaloración de los precios" pueden "ser distintos de los pertinentes para el examen de una reducción significativa de los precios y una contención significativa de su subida".**³⁷¹ A nuestro juicio, el párrafo 2 del artículo 3 no da a entender que el "efecto" de la subvaloración de precios tenga que ser o bien una reducción de los precios o bien una contención de su subida, sino que estamos de acuerdo con el Grupo Especial en que, aunque la subvaloración de precios de las importaciones puede dar lugar a una reducción de los precios o la contención de su subida, "no hay nada en el párrafo 2 del artículo 3 que obligue a demostrar la existencia de esos otros fenómenos al examinar la existencia de subvaloración de precios".³⁷²

[Énfasis añadido]

740. En contraste con lo que la Vietnam Steel esgrime, la Secretaría considera que evaluó si el efecto de las importaciones investigadas fue bajar los precios o impedir su incremento, que en otro caso se hubiera producido, de conformidad con lo que el artículo 3.2, párrafo 2 del Acuerdo Antidumping dispone y de las determinaciones que el Órgano de Apelación ha emitido en relación con dicho ordenamiento en los casos que la asociación mencionada alude.

741. En efecto, a fin de evaluar si el efecto de las importaciones investigadas fue bajar los precios o impedir su incremento que en otro caso se hubiera producido, en la etapa previa de la investigación, la Secretaría evaluó si existen elementos que sustenten que las Solicitantes ajustaron a la baja el precio nacional de los aceros planos recubiertos durante el periodo analizado, a fin de enfrentar el nivel de precios a que concurrieron las importaciones investigadas al mercado mexicano, o bien si su comportamiento únicamente reflejó la tendencia a la baja de los insumos para la fabricación de aceros planos recubiertos y de sus costos de producción, como la Vietnam Steel, las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa consideran.

742. Para tal fin, como se indica en el punto 791 de la Resolución Preliminar, la Secretaría analizó el desempeño de: i) los precios anuales de mercados relevantes de lámina rolada tanto en frío como en caliente, insumos para fabricar los aceros planos recubiertos, así como de lámina galvanizada, de la publicación "Steel Sheet Products Market Outlook, febrero de 2021" de la consultora CRU; ii) los costos de mineral de hierro, planchón importado de la Comunidad de Estados Independientes o Brasil, chatarra, así como lámina rolada en caliente, insumos para la fabricación de productos planos de acero, a partir de información de las publicaciones American Metal Market y Steel Business Briefing Platts, que las Solicitantes también aportaron, y iii) los costos unitarios de los aceros planos recubiertos que Ternium y Tenigal destinan a ventas al mercado interno, mismos que, conforme lo descrito en el punto 856 de la Resolución Preliminar, estas empresas proporcionaron.

743. En la etapa final de la investigación, las partes comparecientes no aportaron información adicional o argumentos que desvirtuaran los resultados sobre el desempeño de los indicadores descritos en el punto anterior. En consecuencia, la Secretaría confirma que:

- a. el precio promedio anual de la lámina rolada en frío disminuyó 15% de 2018 a 2020, derivado de una caída de 14% en 2019 y 1% en 2020. En los mismos periodos, el precio de la lámina rolada en caliente registró una disminución de 19%, 17% y 2%, respectivamente; asimismo, el precio promedio de la lámina galvanizada decreció 15% de 2018 a 2020, al registrar una disminución de 14% en 2019 y 2% en 2020, y
- b. el costo promedio del mineral de hierro de China, planchón exportado de la Comunidad de Estados Independientes o de Brasil, chatarra de los Estados Unidos, así como lámina rolada en caliente del suroeste de Asia, insumos para fabricar productos de acero, entre ellos los aceros planos recubiertos, observó una caída de 0.4% de 2019 a 2020.

744. Estos resultados y el comportamiento del precio de las importaciones investigadas, así como del precio nacional, permiten a la Secretaría concluir que la caída de este último pudo reflejar de manera parcial el comportamiento de los precios en el mercado internacional, pero también aportan elementos que apoyan el argumento en el sentido de que el precio de las importaciones investigadas en 2020 orilló a la rama de producción nacional a disminuir su precio en un porcentaje aún mayor que el que tuvieron los precios en el mercado internacional, lo que desvirtúa el argumento de la Vietnam Steel de que no se ha acreditado que las importaciones investigadas hayan tenido un efecto en los precios nacionales, puesto que:

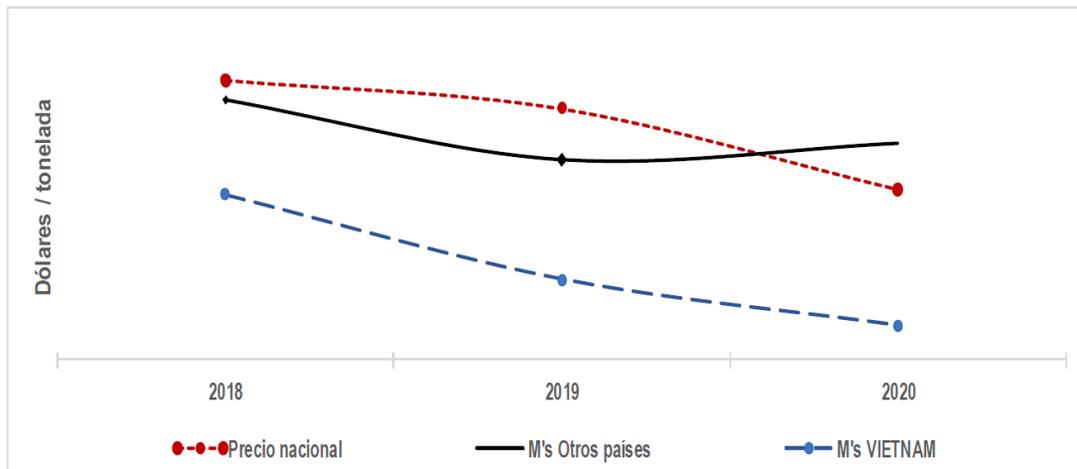
- a. de 2018 a 2020 (periodo analizado) el precio promedio de las importaciones investigadas se redujo 15%, porcentaje relativamente similar a la caída que los precios promedio anuales de lámina rolada en frío (-15%), lámina rolada en caliente (-19%) observaron en el mercado internacional, así como relativamente mayor que el descenso que registró el precio nacional (-13%) y el de las importaciones de otros orígenes (-5%);
- b. sin embargo, en 2020, el precio promedio de las importaciones investigadas registró un descenso de 7%, porcentaje mayor que la caída que los precios promedio de lámina rolada en frío y en caliente observaron en el mercado internacional (-1% y -2%, respectivamente), y
- c. el precio nacional, en lugar de mostrar un desempeño similar al que tuvieron los precios promedio en el mercado internacional de lámina rolada en frío y en caliente y el costo promedio de mineral de hierro, planchón, chatarra y lámina rolada en caliente, registró una caída de 10% en 2020, en tanto que el costo promedio de dichos insumos solo disminuyó 0.4%.

745. Por otra parte, en la etapa previa de la investigación, la Secretaría analizó si las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, concurren al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar. Los resultados de este examen se muestran en el punto 794 de la Resolución Preliminar.

746. En esta etapa de la investigación, las partes comparecientes no cuestionaron ni aportaron información adicional o argumentos que desvirtúen que, durante todo el periodo analizado, el precio de las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios fue menor tanto del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional como del correspondiente de las importaciones de los demás orígenes.

747. Por consiguiente, la Secretaría concluye que el precio de las importaciones en condiciones de discriminación de precios fue menor que el de la rama de producción nacional durante todo el periodo analizado, en porcentajes de 14% en 2018, 21% en 2019 y 19% en 2020, lo que respalda el argumento de las Solicitantes de que clientes presionaron para adquirir aceros planos recubiertos de fabricación nacional con menores precios o mayores descuentos. En relación con el precio promedio de las importaciones de otros orígenes, el precio del producto objeto de investigación tuvo un comportamiento similar: fue 12% menor en 2018, 16% en 2019 y 24% en el periodo investigado. Estos resultados se ilustran en la siguiente gráfica.

Precios de las importaciones y del producto nacional



| Subvaloración (%) | 2018 | 2019 | 2020 |
|--------------------------------------|------|------|------|
| Respecto al precio nacional | -14 | -21 | -19 |
| Respecto al precio de otros orígenes | -12 | -16 | -24 |

Fuente: SIC-M, Ternium y Tenigal.

748. Asimismo, la Secretaría también observó que, durante el periodo analizado, los 95 clientes de la rama de producción nacional, referidos en el punto 651 de la presente Resolución, realizaron el 33% de las importaciones en el periodo analizado (38% en 2020) en volúmenes crecientes, pues aumentaron sus importaciones en 156% en 2020 y 12 veces de 2018 a 2020 a precios decrecientes: disminuyeron 3% de 2018 a 2019, 5% en 2020 y 8% de 2018 a 2020, además de que se ubicaron por debajo de los precios de compra del producto nacional en 18%, 18% y 14% en 2018, 2019 y 2020, respectivamente. Estos resultados apoyan el argumento de las Solicitantes de que clientes de la rama de producción nacional presionaron para adquirir aceros planos recubiertos de fabricación nacional con menores precios o mayores descuentos.

749. Sin embargo, en relación con los márgenes de subvaloración que se indican en el punto 747 de la presente Resolución, las empresas importadoras Aceros y Overrollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa consideraron que deben excluirse las ventas que la rama de producción nacional destinó al sector automotriz, debido a que el precio nacional del acero galvanizado automotriz (sector en el que no compiten las importaciones de aceros planos recubiertos de Vietnam) es mayor que el precio del acero galvanizado originario de Vietnam, lo que explicaría el supuesto y artificial margen de subvaloración.

750. En el mismo sentido, la Vietnam Steel consideró que el precio de las importaciones de Corea y de otros países distintos de Vietnam incluye arancel correspondiente, mientras que las importaciones investigadas no, lo cual lleva a realizar comparaciones que no son pertinentes.

751. La Secretaría considera que, en contraste con lo que la Vietnam Steel esgrime, la comparación de precios que realiza de las importaciones investigadas y de las de los demás orígenes es pertinente. En efecto, de lo descrito en los puntos 193 de la Resolución de Inicio y 793 de la Resolución Preliminar se desprende que la comparación de precios se realiza considerando un nivel comercial que, salvo por el precio, para las empresas importadoras sea indiferente. En el caso de las importaciones investigadas y de las de los demás orígenes, la Secretaría considera que dicha situación ocurre luego del pago de todos los cargos correspondientes para ingresar la mercancía al mercado nacional.

752. Por otra parte, los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción II de la LCE y 64 fracción II del RLCE disponen que se determinará si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio del producto similar.

753. Con base en lo dispuesto en estos ordenamientos, la Secretaría determinó que no es procedente excluir las ventas que la rama de producción nacional destinó al sector automotriz para cuantificar los márgenes de subvaloración, como las empresas importadoras consideran. Ello, en razón de que el producto similar comprende el total de los aceros planos recubiertos que las Solicitantes fabrican, independientemente de su comercialización. Destaca que, conforme los resultados descritos en los puntos 652 a 655 de la presente Resolución, las importaciones investigadas también tuvieron como destino el sector automotriz, aunque no de forma directa.

754. Adicionalmente, la Vietnam Steel consideró que el análisis que la Secretaría realizó para determinar si las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam concurren al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar y los resultados del mismo, descritos en el punto 794 de la Resolución Preliminar, los cuales se confirman en el punto 747 de la presente Resolución, no cumple con lo que el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping exige: una "evaluación dinámica" de los precios de las importaciones investigadas y los precios nacionales.

755. Argumentó que el análisis que la Secretaría realizó no fue suficiente, pues no explica el comportamiento de los precios nacionales ante la presencia de los márgenes de subvaloración encontrados de las importaciones investigadas con respecto de los precios nacionales, situación que aborda como una simple operación aritmética, lo cual no cumple con lo que el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping establece.

756. Por consiguiente, la Vietnam Steel manifestó que la Secretaría debe, por una parte, indagar los resultados o consecuencias de la subvaloración en los precios nacionales, lo que permitirá contar con un fundamento sólido para determinar si las importaciones investigadas, por los efectos en los precios, están causando daño a la rama de producción nacional y, por otra, señalar la "evaluación dinámica" de los precios, de donde se desprenda la fuerza explicativa sobre cómo dicha subvaloración tiene un efecto en los precios nacionales y, por consiguiente, su eventual repercusión en los indicadores de la rama y determinación del daño.

757. En relación con estos argumentos que la Vietnam Steel esgrime, la Secretaría considera que realizó una evaluación dinámica de la evolución y tendencias entre los precios; también de los resultados de la subvaloración.

758. En efecto, como se indicó anteriormente, los resultados descritos en los puntos 785 y 789 de la Resolución Preliminar, que se confirman en el punto 732 de la presente Resolución, indican la evolución y tendencia de los precios a lo largo del periodo analizado.

759. Asimismo, los resultados que se muestran en el punto 794 de la Resolución Preliminar, referentes a los márgenes de subvaloración encontrados, mismos que se confirman en el punto 747 de la presente Resolución, si bien muestran durante el periodo analizado la magnitud de la subvaloración, también indican su tendencia durante dicho periodo.

760. Por otra parte, si bien en el párrafo 5.156 del Informe del Órgano de Apelación del caso China — medidas por las que se imponen derechos antidumping a los tubos sin soldadura (sin costura) de acero inoxidable para altas prestaciones procedentes del Japón/Unión Europea (WT/DS454/AB/R), señalado en el punto 739 de la presente Resolución, el Órgano de Apelación indica que el párrafo 2 del artículo 3 no da a entender que el "efecto" de la subvaloración de precios tenga que ser o bien una reducción de los precios o bien una contención de su subida, también es cierto que indica que la subvaloración de precios de las importaciones puede dar lugar a una reducción de los precios o la contención de su subida, aunque "no hay nada en el párrafo 2 del artículo 3 que obligue a demostrar la existencia de esos otros fenómenos al examinar la existencia de subvaloración de precios".

761. Con base en ello, en relación con los efectos de la subvaloración en los precios nacionales, los resultados descritos en el punto 744 de la presente Resolución, el nivel del precio al que concurren las importaciones investigadas en 2020 orilló a la rama de producción nacional a disminuir su precio en un porcentaje aún mayor que el que tuvieron los precios en el mercado internacional, con los consiguientes efectos sobre los indicadores económicos y financieros del producto similar de la rama de producción nacional.

762. Por otra parte, de conformidad con lo establecido en el artículo 64, fracción II, inciso D del RLCE, la Secretaría analizó si el nivel de precios a los que concurren las importaciones investigadas fue factor determinante para explicar su comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional, o si son otros factores los que pudieran explicarlo.

763. En la etapa preliminar de la investigación, las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui, Pytsa, Posco Internacional y Hanwa Steel presentaron argumentos tendientes a sustentar que importaron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam debido a problemas de abastecimiento por parte de los productores nacionales, principalmente de Ternium y Tenigal, relacionados fundamentalmente con la falta de capacidad para satisfacer la demanda del mercado nacional, competitividad, especificaciones de calidad y tiempos de entrega. Los argumentos que presentaron las empresas importadoras mencionadas para sustentar esta consideración, se indican en los puntos 797 y 798 de la Resolución Preliminar.

764. En sus réplicas, las Solicitantes argumentaron que carece de veracidad que la industria nacional no tenga la capacidad para abastecer el mercado de aceros planos recubiertos en México, puesto que, por una parte, las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel, no aportaron pruebas de los supuestos problemas de abastecimiento y, por otra, durante años la industria nacional ha efectuado significativas inversiones que tienen como objetivo acompañar el desarrollo del mercado y de los clientes en México, de modo que durante el periodo investigado la rama de producción nacional contó con capacidad suficiente para atender el mercado mexicano de aceros planos recubiertos.

765. A fin de disponer de mayores elementos de juicio sobre este aspecto de la investigación, la Secretaría formuló requerimientos de información a empresas importadoras y a las Solicitantes. La información que la Secretaría solicitó se describe en el punto 800 de la Resolución Preliminar, en tanto que las respuestas a dichos requerimientos se encuentran descritas en los puntos 802 a 810 de dicha resolución.

766. Con base en los resultados del análisis de la información que las Solicitantes y las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui, Pytsa, Posco Internacional y Hanwa Steel proporcionaron, la Secretaría determinó que no existen elementos fehacientes que acrediten que los productores nacionales, en particular, las Solicitantes, presenten problemas para abastecer la demanda del mercado nacional, tanto en términos técnicos como por aspectos competitivos o bien por política de ventas. Los resultados que llevaron a esta determinación se encuentran descritos en los puntos 812 y 813 de la Resolución Preliminar.

767. En esta etapa de la investigación, las importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa manifestaron que, la información que las Solicitantes aportaron, por una parte, no sustenta el argumento de que el precio al que concurren las importaciones investigadas al mercado mexicano propició que la rama de producción nacional tuviera que ofrecer mejores precios y mayores descuentos a sus clientes y, por otra, indica que, incluso sus potenciales clientes buscan mejores opciones ante un mercado controlado por Ternium y Tenigal, en tanto que representan el 70% de la producción nacional. Para sustentarlo, argumentaron que:

- a. identificaron las cotizaciones de siete empresas, de las cuales, únicamente una de ellas adquiere un volumen que puede ser considerado importante, aun cuando no figura como uno de los principales clientes de Ternium o de Tenigal;

- b. observaron las minutas correspondientes de seis empresas, de las cuales ninguna figura entre los clientes de las Solicitantes que realizaron importaciones; tampoco entre sus principales clientes, y
- c. las Solicitantes omitieron presentar documentación sobre calidad, relaciones comerciales, política de ventas, catálogos de productos, cotizaciones con el detalle del tiempo de entrega, ofrecimiento de descuentos, disponibilidad de material con sus principales clientes, lo que ocasiona una imagen parcial y sesgada de los hechos.

768. La Secretaría consideró que estos argumentos no aportan elementos adicionales que sustenten que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se hubiesen efectuado por factor distinto de los precios. Aunado a ello, las repuestas de las empresas clientes de las Solicitantes no aportan elemento alguno que indique que las empresas Solicitantes hubiesen tenido problemas, tanto en términos técnicos como por aspectos competitivos o bien por política de ventas, para abastecerlas.

769. Por consiguiente, la Secretaría concluye que la información que obra en el expediente administrativo no sustenta que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se hubiesen efectuado por factores distintos de los precios, tal como el alegado desabasto, calidad o tiempos de entrega de aceros planos recubiertos de fabricación nacional. En contraste, la información disponible aporta elementos suficientes que sustentan que el nivel de precios a los que concurren las importaciones del producto objeto de investigación, fue el factor determinante para explicar su comportamiento creciente, tanto en términos absolutos como relativos.

770. De acuerdo con los resultados del análisis descrito en los puntos anteriores de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que, durante el periodo analizado las importaciones investigadas registraron significativos niveles de subvaloración con respecto a los precios nacionales y de otras fuentes de abastecimiento, que están asociados con la práctica de discriminación de precios en que incurrieron, cuyos elementos quedaron establecidos en los puntos 675 a 769 de la presente Resolución. Además, el bajo nivel de precios de las importaciones investigadas con respecto al precio nacional y con otras fuentes de abastecimiento, explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, situación que se ha reflejado en el desempeño negativo en las utilidades y margen de operación de las Solicitantes, como se explica más adelante.

7. Efectos sobre la rama de producción nacional

771. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 3.1 y 3.4 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción III de la LCE y 64 fracción III del RLCE, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam sobre los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar.

772. Ternium y Tenigal argumentaron que en el periodo analizado las importaciones investigadas aumentaron considerablemente y se realizaron en condiciones de discriminación de precios, así como en niveles de precios menores que los nacionales. Agregaron que la magnitud de dichas importaciones y las condiciones en que se efectuaron causaron daño a la rama de producción nacional de la mercancía similar, que se materializó en la afectación de sus indicadores económicos y financieros relevantes, entre ellos producción, producción orientada al mercado interno, ventas, utilización de la capacidad instalada y empleo, así como ingresos, utilidades y margen operativo por ventas al mercado interno.

773. La Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overrollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa manifestaron que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam no causaron daño a la rama de producción nacional.

774. Para sustentar su afirmación, argumentaron que, como se indica en los puntos 818 y 819 de la Resolución Preliminar, la afectación de las variables financieras de las Solicitantes fue resultado de la contracción del mercado nacional, que ocurrió por la pandemia que el COVID-19 ocasionó, lo que frenó la producción de automóviles y aparatos de línea blanca, principales consumidores de la mercancía similar.

775. Agregaron que la producción nacional no abastece las necesidades del mercado; el incremento de la capacidad instalada de Ternium, que explica la disminución de dicho indicador; deterioro poco significativo de indicadores relevantes de la rama de producción nacional en 2020; las variables de rendimiento sobre la Inversión en activos, flujo de caja, capacidad de reunir capital y apalancamiento de las Solicitantes no están relacionados directamente con la mercancía similar a la investigada, y los indicadores financieros de Ternium muestran una afectación menor que aquella que la rama de producción nacional registra.

776. Ternium y Tenigal manifestaron su desacuerdo con los argumentos de la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras mencionadas. Los argumentos que se presentaron para tal fin se encuentran descritos en el punto 822 de la Resolución Preliminar.

777. De acuerdo con el análisis y los resultados descritos en los puntos 816 a 863 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó de manera preliminar que, tanto en el periodo analizado como en el investigado, la concurrencia de las importaciones del producto objeto de investigación, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional. Asimismo, en relación con el desempeño que registraron los indicadores financieros asociados con las ventas totales de la rama de la producción nacional, la Secretaría observó una disminución en su solvencia para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, observadas principalmente al descontar los inventarios y, por lo tanto, una menor capacidad para reunir capital. Aunado a ello, la rama de producción nacional registró una disminución, tanto en la rentabilidad de sus activos, como en el flujo de caja, calculado a nivel operativo.

778. En consecuencia, la Secretaría determinó que la afectación de las variables descritas en el punto anterior, por la concurrencia de las importaciones investigadas, contribuyó a no permitir a la rama de producción nacional registrar un crecimiento, en un contexto decreciente del mercado, en donde solo las importaciones originarias de Vietnam crecieron en términos absolutos y relativos a lo largo del periodo analizado, en detrimento de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos.

779. En la etapa final de la investigación, la Vietnam Steel y las importadoras Aceros y Overrollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa, reiteraron que las importaciones de aceros planos recubiertos, originarias de Vietnam, no causaron daño a la rama de producción nacional. Al respecto, la Vietnam Steel manifestó que hace propios los argumentos que las empresas importadoras mencionadas presentaron.

780. Reiteraron que, a su consideración, las importaciones investigadas no desplazaron a la producción nacional; asimismo, en la audiencia pública del presente procedimiento, las empresas importadoras señaladas, en adición con Hanwa Steel, insistieron en que el crecimiento de la capacidad instalada de Ternium dio como resultado la caída de la utilización de dicho indicador; al considerar únicamente a Ternium, no ocurre daño material, puesto que Tenigal fue quien se vio afectada, debido a que se cayeron sus ventas al sector automotriz y la producción de la rama de producción nacional, sus ventas al mercado interno y la participación de mercado cayeron marginalmente.

781. En relación con el argumento de que no ocurre daño material al considerar únicamente a la información económica y financiera de Ternium, al igual que en la etapa previa de la investigación, la Secretaría lo desestimó. Ello, en razón de que, conforme el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, la determinación de la existencia de daño comprende un examen del volumen total de las importaciones investigadas objeto de discriminación de precios y su repercusión sobre la rama de producción nacional, que en el presente procedimiento está conformada por las empresas Ternium y Tenigal, por lo que no es procedente examinar el desempeño de una de ellas, o bien por separado, como las empresas importadoras mencionadas lo sugieren.

782. Por su parte, Ternium y Tenigal manifestaron que los resultados descritos en la Resolución Preliminar demuestran que las importaciones investigadas aumentaron considerablemente, se realizaron en condiciones de dumping y con niveles de precios menores que los nacionales, de forma tal que causaron daño a la rama de producción nacional, el cual se materializó en la afectación de sus indicadores económicos y financieros.

783. En esta etapa de la investigación, al igual que en la previa, con el fin de evaluar los argumentos que las empresas comparecientes esgrimieron, la Secretaría consideró los volúmenes y valores de las importaciones de aceros planos recubiertos, tanto originarios de Vietnam como de los demás orígenes, calculados de conformidad con lo descrito en el punto 684 de la presente Resolución, y los indicadores económicos y financieros de Ternium y Tenigal (estado de costos, ventas y utilidades de las ventas al mercado interno) de la mercancía similar, puesto que estas empresas, conforme la determinación descrita en el punto 708 de Resolución Preliminar, situación que se confirma en el punto 663 de la presente Resolución, conforman la rama de producción nacional.

784. Para aquellos indicadores que no es factible identificar con el mismo nivel de especificidad (flujo de caja, capacidad de reunir capital y rendimiento sobre la inversión), se analizan los estados financieros dictaminados de Ternium y Tenigal correspondientes a los ejercicios fiscales de 2018, 2019 y 2020.

785. Adicionalmente, con el objetivo de hacer las cifras financieras comparables entre sí, la información correspondiente a los estados de costos, ventas y utilidades, así como la de los estados financieros se actualizó a diciembre de 2020, mediante el método de cambios en el nivel general de precios, con base en el índice general de precios al consumidor que publica el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

786. La información que obra en el expediente administrativo confirma que el mercado nacional de aceros planos recubiertos, medido a través del consumo nacional aparente, registró una tendencia decreciente: aumentó 1% de 2018 a 2019, pero disminuyó 11% en 2020, lo que significó un descenso del 9% en el periodo analizado.

787. En este contexto decreciente del mercado, la Secretaría confirma que la producción de aceros planos recubiertos de la rama de producción nacional disminuyó 2% de 2018 a 2019 y 6% en 2020, de manera que acumuló un descenso de 8% en el periodo analizado. El desempeño de este indicador se explica principalmente por la producción para ventas, ya que la que se destinó para autoconsumo solo representó el 6% de la producción total de la rama de producción nacional durante el periodo analizado:

- a. la producción para autoconsumo de la rama de producción nacional disminuyó 4% en el periodo analizado, como resultado de una caída de 2% tanto en 2019 como en 2020, y
- b. la producción para venta de la rama decreció 8% en el periodo analizado; derivado de una disminución de 2% en 2019 y 7% en 2020. Este indicador representó el 94% de la producción de las Solicitantes tanto en 2018, 2019 y en 2020.

788. El comportamiento de la producción que las Solicitantes destinaron para venta se reflejó a su vez en el desempeño de sus ventas totales (al mercado interno y externo), las cuales disminuyeron 9% en el periodo analizado: 2% en 2019 y 7% en 2020. La disminución que registraron las ventas totales, se explica por el comportamiento que tuvieron las ventas al mercado interno, en razón de lo siguiente:

- a. las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional registraron un descenso de 13% en el periodo analizado: decrecieron 2% de 2018 a 2019 y 11% en 2020, y
- b. las exportaciones de la rama de producción nacional aumentaron 2% en 2019 y 25% en 2020, lo que significó un crecimiento acumulado de 27% de 2018 a 2020. Sin embargo, en el periodo analizado representaron en promedio el 10% de la producción total de la rama de producción nacional, lo que refleja que esta última se orienta en mayor medida al mercado interno, donde compite con las importaciones del producto objeto de investigación.

789. La magnitud del descenso que la producción y ventas al mercado interno de la rama de producción nacional observaron, descrita anteriormente, desvirtúa la consideración de las empresas importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa de que estas variables registraron una caída marginal.

790. Por otra parte, los resultados indicados anteriormente confirman que, si bien el desempeño del autoconsumo de la rama de producción nacional pudo incidir en el comportamiento del volumen de su producción, aunque de forma no significativa, dada su participación, también es cierto que al aislar los efectos del autoconsumo, los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, principalmente aquellos orientados al mercado interno, donde compite con las importaciones en condiciones de discriminación de precios, registraron un comportamiento negativo.

791. En efecto, la producción orientada al mercado interno de la rama de producción nacional (calculada como el volumen de su producción menos sus exportaciones) tuvo un comportamiento similar al de su producción total, pues registró una caída de 11% en el periodo analizado, derivado de una disminución de 2% en 2019 y 10% en 2020.

792. Asimismo, la Secretaría observó que, ante la contracción del mercado, fueron las importaciones investigadas las que se beneficiaron, en detrimento de la rama de producción nacional y de las importaciones de otros orígenes.

793. Al respecto, conforme los resultados descritos en los puntos 705, 706 y 712 al 714 de la presente Resolución, las importaciones del producto objeto de investigación aumentaron su participación en el consumo nacional aparente en 4.5 puntos porcentuales durante el periodo analizado (1.2 puntos porcentuales en 2019 y 3.3 puntos porcentuales en 2020), en tanto que en el consumo interno la incrementaron en 4.7 puntos (1.2 puntos porcentuales en 2019 y 3.5 puntos porcentuales en 2020). Ante este comportamiento de las importaciones investigadas, la Secretaría confirmó lo siguiente:

- a. en el periodo analizado, la producción nacional orientada al mercado interno disminuyó su participación en el consumo nacional aparente en 0.6 puntos porcentuales (-2.1 puntos de 2018 a 2019 y +1.5 puntos en 2020), en tanto que las importaciones provenientes de otros orígenes también registraron una pérdida de su participación en el consumo nacional aparente de 3.9 puntos porcentuales (+0.9 puntos de 2018 a 2019 y -4.8 puntos en 2020), y
- b. en el periodo analizado, las ventas al mercado interno redujeron su participación en el consumo interno en 0.8 puntos porcentuales (-2.4 puntos de 2018 a 2019 y +1.6 puntos porcentuales en 2020), mientras que las importaciones de otros orígenes también registraron una pérdida de su participación en el consumo interno de 3.8 puntos porcentuales (+1.2 puntos porcentuales de 2018 a 2019 y -5 puntos porcentuales en 2020).

794. Al respecto, en la etapa previa de la investigación, conforme se indica en el punto 832 de la Resolución Preliminar, la Secretaría pudo identificar que en el periodo analizado al menos 26 clientes de estas empresas disminuyeron en 14% sus compras nacionales, en tanto que aumentaron en 12.9 veces sus importaciones; asimismo, destacó que el volumen en que estas empresas aumentaron sus importaciones en el periodo investigado y en el periodo analizado fue superior en 3.9 y 4.2 veces, respectivamente, el monto en que disminuyeron sus compras nacionales en dichos periodos.

795. Conforme los resultados que se indican en el punto anterior, la Secretaría indicó que volúmenes considerables de aceros planos recubiertos de Vietnam se realizaron en sustitución de la mercancía nacional similar y que, a fin de hacer frente a las condiciones de competencia de las importaciones investigadas, la rama de producción nacional se vio orillada a disminuir su precio de venta al mercado interno, en una magnitud suficiente que le permitiera evitar una mayor pérdida de ventas y, por tanto, de mercado.

796. En la etapa final de la investigación, la Vietnam Steel y las importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa manifestaron su desacuerdo con lo que el punto anterior indica. Reiteraron que las importaciones investigadas no desplazaron a la producción nacional, pues su crecimiento no fue en sustitución o perjuicio de las ventas de las Solicitantes al mercado interno; por consiguiente, el comportamiento negativo de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional son resultado del descenso de sus ventas que no se asocian con dichas importaciones.

797. Para sustentar esta afirmación, argumentaron que las Solicitantes pretenden atribuir la pérdida de ventas nacionales a las siguientes situaciones:

- a. la disminución de sus ventas en el sector automotriz, al cual la mercancía investigada no se destina, y
- b. el descenso de sus ventas a una empresa cliente del sector de servicio y distribución y de otros dos clientes del sector de electrodomésticos y línea blanca.

798. Sin embargo, afirmaron que la pérdida de ventas al mercado interno de la rama de producción nacional no puede atribuirse a dichas circunstancias, puesto que, por una parte, las importaciones investigadas se destinaron fundamentalmente a la industria de la construcción, que las Solicitantes no atienden, pero no a la automotriz, la cual requiere certificaciones, que dichas importaciones no tienen y, por otra, tanto los clientes del sector automotriz como de electrodomésticos y línea blanca disminuyeron sus compras nacionales, debido a la pandemia que el COVID-19 ocasionó.

799. En la etapa final de la investigación, Aceros y Overollings y Mitsui argumentaron que en el periodo analizado y en el investigado, la magnitud del volumen en que se redujeron las ventas de las Solicitantes al sector automotriz y de electrodomésticos representó un porcentaje considerable del volumen en que las ventas al mercado interno de las Solicitantes disminuyeron, que indica la significativa contribución de dichos sectores en la pérdida de ventas absolutas de la rama de producción nacional.

800. La Vietnam Steel y las importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa sustentaron su afirmación con el desempeño que observaron de clientes de las Solicitantes correspondientes al sector automotriz, electrodomésticos y de servicio y distribución, a partir de la identificación que realizaron de 24 clientes de la rama de producción nacional que realizaron importaciones investigadas durante el periodo analizado; en sus alegatos, Aceros y Overollings y Mitsui indicaron que alcanzaron a identificar un número mayor de clientes.

801. En relación con estos argumentos, en la audiencia pública del presente procedimiento, así como en su respuesta a requerimiento de información que Aceros y Overollings y Mitsui formularon en la misma, Ternium y Tenigal manifestaron que, por una parte, la legislación en la materia y los precedentes de la OMC (del Órgano de Apelación o de los Grupos Especiales) no prevén la segmentación de mercados ni el análisis de daño por sectores productivos, como la Vietnam Steel y las empresas importadoras pretenden y, por otra, no existe impedimento alguno, técnico o jurídico, para que el producto objeto de dumping se destine a los diferentes tipos de sectores al que la rama de producción nacional abastece, como lo constata la página de Internet de Ternium. En sus alegatos, agregaron que ocurre un traslape razonable de competencia entre los productos, los mercados y el tipo de clientes que adquieren el producto objeto de dumping y el de fabricación nacional.

802. En esta etapa de la investigación, a partir de la información y resultados descritos en los puntos 650 a 654 de la presente Resolución, la Secretaría encontró que, al menos 95 clientes de la rama de producción nacional adquirieron aceros planos recubiertos originarios de Vietnam; asimismo, observó que las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam que se realizaron durante el periodo analizado se destinaron fundamentalmente a sectores distintos de la industria automotriz, pero también tuvo elementos suficientes que sustentan que se dirigieron a la industria automotriz, principalmente de forma no directa en volúmenes poco significativos, debido a que el producto investigado fue adquirido en el mercado mexicano a través de empresas que importaron el producto.

803. La Secretaría reitera que, si bien las importaciones de Vietnam no atienden de manera directa a las empresas automotrices, ello ocurre en razón de que, como señaló anteriormente, las decisiones de las empresas armadoras automotrices para allegarse de aceros planos recubiertos para la fabricación de vehículos consideran procesos de certificación de los materiales de los molinos proveedores de aceros planos recubiertos, que los demás sectores industriales no contemplan.

804. Asimismo, como se indica en el párrafo 882 de la Resolución Preliminar, la Secretaría reconoce que es un hecho que la contingencia sanitaria que el COVID-19 generó en el mundo, en efecto, ocasionó la caída de la economía mundial, entre ellas la de México. Por consiguiente, los diversos mercados de nuestro país, como el siderúrgico y, en consecuencia, el correspondiente a los aceros planos recubiertos, observaron una contracción. La Secretaría considera que esta situación, hizo vulnerable a la industria nacional de estos productos ante importaciones en condiciones de discriminación de precios, como es el caso que nos ocupa.

805. Por otra parte, la Secretaría no encuentra sustento en la legislación en la materia tendiente a realizar un análisis de una parte, sector o segmento de la rama de producción nacional, como parece que la Vietnam Steel y las importadoras Aceros y Overrollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa lo sugieren, al argumentar que los clientes de la rama de producción nacional, correspondientes del sector automotriz y de electrodomésticos y línea blanca, disminuyeron sus compras nacionales por la pandemia que el COVID-19 ocasionó.

806. En efecto, el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, en lo que se refiere a la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional, dispone una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, lo cual, constata el párrafo 190 del Informe del Órgano de Apelación de la OMC sobre la controversia Estados Unidos — Medidas antidumping sobre determinados productos de Acero laminado en caliente procedentes del Japón (DS184), publicado el 24 de junio de 2001. Este artículo del acuerdo Antidumping y el párrafo del Informe de la OMC que se señalan, se indican a continuación:

3.4 El examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de que se trate **incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, incluidos la disminución real y potencial de las ventas**, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad... **[Énfasis añadido]**

190. "... La investigación y el examen deben centrarse en la totalidad de la "rama de producción nacional" y no simplemente en una parte, un sector o un segmento de ésta.

807. No obstante lo anterior, a fin de atender la argumentación de la Vietnam Steel y las importadoras Aceros y Overrollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa, la Secretaría observó el desempeño de las ventas de la rama de producción nacional al sector automotriz, pero no a las correspondientes al de electrodomésticos y línea blanca, sobre la base de que las importaciones investigadas también atendieron clientes de este sector y, si bien la contingencia sanitaria que el COVID-19 ocasionó, afectó al sector automotriz, la Secretaría se allegó de información que sustenta que la industria de electrodomésticos no resultó gravemente afectada debido a dicha situación: por ejemplo, la contenida en la página de Internet de Modern Machine Shop (<https://www.mms-mexico.com/noticias/post/industria-de-electrodomesticos-ve-panorama-de-recuperacion->), que se identifica como la fuente de información líder del sector metalmeccánico, en una nota publicada el 22 de octubre de 2020 indica que "...si bien la demanda de electrodomésticos se mantuvo en buenos niveles durante este año, a partir de la necesidad de algunos compradores de priorizar la comodidad en casa ante el confinamiento, es probable que este factor no registre un repunte tan importante en 2021, como sucedió en el año en curso." En el mismo sentido, una nota de la publicación del Diario El Universal del 11 de agosto de 2021 obtenida de la página de Internet (<https://mifocusmedia.com/2020/09/06/industria-de-electrodomesticos-en-mexico-2020/>), indica que "En 2020, tuvo un crecimiento de 10%, pero en el segundo semestre 2020 hemos visto crecimiento sostenido de 25% en ciertos fabricantes, sobre todo aire acondicionado y refrigeración...", "...la pandemia hizo que las personas buscaran tener mayor confort en sus casas y ello elevó la producción de electrodomésticos".

808. A partir de la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría se percató que el monto del volumen en que se redujeron las ventas de las Solicitantes al sector automotriz de 2018 a 2019 representó el 19% del monto en que las ventas totales de las Solicitantes al mercado interno disminuyeron en dicho periodo, en tanto que en el periodo investigado contribuyeron con el 71% y 56% en el periodo analizado.

809. Sin embargo, la Secretaría también observó que, en 2018 las ventas de la rama de producción nacional al sector automotriz de México representaron el 27% de sus ventas totales al mercado interno, mientras que en 2019 y 2020 alcanzaron una participación de 28% y 22%, respectivamente.

810. En consecuencia, las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional se concentraron en los demás sectores que utilizan los aceros planos recubiertos, los cuales en promedio durante el periodo analizado contribuyeron con el 74% de las ventas internas (78% en el periodo investigado), en donde compiten con las importaciones investigadas. En efecto, conforme lo descrito en el punto 651 de la presente Resolución, la Secretaría encontró que 95 clientes de la rama de producción nacional, entre ellos centros de servicios y de distribución o bien del sector de electrodomésticos y línea blanca, y de la construcción, adquirieron aceros planos recubiertos de Vietnam, de forma directa o bien a través de empresas que los importaron de dicho país.

811. Al respecto, la Secretaría observó que en el periodo investigado y el analizado, los 95 clientes de la rama de producción nacional, referidos en el punto anterior, disminuyeron sus compras nacionales en 14% y 5%, respectivamente, en tanto que, en los mismos periodos, aumentaron 156% y en 12 veces sus importaciones. Asimismo, destaca que el volumen en que estas empresas aumentaron sus importaciones en el periodo investigado y en el periodo analizado fue superior en 1.2 y 6.2 veces, respectivamente, al monto en que disminuyeron sus compras nacionales en dichos periodos.

812. Estos resultados confirman que volúmenes considerables de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam se realizaron en sustitución de la mercancía nacional similar en los sectores donde ocurre la competencia de manera directa, entre ellos centros de servicios y de distribución o bien del sector de electrodomésticos y línea blanca y de la construcción, y que, a fin de hacer frente a las condiciones de competencia de las importaciones investigadas, la rama de producción nacional se vio orillada a disminuir su precio de venta al mercado interno, en una magnitud suficiente que le permitiera evitar una mayor pérdida de ventas en dichos sectores y, por tanto, de mercado, pues conforme a los resultados descritos en el punto 732 de la presente Resolución, el precio de las importaciones investigadas disminuyó 9% de 2018 a 2019 y 7% en 2020 (15% en el periodo analizado), en tanto que el precio nacional, en los mismos años, decreció 3% y 10% (13%), respectivamente.

813. La sustitución de volúmenes de ventas nacionales, por las importaciones investigadas en los sectores, en los cuales ocurre la competencia de forma directa, 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 794 de la Resolución Preliminar, mismos que se confirman en el punto 747 de la presente Resolución, se registraron márgenes significativos de subvaloración de 14% en 2018, 21% en 2019 y 19% en 2020.

814. Por otra parte, a pesar del descenso que registraron las ventas internas de la rama de producción nacional, como lo sustenta el análisis descrito en el punto 788 de la presente Resolución, los inventarios de aceros planos recubiertos de la rama de producción nacional disminuyeron 13% de 2018 a 2019 y 3% en 2020, lo que derivó en un descenso del 16% en el periodo analizado.

815. En cuanto a la capacidad instalada, en la etapa previa de la investigación, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overrollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, argumentaron que la producción nacional no puede abastecer la totalidad de las necesidades de aceros planos recubiertos del mercado nacional, por lo que se requiere importar prácticamente el 50% de la demanda.

816. Las Solicitantes replicaron que esta afirmación carece de veracidad. Las circunstancias y hechos que presentaron se indican en el punto 837 de la Resolución Preliminar.

817. En esta etapa de la investigación, las partes comparecientes no aportaron información adicional sobre este aspecto, por lo que la Secretaría concluyó que, en contraste con la afirmación de la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras, la industria nacional tiene la capacidad de abastecer la demanda de aceros planos recubiertos del mercado nacional.

818. En efecto, la información que las empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos proporcionaron, indica que la capacidad instalada nacional para la fabricación de estos productos aumentó 28% de 2018 a 2019 y 14% en 2020, que se explica por las inversiones que Ternium y otra empresa realizaron para incrementar su capacidad instalada (Galvasid) o bien que iniciaron operaciones (Nucor).

819. En términos absolutos, la capacidad instalada nacional fue prácticamente igual que el consumo nacional aparente de 2019 y 1.3 veces mayor en 2020. Asimismo, conforme lo indica el punto 768 de la presente Resolución, las empresas importadoras y exportadoras, así como la Vietnam Steel no aportaron elementos que sustentaran que los productores nacionales hubiesen negado o limitado la venta de aceros planos recubiertos.

820. Por otra parte, las Solicitantes calcularon su capacidad instalada para fabricar aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación. Explicaron la metodología que utilizaron para dicho cálculo, la cual se describe en el punto 843 de la Resolución Preliminar, que se basa en el tiempo calendario anual, régimen de turnos y tiempos relacionados con actividades propias de la operación de los equipos y de

su producción. Aunado a ello, como se ha señalado en el transcurso de la investigación, Ternium ha realizado inversiones en una nueva línea de galvanizado y otra de lámina pintada en 2019, a fin de incrementar su capacidad instalada.

821. La Secretaría observó que la capacidad instalada de la rama de producción nacional aumentó 21% de 2018 a 2020, lo que respalda la afirmación de las Solicitantes de la realización de inversiones en capital fijo y, por tanto, el inicio de operaciones productivas en una nueva línea de galvanizado y otra de lámina pintada en 2019.

822. Asimismo, como resultado del incremento de la capacidad instalada de la rama de producción nacional y del desempeño de su producción, la utilización del primer indicador disminuyó 22 puntos porcentuales en el periodo analizado, al pasar del 95% en 2018 al 73% en 2020 (78% en 2019).

823. En la etapa preliminar, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las empresas importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, consideró que el incremento que observó la capacidad instalada de Ternium en 2019 para fabricar aceros planos recubiertos, fue el factor que causó la disminución de la utilización de dicho indicador, pero no las importaciones investigadas. En la audiencia pública del presente procedimiento, las empresas importadoras señaladas, en adición de Hanwa Steel reiteraron dicho argumento.

824. Al respecto, en la etapa previa de la investigación, en el punto 847 de la Resolución Preliminar, la Secretaría consideró que fueron las importaciones investigadas las que afectaron la utilización de la capacidad instalada, en razón de que, en el caso de que dichas importaciones no se hubiesen realizado, la rama de producción nacional habría incrementado su producción de aceros planos recubiertos y, con ello, la utilización de la capacidad instalada a niveles satisfactorios para una industria intensiva en capital, con economías de escala y con altos costos fijos.

825. La Vietnam Steel consideró que esta determinación requiere una aclaración, puesto que; con la expresión "no se hubiesen realizado" (las importaciones investigadas), parece que se indica que el propósito de la Secretaría es impedir el ingreso de las importaciones originarias de Vietnam, con o sin dumping.

826. Al respecto, la Secretaría confirma su consideración de que fueron las importaciones investigadas las que afectaron la utilización de la capacidad instalada, en razón de que los aceros planos originarios de Vietnam, en el supuesto de que no se realizaran en condiciones de dumping y precios menores que los nacionales, no hubiesen registrado un incremento, pues las empresas importadoras no habrían tenido incentivos de precios para adquirirlos y, por tanto, la rama de producción nacional habría incrementado su producción de dichos productos, aumentado la utilización de su capacidad instalada a niveles satisfactorios para una industria intensiva en capital, con economías de escala y con altos costos fijos.

827. La Secretaría precisa que el propósito de las cuotas compensatorias no es inhibir la competencia en el mercado, sino corregir los efectos lesivos de las importaciones y restablecer las condiciones equitativas de competencia, condiciones bajo las cuales el mercado nacional está abierto a las importaciones de cualquier país, incluidas las originarias de Vietnam.

828. Por otra parte, como resultado del comportamiento de la producción de las Solicitantes y sus ventas de aceros planos recubiertos, la Secretaría observó que el empleo de la rama decreció 2% en el periodo analizado: aumentó 1% en 2019, pero disminuyó 3% en 2020. En los mismos periodos, la masa salarial vinculada con la producción de dichos productos registró un descenso de 9%, decreció 19% y se incrementó 12%, respectivamente.

829. El desempeño de la producción y del empleo de la rama de producción nacional se reflejó en el descenso de la productividad (medida como el cociente de estos indicadores) del 6% en el periodo analizado: disminuyó 3% de 2018 a 2019 y 4% en 2020.

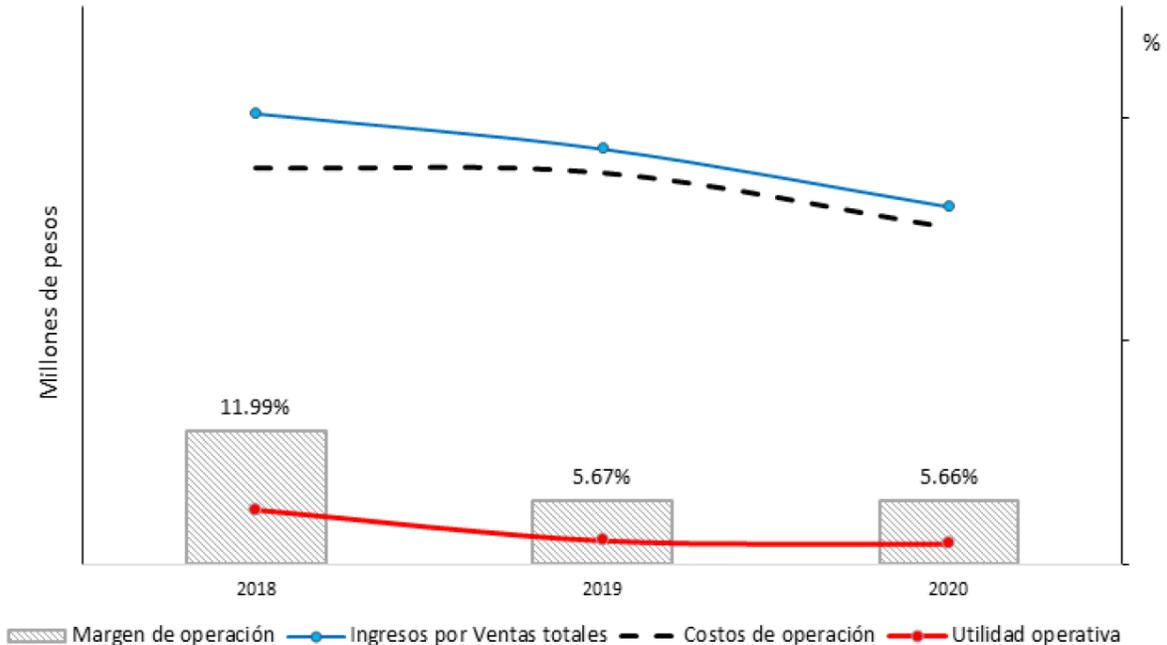
830. En adición del comportamiento de los indicadores económicos de la rama de producción nacional, Ternium y Tenigal manifestaron durante el transcurso de la presente investigación, que el incremento considerable que las importaciones investigadas registraron durante el periodo analizado, en particular en 2020, así como las condiciones y los precios en que concurrieron al mercado nacional, propició tanto la caída de los volúmenes de las ventas al mercado interno como de sus precios, lo que ocasionó un descenso en sus ingresos por estas ventas, lo cual incidió en la caída de sus utilidades de operación.

831. Al respecto, la Secretaría confirmó que, como resultado del comportamiento de los volúmenes de ventas al mercado nacional de producto similar y de los precios internos, los ingresos por estas ventas de producto similar en el mercado interno (medidos en pesos) acumularon una disminución de 21% en el periodo analizado: cayeron 8% en 2019 y 14% en 2020. Por su parte, los costos de operación que resultaron de las ventas al mercado interno acumularon una caída de 15% durante el periodo analizado: disminuyeron 1% en 2019 y 14% en el periodo investigado.

832. El comportamiento de los ingresos y de los costos operativos se tradujo en un desempeño negativo de los beneficios operativos, al acumular un retroceso de 63% durante el periodo analizado: disminuyeron 56% en 2019 y 14% en el periodo investigado.

833. En lo que se refiere al comportamiento del margen operativo, este indicador pasó de 12% a 5.66% a lo largo del periodo analizado, lo que significó un retroceso de 6.33 puntos porcentuales durante dicho periodo: disminuyó 6.32 puntos porcentuales en 2019 al pasar de 11.99% a 5.67%, y 0.01 puntos porcentuales en 2020 para finalizar en 5.66%.

Costos, ventas y utilidades de aceros planos recubiertos de la rama de producción nacional en el mercado interno, 2018-2020



Fuente: Ternium, Tenigal y cálculos propios.

834. La Secretaría observó un desempeño adverso en el periodo investigado de las siguientes variables financieras asociadas a las ventas de producto similar en el mercado interno: los ingresos por ventas disminuyeron 14%, los resultados operativos disminuyeron 14% y el margen de operación se deterioró 0.01 puntos porcentuales. En lo que se refiere al periodo analizado, igualmente se observó un deterioro en las siguientes variables financieras asociadas a las ventas al mercado interno: los ingresos por ventas disminuyeron 21%, los resultados operativos 63% y el margen de operación retrocedió 6.33 puntos porcentuales.

835. En la etapa preliminar, conforme lo indica el punto 855 de la Resolución Preliminar, la Secretaría requirió a las empresas integrantes de la rama de producción nacional información de los costos unitarios de la mercancía que destina a ventas al mercado interno. A partir de su respuesta, y de la precisión en algunos de los datos, se determinan los siguientes resultados respecto de los estados de costos unitarios totales (costos unitarios de producción más gastos operativos unitarios) en el mercado interno, expresados en pesos:

- los costos unitarios totales, aumentaron 1% en 2019 y disminuyeron 3% en el periodo investigado, con lo cual acumularon una disminución de 2% en el periodo analizado;
- los costos unitarios variables (en relación con el volumen de producción y venta), como proporción del costo total representaron 85% en 2018, 85% en 2019 y 83% en 2020. El resto corresponde a la parte fija (son independientes del volumen de producción y venta);
- el costo unitario de la materia prima que es totalmente variable, como proporción del costo total representó el 67% en 2018, el 67% en 2019 y el 66% en 2020. El costo de la materia prima, en términos reales, se mantuvo constante en 2019 y disminuyó 3% en 2020, lo que significó una disminución acumulada de 3% en el periodo analizado, y
- el precio unitario de la mercancía similar destinada al mercado interno, expresado en pesos, disminuyó 6% en 2019 y 4% en 2020, lo que significó una disminución acumulada de 10% en el periodo analizado.

836. Por otra parte, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras argumentaron que, el análisis que la Secretaría efectuó en relación con indicadores como el Rendimiento sobre la Inversión en Activos (“ROA”), por las siglas en inglés de “Return of the Investment in Assets”) flujo de caja, capacidad de reunir capital, apalancamiento, entre otros, no son elementos a considerar para determinar si las importaciones investigadas causaron daño a la rama de producción nacional, ya que no están relacionados directamente con la mercancía similar a la investigada, toda vez que estos indicadores se refieren a la operación total de Ternium y Tenigal, y que es necesario separar y distinguir los efectos de las importaciones de aceros planos recubiertos de Vietnam en dichos indicadores para una determinación objetiva de daño.

837. Con base en ello, manifestó que en el punto 864 de la Resolución Preliminar, la Secretaría concluye que hay afectación en las variables descritas en los párrafos 858 al 863, y que nota que dichos índices también se reportan y utilizan en la investigación antidumping de lámina rolada en frío de Vietnam.

838. Al respecto, la Secretaría observa que la afirmación que la Vietnam Steel realiza, es incorrecta, toda vez que el análisis de la Secretaría obedece a los lineamientos que establecen el Acuerdo Antidumping y el RLCE para que la autoridad investigadora analice el efecto que las importaciones en condiciones de prácticas desleales tienen sobre la rama de producción nacional del producto similar, para lo cual, prevén la posibilidad de realizar tal análisis a partir de la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto idéntico o similar. En efecto, como se indica en el párrafo 857 de la Resolución Preliminar, el análisis se realizó a partir de la información obtenida de los Estados Financieros en los que, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.6 del Acuerdo Antidumping y 66 del RLCE, la Secretaría evaluó, para la prueba de daño en la rama de producción nacional, los indicadores financieros de ROA, flujo de efectivo y capacidad de reunir capital, considerando la información de la producción del grupo o gama de productos más restringida que incluyen al producto similar al que es objeto de investigación, que son los estados financieros dictaminados de las empresas integrantes de la rama de producción nacional.

839. Con base en lo descrito en el punto anterior, en cuanto al rendimiento sobre la inversión de la rama de producción nacional (calculado a nivel operativo), la Secretaría observó un deterioro de 12.8 puntos porcentuales en el periodo 2018-2020, al pasar de 17.5% a 4.7%. En el mismo periodo, la contribución al ROA del producto similar observó un retroceso de 2.4 puntos porcentuales, al pasar de 3.8% en 2018 a 1.4% en 2020.

Rendimiento de las inversiones de la rama de producción nacional

| Concepto (%) | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|------|------|------|
| Rendimiento sobre la inversión | 17.5 | 5.0 | 4.7 |
| Contribución del producto similar al Rendimiento sobre la inversión | 3.8 | 1.6 | 1.4 |
| Contribución de otros productos al Rendimiento sobre la inversión | 13.7 | 3.5 | 3.3 |

Fuente: Ternium, Tenigal y cálculos de la Secretaría.

840. Con respecto al flujo de caja, calculado a nivel operativo, la Secretaría observó que tuvo un comportamiento negativo de 2018 a 2020, puesto que durante dicho periodo disminuyó 49%.

841. La Secretaría midió la capacidad de la rama de producción nacional para obtener los recursos financieros necesarios para llevar a cabo la actividad productiva por medio de los índices de solvencia, apalancamiento y deuda. Al respecto, se observó el siguiente comportamiento:

Índices de solvencia (razones)

| Índices | 2018 | 2019 | 2020 |
|-----------------------------|------|------|------|
| Razón de circulante (veces) | 1.62 | 1.40 | 1.83 |
| Prueba de ácido (veces) | 0.71 | 0.82 | 0.90 |

Fuente: Ternium, Tenigal y cálculos de la Secretaría.

842. En general, una relación entre activos circulantes y pasivos de corto plazo se considera adecuada si guarda una relación 1 a 1, o superior. De la información descrita se observa que los niveles de liquidez de las empresas que integran la rama de producción nacional tuvieron niveles adecuados en el periodo analizado, ya que la razón entre activos circulantes y pasivos a corto plazo fue mayor a 1 durante todo el periodo analizado; no obstante, al realizar un análisis más estricto (prueba del ácido), y descontar los inventarios de la rama de producción nacional, se observó que no guarda la relación mayor a 1, de tal forma que se registró un deterioro en la capacidad de la misma para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

843. En lo que se refiere al nivel de apalancamiento, se considera que una proporción de pasivo total con respecto a capital contable inferior a 100% es manejable. En este caso, la Secretaría observó que la rama de producción nacional registró niveles de apalancamiento adecuados a lo largo del periodo analizado, ya que tanto la relación entre pasivo total y capital contable, como la de pasivo total a activo total registraron niveles menores a 100%.

Índices de apalancamiento y deuda

| Índices (%) | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------------------------|------|------|------|
| Pasivo Total a Capital Contable | 68 | 76 | 59 |
| Pasivo Total a Activo Total | 40 | 43 | 37 |

Fuente: Ternium, Tenigal y cálculos de la Secretaría.

844. Con base en el desempeño de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional descritos anteriormente, la Secretaría determinó que, tanto en el periodo analizado como en el investigado, la concurrencia de las importaciones del producto objeto de investigación, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, entre ellos, producción, producción orientada al mercado interno, ventas al mercado interno, utilización de la capacidad instalada, empleo y productividad, así como en ingresos, utilidad y margen de operación que resultan de las ventas al mercado interno. Asimismo, en relación con el desempeño que registraron los indicadores financieros asociados con las ventas totales de la rama de la producción nacional, la Secretaría observó una disminución en su solvencia para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, observadas principalmente al descontar los inventarios y, por lo tanto, una menor capacidad para reunir capital. Aunado a ello, la rama de producción nacional registró una disminución, tanto en la rentabilidad de sus activos, como en el flujo de caja, calculado a nivel operativo.

845. En consecuencia, la Secretaría concluyó que la afectación de las variables descritas en el punto anterior, por la concurrencia de las importaciones investigadas, contribuyó a no permitir a la rama de producción nacional registrar un crecimiento, en un contexto decreciente del mercado, en donde solo las importaciones originarias de Vietnam crecieron en términos absolutos y relativos a lo largo del periodo analizado en detrimento de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos.

8. Otros factores de daño

846. 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 Vietnam, en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa del daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos.

847. Ternium y Tenigal manifestaron que no hubo factores distintos a las importaciones en condiciones de discriminación de precios que causen daño a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos. Los argumentos que esgrimieron para sustentar su consideración se describen en el punto 227 de la Resolución de Inicio.

848. En la etapa previa de la investigación, la Vietnam Steel en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overrollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa, presentaron argumentos tendientes a sustentar que fueron otros factores los que afectaron el desempeño de la producción nacional y no las importaciones investigadas. Indicaron que, además de los factores que el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping señala, se debe separar el efecto perjudicial de las importaciones objeto de discriminación de precios de aquellos que causaron los factores que se señalan en el punto 867 de la Resolución Preliminar, los cuales se resumen a continuación:

- a. la entrada al mercado nacional de la empresa Nucor JFE Steel México, de modo que la producción y ventas de dicha empresa tuvieron un efecto negativo en los mismos indicadores de las Solicitantes;
- b. el volumen de exportaciones al mercado mexicano de lámina rolada en frío, autorizados a Posco;
- c. la entrada en vigor del TIPAT;
- d. las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Corea del Sur, principal origen de estos productos, las cuales, no obstante que disminuyeron en el periodo analizado, observaron un nivel de precios que se ubicó constantemente por debajo del precio promedio de la rama de producción nacional;
- e. la caída de los precios de la lámina rolada en caliente y la lámina rolada en frío en el mercado internacional a lo largo del periodo analizado, y

- f. la pandemia que el COVID-19 provocó; situación que ocasionó la contracción del mercado, lo que, a su vez, repercutió en las ventas de casi todos los sectores industriales de México, incluyendo el siderúrgico, en 2019 y 2020. Por ello:
- i. los principales clientes de las Solicitantes, que pertenecen a los sectores automotriz, de la construcción y electrodomésticos disminuyeron sus compras nacionales de aceros planos recubiertos, debido a que, a su vez, sus ventas de producto terminado también registraron un descenso;
 - ii. la disminución de las importaciones de otros orígenes es atribuible también a la contracción del mercado y no solo a las importaciones investigadas. Esta situación puede aplicarse al descenso que registraron las ventas internas de la rama de producción nacional, y
 - iii. en la Resolución final del procedimiento administrativo de investigación antidumping sobre las importaciones de poliéster filamento textil texturizado originarias de China y de la República de la India, publicada en el DOF el 29 de septiembre de 2021, la Secretaría reconoció al COVID-19 como una causa que provocó efectos negativos en una industria, además de que suspendió la medida antidumping.

849. Ternium y Tenigal replicaron que los factores que las empresas importadoras y exportadoras señalan, descritos anteriormente, no causaron daño a la rama de producción nacional. Los argumentos que presentaron se encuentran en los puntos 869 a 873 de la Resolución Preliminar, los cuales se resumen a continuación:

- a. no es procedente considerar el volumen descrito para Nucor JFE Steel México, puesto que corresponde a su capacidad instalada para fabricar aceros planos recubiertos; aunado a ello, el análisis de daño se efectúa sobre la producción nacional de mercancías idénticas o similares, pero no por empresa productora;
- b. no debe considerarse el volumen de exportaciones de POSCO al mercado mexicano de lámina rolada en frío, puesto que al final son importaciones de producto que no es objeto de investigación;
- c. el hecho de que el crecimiento de las importaciones originarias de Vietnam durante el periodo analizado coincida con la desgravación arancelaria por la entrada en vigor del TIPAT, no justifica ni excluye que dichas importaciones se efectúen en condiciones de prácticas desleales de comercio; se confunden las condiciones equitativas de competencia con el ingreso de importaciones en condiciones desleales, o bien la preferencia arancelaria con una "licencia" para incurrir en dumping;
- d. desde la solicitud de inicio, indicaron que el impacto de la pandemia que el COVID-19 provocó, generó suspensiones de actividades, entre ellas de los mercados siderúrgicos en diversas partes del mundo, y
- e. en particular, el mercado mexicano de aceros planos recubiertos registró una contracción, contexto en el cual el incremento que observaron las importaciones en condiciones de dumping con altos niveles de subvaloración en relación con los precios de la producción nacional y con los precios de las importaciones de los demás orígenes, tiene un componente más agresivo, sea en términos de cantidades o de precios. Estas condiciones indican que la presión sobre los precios nacionales fue aún mayor.

850. De acuerdo con los resultados descritos en los puntos 874 a 892 de la Resolución Preliminar, la Secretaría determinó preliminarmente que la información que obra en el expediente administrativo no indica la concurrencia de factores distintos de las importaciones originarias de Vietnam, en condiciones de discriminación de precios, que pudieran romper el nexo causal entre las importaciones en condiciones de discriminación de precios y el daño material a la rama de producción nacional.

851. En la etapa final de la investigación, la Vietnam Steel y las empresas importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex y Pytsa, en adición con Hanwa Steel, reiteraron que fueron otros factores los que afectaron el desempeño de la producción nacional y no las importaciones investigadas.

852. Salvo por lo que refiere a la caída de los precios de la lámina rolada en caliente y la lámina rolada en frío en el mercado internacional a lo largo del periodo analizado, la Vietnam Steel reiteró los factores que se indican en el punto 867 de la Resolución Preliminar como otros factores que afectaron el desempeño de la producción nacional, mismos que se resumen en el punto 848 de la presente Resolución.

853. En relación con la pandemia que el COVID-19 provocó, situación que ocasionó la contracción del mercado, lo que, a su vez, repercutió en las ventas de casi todos los sectores industriales de México, consideró que si entre los principales clientes de la rama de producción nacional se encuentra el sector automotriz, el cual fue de los más afectados por dicha pandemia, es lógico suponer que debieron dejar de comprar mercancía de producción nacional o, al menos, redujeron sus compras, lo que afectó el volumen de ventas al mercado interno de la rama de producción y, por consiguiente, explica el deterioro de sus indicadores económicos y financieros.

854. Manifestó que no pretende que cada "otro factor" sea decisivo, sino que se analicen en conjunto. En este sentido, esgrimió que si se analizan los factores señalados en el punto anterior en conjunto, la Secretaría encontrará una fuerza explicativa en cómo estas influyeron en la situación de la rama. Por ello, solicita que la Secretaría separe y distinga lo que es atribuible a las importaciones investigadas y a otros factores, como la jurisprudencia de la OMC señala.

855. Por su parte, las empresas importadoras Aceros y Overollings, Mitsui, Dufmex, Hanwa Steel y Pytsa manifestaron que, durante el periodo analizado, Ternium y Tenigal prefirieron aumentar sus exportaciones a costa de atender al mercado interno. Incluso sus precios de exportación son inferiores que los precios domésticos a nivel LAB, lo cual revela que también tienen poder en el mercado para fijar precios. Señalaron que dichos precios de exportación artificialmente bajos con volúmenes crecientes durante el periodo analizado, tienen una incidencia en los resultados económicos y financieros de las Solicitantes. Asimismo, reiteraron que fue la caída de ventas al sector automotriz y a sus principales clientes afectados por el COVID-19, y las exportaciones de las Solicitantes, los factores que explican cualquier daño alegado.

856. Por su parte, Ternium y Tenigal manifestaron que los resultados de la Resolución Preliminar no permiten identificar algún factor distinto de las importaciones objeto de dumping que pudiera romper el nexo causal entre el ingreso de las importaciones en condiciones de dumping y el daño importante a la rama de producción nacional. Los resultados que sustentan su afirmación se refieren al desempeño de las importaciones investigadas y de otros orígenes, así como del nivel de sus precios; el desempeño de las exportaciones de la rama de producción nacional; la contingencia sanitaria que el COVID-19 ocasionó y su repercusión sobre el consumo y la productividad.

857. En relación con la concurrencia de factores distintos a las importaciones investigadas en condiciones de discriminación de precios, que al mismo tiempo pudieran ser causa del daño a la rama de producción nacional, la Secretaría precisa que, tal y como se señaló en el Informe del Órgano de Apelación del caso CE- Accesorios de tubería del Brasil (WT/DS219/AB/R), la autoridad investigadora tiene la facultad de elegir la metodología para llevar a cabo el análisis de no atribución y no está obligada a realizar un análisis sobre el efecto colectivo de los otros factores en todos los casos, como parece que la Vietnam Steel sugiere.

858. Específicamente, podrían identificarse los otros factores, evaluarlos individualmente y determinar que la contribución de cada factor al daño no es significativa, o bien, que en un factor específico, es insuficiente para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de discriminación de precios y el daño. Así lo constata lo establecido en los siguientes párrafos del Informe del Órgano de Apelación.

"189. No obstante, en el asunto Estados Unidos-Acero laminado en caliente, pusimos de relieve que el Acuerdo Antidumping no prescribe la metodología que debe emplear una autoridad investigadora para evitar atribuir los daños debidos a otros factores causales a las importaciones objeto de dumping...

Así pues, mientras la autoridad investigadora no atribuya los daños debidos a otros factores causales a las importaciones objeto de dumping, tiene libertad para elegir la metodología que utilizará en el examen de la "relación causal" entre las importaciones objeto de dumping y el daño.

...

191. En contraste, no constatamos que la prescripción relativa a la no atribución del Acuerdo Antidumping exija necesariamente un examen de los efectos colectivos. En particular, opinamos que el párrafo 5 del artículo 3 no obliga a realizar, en todos los casos, una evaluación de los efectos colectivos de los demás factores causales, porque esa evaluación no siempre es necesaria para llegar a la conclusión de que los daños atribuidos a las importaciones objeto de dumping fueron causados realmente por esas importaciones y no por otros factores.

...

193. Pasamos ahora a ocuparnos de los hechos del presente asunto a fin de examinar si las Comunidades Europeas incumplieron su obligación de no atribución prescrita en el párrafo 5 del artículo 3 al no realizar un examen de la repercusión colectiva de los demás factores. Comenzaremos por señalar que la Comisión Europea identificó expresamente en esta investigación la debida atribución de los daños como una de las finalidades de su análisis de la relación causal, declarando que "examinó si el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se debía a las importaciones objeto de dumping y si otros factores podían haber causado ese perjuicio o contribuido a él para no atribuir el posible perjuicio causado por esos otros factores a las importaciones objeto de dumping". En primer lugar, la Comisión Europea identificó otros factores que podrían

causar daño a la rama de producción nacional. A continuación, evaluando cada uno de los "otros factores" individualmente, determinó que la contribución de cada factor al daño no era significativa (o, en el caso de un factor, era insuficiente para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño). De resultados de ello, la Comisión Europea llegó a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping causaban un daño importante a la rama de producción nacional, sin examinar si los efectos colectivos de los demás factores causales debilitaban la relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño.”

[Énfasis añadido]

859. Tomando en cuenta lo establecido en el punto anterior, la Secretaría analizó la información y argumentos que las partes comparecientes presentaron. Para tal fin, analizó los posibles efectos del comportamiento del mercado interno durante el periodo analizado, los volúmenes y precios de las importaciones de otros países, el desempeño exportador de la rama de producción nacional, así como otros factores que pudieran ser pertinentes para explicar el desempeño de la rama de producción nacional.

860. En cuanto al argumento de que la entrada al mercado nacional de la empresa Nucor JFE Steel México al mercado tuvo un efecto negativo en los indicadores de producción y ventas de las Solicitantes, la Secretaría confirma que carece de sustento, en razón de que la información que obra en el expediente administrativo indica que el volumen de producción que se señala de dicha empresa corresponde a su capacidad instalada anual para producir aceros planos recubiertos; aunado a ello, esta empresa inició operaciones en diciembre de 2020 con un volumen de producción que no fue significativo y, más aún, registró ventas al mercado interno insignificantes, de modo que la entrada al mercado de Nucor JFE Steel México no pudo sustituir ventas de las empresas que conforman la rama de producción nacional.

861. Por otra parte, la Secretaría desestimó que las importaciones de lámina rolada en frío, resultado de las exportaciones de POSCO al mercado mexicano de este producto, autorizadas y previstas en la Resolución final de la revisión del compromiso asumido por la Exportadora Posco sobre las importaciones de lámina rolada en frío originarias de Corea, publicada en el DOF el 5 de noviembre de 2020, pudiera ser un factor que afecte a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos. Ello, en razón de que en el presente procedimiento la lámina rolada en frío no es el producto objeto de investigación.

862. Asimismo, la Secretaría también desestimó el argumento de que la desgravación arancelaria sobre las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, como resultado del TIPAT, afectó a la rama de producción nacional. Lo anterior, debido a que el análisis de daño descrito en la presente Resolución, sustenta que las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam y las condiciones en que se realizaron afectaron a la rama de producción nacional, toda vez que, conforme los resultados descritos en el punto 631 de la presente Resolución, se realizaron en condiciones de dumping y con márgenes significativos de subvaloración con respecto del precio nacional y del correspondiente de las importaciones de los demás orígenes, lo que explica sus volúmenes crecientes y su mayor participación en el mercado nacional, en detrimento de la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos.

863. En cuanto al argumento de realizar un análisis fragmentado del comportamiento de las importaciones de otros orígenes, en particular las originarias de Corea del Sur, la Secretaría concluye que es improcedente, puesto que los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping, 41 y 64 segundo párrafo de la LCE no prevén como criterio que las importaciones de otros orígenes, volumen y precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, pudieran analizarse de forma individual, a fin de realizar el examen de no atribución.

864. Por otra parte, la Secretaría reitera que es un hecho que la contingencia sanitaria que el COVID-19 generó en el mundo, en efecto, ocasionó la caída de la economía mundial, entre ellas la de México. Por consiguiente, los diversos mercados de nuestro país, entre ellos el siderúrgico, y en consecuencia el correspondiente a los aceros planos recubiertos, observaron una contracción.

865. En efecto, como se ha señalado anteriormente, el mercado nacional de aceros planos recubiertos, medido a través del consumo nacional aparente, registró una tendencia decreciente: aumentó 1% de 2018 a 2019, pero disminuyó 11% en 2020, lo que significó un descenso del 9% en el periodo analizado. En los mismos periodos, el consumo interno registró prácticamente el mismo comportamiento, con excepción del periodo analizado al disminuir en 10%.

866. Ante la caída del mercado, la Secretaría observó el desempeño de las ventas de la rama de producción nacional al sector automotriz, pero no a las correspondientes al de electrodomésticos y línea blanca, sobre la base de que las importaciones investigadas también atendieron clientes de este sector y, si bien la contingencia sanitaria que el COVID-19 ocasionó, afectó al sector automotriz, la Secretaría se allegó de información que sustenta que la industria de electrodomésticos no resultó gravemente afectada debido a dicha situación, como se indica en el punto 807 de la presente Resolución.

867. De acuerdo con el análisis descrito en los puntos 808 a 810 de la presente Resolución, la Secretaría observó que el volumen en que se redujeron las ventas de las Solicitantes al sector automotriz de 2018 a 2019 representó el 19% del monto en que sus ventas totales al mercado interno disminuyeron en dicho periodo, en tanto que en el periodo investigado contribuyeron con el 71% y 56% en el periodo analizado.

868. Sin embargo, la Secretaría también se percató que, en 2018 las ventas de la rama de producción nacional al sector automotriz de México representaron el 27% de sus ventas totales al mercado interno, mientras que en 2019 y 2020 alcanzaron una participación de 28% y 22%, respectivamente.

869. En consecuencia, las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional se concentraron en los demás sectores que utilizan los aceros planos recubiertos, los cuales, en promedio durante el periodo analizado contribuyeron con el 74% de las ventas internas (78% en el periodo investigado), en donde compiten con las importaciones investigadas.

870. Los resultados anteriores, indican que el descenso de ventas al sector automotriz, al cual las importaciones originarias de Vietnam no atienden de manera directa ni en volúmenes significativos, en efecto, incidieron en el desempeño de las ventas al mercado interno de la rama de producción nacional y, por consiguiente, en sus indicadores económicos relevantes de la rama de producción nacional.

871. Sin embargo, las ventas que la rama de producción nacional destinó a los demás sectores, también observaron un comportamiento a la baja, atribuible a las importaciones investigadas, puesto que, por una parte, en dichos sectores ocurre la competencia de manera directa con los aceros planos originarios de Vietnam y, por otra, las importaciones investigadas tuvieron un crecimiento tanto en términos absolutos como relativos durante el periodo analizado.

872. En consecuencia, la Secretaría observó que, ante la contracción del mercado, fueron las importaciones investigadas las que se beneficiaron, en detrimento de la rama de producción nacional y de las importaciones de otros orígenes. Ello, en razón de que, en todo caso, la caída del mercado nacional debió observarse también en el volumen de las importaciones investigadas, situación que contrasta con el incremento que observaron y su creciente participación en el mercado nacional:

- a. registraron un incremento de 359% en el periodo analizado: (108% en 2019 y 121% en 2020). En este último año contribuyeron con el 13% de las importaciones totales;
- b. en términos de participación de mercado, aumentaron su participación 4.5 puntos porcentuales durante el periodo analizado en el consumo nacional aparente y 4.7 puntos en el consumo interno, y
- c. el precio promedio de las importaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam, se mantuvo por debajo del precio nacional en una magnitud de 14% en 2018, 21% en 2019 y 19% en 2020.

873. El crecimiento de las importaciones investigadas ocurrió en sustitución de la mercancía nacional similar en los sectores donde ocurre la competencia de manera directa, entre ellos centros de servicios y de distribución o bien del sector de electrodomésticos y línea blanca y de la construcción. En efecto, conforme lo descrito en el punto 811 de la presente Resolución, la Secretaría observó que en el periodo investigado y el analizado, los 95 clientes de la rama de producción nacional que adquirieron aceros planos recubiertos de Vietnam, de forma directa o bien a través de empresas que los importaron de dicho país, disminuyeron sus compras nacionales en 14% y 5%, respectivamente, en tanto que en los mismos periodos aumentaron 156% y en 12 veces sus importaciones.

874. Adicionalmente, la Secretaría concluyó que las importaciones de otros orígenes no fueron un factor que pudiera haber afectado a la rama de producción nacional. Los siguientes resultados así lo sustentan:

- a. aumentaron 4% de 2018 a 2019 y disminuyeron 21% en 2020, lo que significó una caída del 18% durante el periodo analizado; este comportamiento se reflejó en una pérdida de su participación en el consumo nacional aparente en 3.9 puntos porcentuales durante el periodo analizado (+0.9 puntos porcentuales en 2019 y -4.8 en 2020) y 3.8 puntos en el consumo interno (+1.2 puntos porcentuales en 2019 y -5.0 en 2020), y
- b. aunado a este desempeño en el consumo nacional aparente o bien en el consumo interno, el precio promedio de las importaciones de otros orígenes se ubicó por debajo del precio de las ventas nacionales al mercado interno en 2018 y 2019, en porcentajes de 2% y 6%, respectivamente, pero fue 6% mayor en el periodo investigado.

875. Por lo que se refiere al autoconsumo y las exportaciones de la rama de producción nacional, como se indica en los puntos 787 y 788 de la presente Resolución:

- a. la producción para autoconsumo de la rama de producción nacional disminuyó 4% en el periodo analizado, como resultado de una caída de 2% tanto en 2019 como en 2020, y
- b. las exportaciones de la rama de producción nacional aumentaron 2% en 2019 y 25% en 2020, lo que significó un crecimiento acumulado de 27% de 2018 a 2020. Sin embargo, en el periodo analizado representaron en promedio el 10% de la producción total de la rama de producción nacional.

876. Estos resultados, permiten a la Secretaría concluir que las exportaciones no podrían ser la causa de daño puesto que aumentaron, y si bien el desempeño del autoconsumo de la rama de producción nacional pudo incidir en el comportamiento del volumen de su producción, aunque de forma no significativa, dada su participación (6%), fueron las ventas al mercado interno las que contribuyeron al desempeño adverso de la rama de producción nacional, tomando en cuenta su participación en las ventas totales y su desempeño negativo en el periodo analizado: i) tuvieron una participación promedio de 89% en las ventas totales en el periodo analizado, y ii) acumularon un descenso del 13% en el periodo analizado, ya que disminuyeron 2% en 2019 y 11% en 2020.

877. Asimismo, otros indicadores relevantes de la rama de producción nacional orientados al mercado interno registraron un desempeño negativo durante el periodo analizado: la producción nacional orientada al mercado interno registró un descenso del 10%; la utilización de la capacidad disminuyó 22 puntos porcentuales, y los ingresos y las utilidades operativas derivadas de las ventas al mercado interno disminuyeron 21% y 63%, respectivamente.

878. Estos resultados confirman que, en el contexto recesivo del mercado nacional, las importaciones en condiciones de discriminación de precios, las cuales aumentaron su participación en el mercado nacional en el periodo analizado: en 4.5 puntos porcentuales en el consumo nacional aparente, o bien, 4.7 puntos porcentuales en el consumo interno, motivaron una parte del deterioro del desempeño de indicadores relevantes de la rama de producción nacional en el mercado interno.

879. Por otra parte, la Secretaría confirmó que el comportamiento de la productividad de la rama de producción nacional (calculada como el cociente de su producción y empleo) no pudo causar daño a la rama de producción nacional, pues si bien este indicador acumuló una caída de 6% durante el periodo analizado (disminuyó 3% en 2019 y 4% en 2020), también es cierto que su desempeño es resultado de la caída de la producción de la rama de producción nacional en el mismo periodo, en mayor medida que el empleo (-8% vs -2%), como consecuencia del incremento de las importaciones investigadas.

880. Con base en el análisis descrito en los puntos anteriores y debido a que no se identificó la existencia de innovaciones tecnológicas ni cambios en la estructura de consumo, o bien, prácticas comerciales restrictivas que pudieran afectar el desempeño de la rama de producción nacional, la Secretaría concluyó que la información que obra en el expediente administrativo no indica la concurrencia de factores distintos de las importaciones originarias de Vietnam, en condiciones de discriminación de precios, que pudieran romper el nexo causal entre las importaciones en condiciones de discriminación de precios y el daño material a la rama de producción nacional.

9. Elementos adicionales

881. Ternium y Tenigal señalaron que la tendencia de las importaciones originarias de Vietnam y los precios a que concurrirían al mercado nacional en el periodo de 2018 a 2020, así como el potencial exportador de su industria y el cierre parcial o total de mercados alternos para dichos productos, permite prever que, en el escenario que no se impongan cuotas compensatorias, dichas importaciones continuarán ingresando al mercado nacional en volúmenes incluso mayores a los registrados, lo que agudizará el daño a la rama de producción nacional.

882. Asimismo, las Solicitantes afirmaron que el mercado mexicano es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos del país investigado. Los elementos que presentaron para sustentarlo, así como la información que los respalda se describen en los puntos 250 y 251 de la Resolución de Inicio, respectivamente.

883. En la etapa preliminar de la investigación, las partes comparecientes no aportaron argumentos tendientes a cuestionar las metodologías que la Solicitantes utilizaron para sus estimaciones sobre los volúmenes a los que concurrirían las importaciones (tanto las investigadas como de otros orígenes) y sus precios, así como de sus indicadores económicos y financieros; tampoco sobre los resultados de sus proyecciones.

884. Sin embargo, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como de las importadoras Aceros y Overrollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa argumentaron que la Secretaría no debe tomar en cuenta las estimaciones que las Solicitantes presentaron, pues contraviene lo que el artículo 3 del Acuerdo Antidumping dispone en lo que se refiere a realizar un examen objetivo, puesto que la solicitud de inicio de la investigación se realizó bajo la figura de daño material y no de amenaza de daño, y las estimaciones que las Solicitantes presentaron las deja en un estado de indefensión e incertidumbre jurídica al no saber si la Secretaría lleva a cabo una investigación antidumping por daño o amenaza de daño importante.

885. Asimismo, por una parte, cuestionaron los resultados de la Secretaría en cuanto a la capacidad libremente disponible y potencial exportador de Vietnam en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar y, por otra, consideraron que México no es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos del país investigado. Para sustentar sus afirmaciones, presentaron los argumentos que se indican en el punto 908 de la Resolución Preliminar, los cuales se resumen a continuación:

- a. el consumo interno de Vietnam, al igual que en México, disminuyó, en tanto que sus exportaciones mostraron un comportamiento decreciente; asimismo, la producción de dicho país al mercado interno se incrementó de 2018 a 2020;
- b. el incremento de las importaciones en México fue el resultado de la incursión de una industria en desarrollo, como la de Vietnam; el volumen y participación de mercado que alcanzaron en el periodo analizado no indica un incremento de las exportaciones de Vietnam al mercado mexicano, y
- c. el aumento de la capacidad libremente disponible de aceros planos recubiertos en Vietnam no significa un aumento en la producción; señalar que la capacidad libremente disponible de Vietnam es proporcional a su potencial exportador y, más aún que va a dirigirse a México, es un despropósito.

886. Adicionalmente, conforme lo descrito en los puntos 909 a 911 de la Resolución Preliminar, las empresas exportadoras Hoa Phat, Pomina y Ton Dong presentaron información de la Vietnambiz sobre indicadores de acero galvanizado en el mercado de Vietnam; presentaron también datos de capacidad instalada para la fabricación de acero revestido, cuya fuente es el Banco de Comercio Exterior de Vietnam.

887. De igual forma, la Vietnam Steel, en conjunto con las empresas exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como Maruichi y Pomina, proporcionaron cifras de la industria de aceros planos recubiertos de Vietnam; en particular, Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat, Maruichi y Pomina proporcionaron sus indicadores de capacidad instalada, producción, ventas (al mercado interno y externo) e inventarios del producto objeto de investigación. Esta información se indica en los puntos 916 y 917 de la Resolución Preliminar.

888. Por su parte, las Solicitantes, conforme lo descrito en el punto 901 de la Resolución Preliminar, replicaron que: i) la información que aportaron es pertinente y objetiva para sustentar, tanto la existencia de daño material como la posibilidad de que el daño se agrave de continuar el crecimiento de las importaciones objeto de dumping, y ii) la capacidad libremente disponible, así como el potencial exportador, además de que está contemplado en el Acuerdo Antidumping, también es una práctica nacional e internacional como parte del análisis prospectivo de un posible aumento de la cantidad ofrecida por el país objeto de investigación.

889. Asimismo, manifestaron su desacuerdo con la consideración de la Vietnam Steel y de las empresas importadoras y exportadoras, referente a que el mercado mexicano no es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos de dicho país, puesto que figura como el décimo cuarto productor del mundo, en un contexto donde México ha sido cada vez más importante para las exportaciones objeto de dumping, constituyéndose en el segundo país en importancia como receptor de las mercancías de Vietnam, incluso por encima de mercados como los Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá, Indonesia y Malasia, entre otros.

890. Agregaron que la capacidad instalada, el potencial exportador, la capacidad libremente disponible y los inventarios de aceros planos recubiertos de la industria de Vietnam, deben ajustarse al alza a partir de la mejor información disponible, considerando que la empresa exportadora Hoa Phat indicó que la capacidad total de la industria de láminas de acero revestidas de Vietnam alcanzó alrededor de 7.5 millones de toneladas a fines de 2019, en tanto que el consumo interno y las exportaciones alcanzaron 2.4 y 1.4 millones de toneladas, respectivamente; asimismo, la empresa exportadora Pomina indicó que los inventarios promedio anual sumaron 270 mil toneladas en 2019.

891. Para la etapa final de la investigación, la Secretaría no contó con información adicional sobre los argumentos y el potencial exportador de Vietnam de aceros planos recubiertos a la expuesta en la etapa previa. Por ello, con base en la información que obra en el expediente administrativo, la Secretaría, con el ajuste de cifras del consumo de la industria de Vietnam que se realiza en el punto 895 de la presente Resolución, confirma los resultados de la Resolución Preliminar, que se indican a continuación.

892. Las metodologías que las Solicitantes utilizaron para realizar las proyecciones de las importaciones (tanto las investigadas como las de otros orígenes) y sus precios, así como de sus indicadores económicos, son razonables; asimismo, las importaciones objeto de investigación, dada la tendencia creciente que registraron en el periodo analizado y los precios que observaron en dicho periodo, podrían alcanzar los niveles y precios que las Solicitantes estimaron, con la consecuente afectación, principalmente en indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional.

893. En lo que se refiere a los argumentos señalados en los puntos 899 y 900 de la Resolución Preliminar, mismos que se indican en el punto 884 de la presente Resolución, la Secretaría concluye que carecen de sustento, por lo siguiente:

- a. mediante la Resolución de Inicio, se determinó inicialmente daño material y no amenaza de daño, ya que se concluyó que existen elementos suficientes para presumir que durante el periodo investigado las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se realizaron en presuntas condiciones de discriminación de precios y causaron daño material a la rama de producción nacional del producto similar;
- b. se consideraron las estimaciones que las Solicitantes presentaron y el potencial exportador de la industria de Vietnam fabricante de aceros planos, como elementos que sustentan la probabilidad fundada de que las importaciones continúen incrementándose en el futuro inmediato y agraven el daño material causado a la industria nacional, pero no para determinar amenaza de daño, como erróneamente sostienen la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras. El punto 252 del apartado de elementos adicionales de la Resolución de Inicio, es claro al respecto, y
- c. en contraste con lo que la Vietnam Steel y las empresas importadoras y exportadoras consideran, la legislación en la materia no impide el análisis de elementos o factores adicionales a los que establecen los artículos 3.4 del Acuerdo Antidumping, 41 fracción III de la LCE y 64 fracción III del RLCE, en el caso de que se haya determinado daño material a la rama de producción nacional.

894. A partir de la información que las Solicitantes proporcionaron, descrita en el punto 246 de la Resolución de Inicio, misma que también se refiere en el punto 906 de la Resolución Preliminar, la Secretaría confirma que la producción de aceros planos recubiertos de Vietnam disminuyó 7% entre 2018 y 2020, al pasar de 4.7 a 4.4 millones de toneladas. En el mismo periodo, el consumo aparente de esta mercancía se redujo 14%, cuando pasó de 4.2 a 3.6 millones de toneladas. Por su parte, la capacidad instalada de dicho país creció 10%, al pasar de 5.7 a 6.2 millones de toneladas. A partir de estos datos, la Secretaría observó que:

- a. la capacidad libremente disponible (capacidad instalada menos producción) de Vietnam aumentó 95% de 2018 a 2020, al pasar de 0.94 a 1.8 millones de toneladas; este último volumen representa más del 70% de la producción nacional de 2020 y poco menos de la mitad del tamaño del consumo nacional aparente del mismo año, y
- b. el potencial exportador del país investigado (capacidad instalada menos consumo) aumentó 75% de 2018 a 2020, al pasar de 1.5 a 2.6 millones de toneladas, este último volumen alcanza un volumen prácticamente igual al de la producción nacional de 2020 y representa más del 60% del tamaño del consumo nacional aparente del mismo año.

895. Asimismo, con base en la información que la Vietnam Steel y las empresas exportadoras proporcionaron, referida en los puntos 916 y 917 de la Resolución Preliminar, la cual se indica en el punto 887 de la presente Resolución, la Secretaría se percató que la producción de aceros planos recubiertos de Vietnam disminuyó 1% entre 2018 y 2020, al pasar de 4.71 a 4.66 millones de toneladas. En el mismo periodo, el consumo aparente de esta mercancía se redujo 17%, cuando pasó de 3.98 a 3.3 millones de toneladas. Por su parte, la capacidad instalada de dicho país creció 12%, al pasar de 8.6 a 9.6 millones de toneladas. A partir de estos datos, la Secretaría apreció que:

- a. la capacidad libremente disponible de Vietnam aumentó 29% de 2018 a 2020, al pasar de 3.8 a 5 millones de toneladas; este último volumen representa prácticamente 2 veces la producción nacional de 2020 y poco más del tamaño del consumo nacional aparente del mismo año, y
- b. el potencial exportador del país investigado aumentó 38% de 2018 a 2020, al pasar de 4.6 a 6.3 millones de toneladas, este último volumen representa más de 2 veces la producción nacional de 2020 y más de 1.5 veces el tamaño del consumo nacional aparente del mismo año.

896. Por su parte, las exportaciones de Vietnam aumentaron 2% de 2018 a 2020; el volumen de este indicador en 2020 es equivalente a poco menos de la magnitud de la producción nacional y poco más del 50% del tamaño del mercado mexicano del mismo año. Por otra parte, destaca que México incrementó relativamente su importancia como destino para las exportaciones de Vietnam, al pasar de una contribución de 2% en 2018 a representar el 10% de las totales.

897. El comportamiento de las exportaciones de Vietnam que resulta de la información que la Vietnam Steel proporcionó es consistente con el perfil exportador de este país, que se observa con la información estadística actualizada de UN Comtrade, la cual indica que durante el periodo comprendido de 2018 a 2020 sus exportaciones representaron en promedio el 29% de su producción. Asimismo, en 2018 las exportaciones de Vietnam al mercado mexicano representaron el 2% de sus exportaciones totales, en tanto que en 2020 alcanzaron el 13%, lo que confirma que la importancia del mercado mexicano aumentó como destino de sus ventas a mercados externos.

898. La Secretaría considera que los argumentos señalados en el punto 250 de la Resolución de Inicio, que se sustentan en la información descrita en el punto 251 de la misma Resolución, y en el punto 923 de la Resolución Preliminar, los cuales se indican a continuación, sustentan que el mercado mexicano es un destino real de las exportaciones de aceros planos recubiertos del país investigado:

- a. las exportaciones de aceros planos recubiertos de Vietnam a México crecieron 318% en el periodo analizado, en tanto que, al resto de países, se redujeron 24% en el mismo lapso, asimismo, las exportaciones al mercado nacional, como participación de sus totales aumentó de 2018 a 2020, al pasar de 4% a 17%, lo que indica que la importancia de México como destino de los aceros planos recubiertos de Vietnam aumentó;
- b. la industria de aceros planos recubiertos de Vietnam prevé aumentar su oferta exportable, los siguientes elementos, entre otros, así lo sustentan: i) la empresa de Corea del Sur Hoa Phat, establecida en Vietnam, planea expandir sus exportaciones de acero plano, particularmente de láminas de acero galvanizado hacia Europa y América; ii) esta empresa tenía previsto poner en marcha una planta de acero galvanizado en 2020, y iii) Hoa Phat Steel Sheet Company, filial de Hoa Phat, inició actividades de exportación en agosto de 2020;
- c. las exportaciones de aceros planos recubiertos originarios de Vietnam enfrentan: medidas de salvaguardas en los Estados Unidos, la Unión Europea, el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo y Marruecos; medidas anti-subsidios en la Unión Europea (productos siderúrgicos revestidos de materia orgánica), y medidas antidumping en Australia (acero galvanizado), India (productos planos recubiertos de aluminio y cinc), y Malasia (rollos/chapas de hierro galvanizado o rollos/chapas de acero galvanizado y bobinas de acero prelacado, pintado o revestido de color);
- d. el carácter abierto del mercado mexicano a las importaciones de productos siderúrgicos, por lo siguiente: i) en septiembre de 2015, las importaciones que ingresaron por las fracciones arancelarias descritas en el punto 12 de la Resolución de Inicio quedaron sujetas a un arancel de 15%, pero tiene un carácter temporal y sujeto a un periodo de desgravación paulatina hasta su exención completa en agosto de 2024, y ii) México mantiene tratados de libre comercio con más de 50 países, con los cuales el arancel aplicable para la importación de aceros planos recubiertos es cero, y
- e. las perspectivas de crecimiento del mercado de aceros planos recubiertos en México. En efecto, el Banco de México (octubre-diciembre 2020) destaca las medidas para atender la problemática sanitaria derivada del COVID-19 y los planes de recuperación en los Estados Unidos, las cuales ofrecen una perspectiva más favorable para el mediano plazo para la economía de México; este organismo pronostica un crecimiento esperado del Producto Interno Bruto para 2021 de 4.8%. En este contexto, luego de la contracción del mercado, estimaciones del consumo nacional aparente de aceros planos recubiertos de la CANACERO muestran una recuperación esperada.

899. A partir de los resultados descritos en los puntos anteriores, la Secretaría concluyó que la industria de Vietnam fabricante de aceros planos recubiertos tiene una capacidad libremente disponible y un potencial exportador significativos en relación con la producción nacional y el tamaño del mercado mexicano de la mercancía similar, lo que, aunado al crecimiento que registraron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos, y sus bajos niveles de precios durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan que existe la probabilidad fundada de que continúen incrementándose dichas importaciones en el futuro inmediato, y agraven el daño a la rama de producción nacional.

I. Conclusiones

900. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritas en la presente Resolución, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes que sustentan que durante el periodo investigado las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam se realizaron 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 estos puedan considerarse exhaustivos o limitativos de aspectos que se señalaron a lo largo de la presente Resolución, destacan los siguientes:

- a. Las importaciones del producto objeto de investigación se efectuaron con márgenes de discriminación de precios de entre 6.40% y 10.84%. En el periodo investigado, las importaciones originarias de Vietnam representaron el 13% de las totales.
- b. Las importaciones del producto objeto de investigación se incrementaron en términos absolutos y relativos. Durante el periodo analizado registraron un crecimiento de 359% y aumentaron su participación en el consumo nacional aparente en 4.5 puntos porcentuales (3.3 puntos porcentuales en el periodo investigado), o bien, 4.7 puntos porcentuales en el consumo interno (3.5 puntos porcentuales en el periodo investigado).

- c. En 2018, 2019 y 2020, el precio promedio de las importaciones del producto objeto de investigación se ubicó por debajo del precio de venta al mercado interno de la rama de producción nacional con márgenes de subvaloración de 14%, 21% y 19%, respectivamente, y del precio promedio de las importaciones de otros orígenes en porcentajes de 12%, 16% y 24%, respectivamente.
- d. La concurrencia de las importaciones de aceros planos recubiertos originarias de Vietnam, en condiciones de discriminación de precios, incidió negativamente en los indicadores económicos y financieros relevantes de la rama de producción nacional, tanto en el periodo investigado como en el periodo analizado, entre ellos, producción, producción orientada al mercado interno, ventas al mercado interno, utilización de la capacidad instalada, empleo y productividad, así como en ingresos, utilidad y margen de operación que resultan de las ventas al mercado interno. Lo anterior, aunado al crecimiento que registraron las importaciones investigadas en términos absolutos y relativos, y sus bajos niveles de precios durante el periodo analizado, constituyen elementos suficientes que sustentan que existe la probabilidad fundada de que continúen incrementándose en el futuro inmediato y agraven el daño a la rama de producción nacional.
- e. La información disponible indica que Vietnam tiene una capacidad libremente disponible y potencial exportador considerables de aceros planos recubiertos en relación con la producción nacional. Ello, aunado a las restricciones comerciales que Vietnam enfrenta por salvaguardas en los Estados Unidos, la Unión Europea, el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo y Marruecos; medidas anti-subsidios en la Unión Europea, y medidas antidumping en Australia, India y Malasia, indica que Vietnam podría continuar exportando dicho producto al mercado mexicano.
- f. No se identificaron otros factores de daño diferentes de las importaciones originarias de Vietnam en condiciones de discriminación de precios que pudieran romper el nexo causal entre las importaciones objeto de discriminación de precios y el daño material a la rama de producción nacional.

J. Cuota compensatoria

901. En la etapa previa de la investigación, la Vietnam Steel y las exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa manifestaron que la cuota compensatoria que, en su caso, la Secretaría determine, deberá ser solo suficiente para compensar el supuesto daño que Ternium y Tenigal alegan. Las razones que esgrimieron para sustentar su petición se indican en el punto 927 de la Resolución Preliminar, mismas que se resumen a continuación:

- a. cuotas compensatorias más elevadas afectarían a las industrias consumidoras de los aceros planos recubiertos, en virtud de que se dejaría en clara desventaja a las exportadoras vietnamitas respecto de Ternium y Tenigal;
- b. las Solicitantes representan el 71% de la producción nacional, lo que las convierte en un oligopolio con gran influencia en el mercado;
- c. tan pronto existe un crecimiento de importaciones, las Solicitantes tratan de restringir las importaciones mediante procedimientos para imponer cuotas compensatorias, y
- d. las Solicitantes se quejan que no pudieron incrementar sus precios, cuando obtienen ganancias en detrimento del mercado de los aceros planos recubiertos.

902. En la etapa final de la investigación, la Vietnam Steel manifestó que si la Secretaría separa y distingue el daño que es atribuible a las importaciones investigadas y el que causan otros factores, en el caso de que atribuya a las importaciones investigadas un daño a la producción nacional, podría imponer una cuota compensatoria inferior a los márgenes de dumping, pero suficiente para contrarrestar el efecto de las importaciones investigadas en supuestas condiciones de dumping, sin que el remedio comercial tenga que absorber el daño que pudieran provocar otros factores en su conjunto, mismos que ha señalado en el transcurso de la investigación.

903. Por otra parte, en la audiencia pública del presente procedimiento, la Vietnam Steel y las exportadoras Hoa Sen, Nam Kim, Ton Dong, Hoa Phat y Tay Nam, así como las importadoras Aceros y Overollings, Dufmex, Mitsui y Pytsa manifestaron que una nueva cuota compensatoria en el sector siderúrgico puede crear barreras y obstáculos en la competencia, así como conceder más poder de mercado a empresas en su perjuicio y de la población de México, pues incrementaría el costo de las construcciones de vivienda y no permitiría cumplir con los ejes rectores para combatir la inflación y mejorar la distribución de ingresos de los mexicanos.

904. En la etapa final de la investigación, Ternium y Tenigal señalaron que a su juicio, la visión de la Vietnam Steel y de las empresas importadoras y exportadoras sobre la cuota compensatoria es imprecisa y carece de aspectos fundamentales, tales como los siguientes: las condiciones bajo las cuales ingresaron las importaciones investigadas; el objetivo de las cuotas compensatorias (compensar o contrarrestar las condiciones y prácticas desleales, pero no eliminar las importaciones); existen elementos que indican que las exportaciones de Vietnam también se destinan a otros países en condiciones de dumping, lo que indica el potencial desvío que se prevé, en caso de que no se adopten medidas antidumping definitivas en México, y la existencia de dumping, daño y de una relación causal entre las importaciones de Vietnam y el daño a la rama de producción nacional se acreditó fehacientemente.

905. Con respecto al empleo y la inflación en México, las Solicitantes manifestaron que durante el periodo analizado, la rama de producción nacional registró una reducción del empleo y una caída de precios por causa de las importaciones investigadas en condiciones de dumping, resultados que también tienen efectos adversos a lo largo de toda la cadena productiva.

906. En contraste, las Solicitantes señalaron los siguientes programas que fomentan el empleo: por una parte, afirmaron que cuentan con un programa denominado "PROPYMES", a través del cual apoyan el crecimiento estructural de las pequeñas y medianas empresas con asistencia comercial, industrial, financiera e institucional y, por otra, la adopción de derechos antidumping en el caso que nos ocupa, sería acorde con los objetivos institucionales que persigue el actual gobierno, en cuanto a la propuesta al Gobierno de los Estados Unidos de un programa de sustitución de importaciones, donde se fomente consumir en América lo que pueda ser producido internamente en la región.

907. Además, manifestaron que el mercado mexicano se encuentra abierto a la competencia internacional puesto que en el periodo objeto de análisis participaron en el mercado nacional más de 50 países proveedores externos y 7 productores nacionales ofreciendo aceros planos recubiertos. Asimismo, Ternium y Tenigal están en condiciones de competir con cualquier agente económico a nivel internacional, en términos equitativos y en el contexto de una competencia justa y sana.

908. Por otra parte, Ternium y Tenigal señalaron que, dadas las condiciones desleales en que incurren las importaciones originarias de Vietnam, procede establecer mayores cuotas compensatorias de manera definitiva, en términos de las disposiciones en la materia, puesto que la Secretaría tiene los elementos de hecho y de derecho para aumentar significativamente los márgenes de dumping preliminares. Asimismo, solicitaron que la Secretaría, de acuerdo con su práctica administrativa en otros procedimientos antidumping, establezca una cuota compensatoria residual sobre la base de la información que aportaron y no sobre la base de márgenes de dumping subestimados por efecto de una situación especial de mercado en la industria de Vietnam.

909. En relación con este argumento, la Secretaría precisa que calculó los márgenes de dumping de conformidad con la información, criterios y metodología descrita en los puntos 97 al 631 de la presente Resolución.

910. Por otra parte, la Secretaría reitera que el establecimiento de una cuota compensatoria no tiene como fin restringir la oferta de mercancías, ya que su propósito es corregir los efectos lesivos de las importaciones en condiciones de prácticas desleales y restablecer las condiciones equitativas de competencia en el mercado nacional.

911. Asimismo, la Secretaría concluyó que si bien Ternium y Tenigal son las principales empresas productoras nacionales de aceros planos recubiertos similares a los que son objeto de investigación, la información que obra en el expediente administrativo indica que la rama de producción nacional, difícilmente podría establecer un precio en el mercado nacional, en razón de que existen otros oferentes tanto de las importaciones de orígenes distintos al país investigado como de los otros productores nacionales. En efecto, durante el periodo analizado se observó que esta mercancía se importó de 51 países distintos de Vietnam, en tanto que también concurren otros cinco productores nacionales en el mercado.

912. En consecuencia, la Secretaría considera que la aplicación de cuotas compensatorias, independientemente de su cuantía, no se traduciría en una sobre protección a la rama de producción nacional ni barreras a la competencia.

913. En razón de la determinación positiva sobre la existencia de discriminación de precios y daño material causado a la rama de producción nacional de aceros planos recubiertos, la Secretaría determinó procedente la imposición de cuotas compensatorias definitivas.

914. Sin embargo, dado que el propósito de las cuotas compensatorias no es inhibir la competencia en el mercado, sino corregir los efectos lesivos de las importaciones y restablecer las condiciones equitativas de competencia, la Secretaría consideró la factibilidad de aplicar cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de discriminación de precios calculados en esta etapa de la investigación.

915. Sin embargo, la Secretaría se percató que la aplicación de cuotas compensatorias menores a los márgenes de discriminación de precios no serían suficientes para eliminar el daño que enfrenta la industria nacional ante la concurrencia de las importaciones de aceros planos recubiertos, originarias de Vietnam en condiciones desleales, por lo que determinó que es procedente aplicar cuotas compensatorias definitivas equivalentes a los márgenes de discriminación de precios calculados en esta etapa de la investigación, de conformidad con lo previsto en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping, 62 párrafo primero y 87 de la LCE.

916. Por lo anteriormente expuesto y con fundamento en los artículos 9.1 del Acuerdo Antidumping; 59 fracción I, y 62 párrafo primero de la LCE, es procedente emitir la siguiente

RESOLUCIÓN

917. Se declara concluido el procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y se imponen las siguientes cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de aceros planos recubiertos, incluidas las definitivas, temporales y las que ingresan por los regímenes de importación, depósito fiscal, elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, recinto fiscalizado estratégico, y cualquier otro que se incorpore a la legislación aduanera, originarias de Vietnam, independientemente del país de procedencia, que ingresen por las fracciones arancelarias 7210.30.02, 7210.41.01, 7210.41.99, 7210.49.99, 7210.61.01, 7210.70.02, 7212.20.03, 7212.30.03, 7212.40.04, 7225.91.01, 7225.92.01 y 7226.99.99, y al amparo de la Regla Octava por las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.04, 9802.00.06, 9802.00.07, 9802.00.10, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la TIGIE, o por cualquier otra, conforme a lo siguiente:

- a. de 10.32% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Phat;
- b. de 7.00% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Hoa Sen;
- c. de 6.40% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Nam Kim;
- d. de 8.29% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Pomina;
- e. de 10.84% para las importaciones provenientes de la productora exportadora Ton Dong;
- f. de 10.84% para todas las demás productoras exportadoras, y
- g. las importaciones provenientes de la productora exportadora Maruichi no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

918. Con fundamento en el artículo 87 de la LCE, las cuotas compensatorias que se señalan en el punto anterior de la presente Resolución, se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el procedimiento correspondiente.

919. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias a las que se refiere el punto 917 de la presente Resolución, en todo el territorio nacional.

920. Con fundamento en el artículo 10.3 del Acuerdo Antidumping y 65 de la LCE, modifíquese y háganse efectivas las garantías que se hubieren otorgado por el pago de las cuotas compensatorias provisionales referidas en el punto 39 de la presente Resolución o, en su caso, procédase a devolver, con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubieran enterado por dicho concepto.

921. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LCE, los importadores que conforme a esta Resolución deban pagar la cuota compensatoria definitiva, no estarán obligados al pago de la misma si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a Vietnam. 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, 16 de octubre de 2008 y 4 de febrero de 2022.

922. Notifíquese la presente Resolución a las partes acreditadas comparecientes.

923. Comuníquese esta Resolución a la Agencia Nacional de Aduanas de México para los efectos legales correspondientes.

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

925. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

Ciudad de México, a 20 de febrero de 2023.- La Secretaría de Economía, Mtra. **Raquel Buenrostro Sánchez**.- Rúbrica.